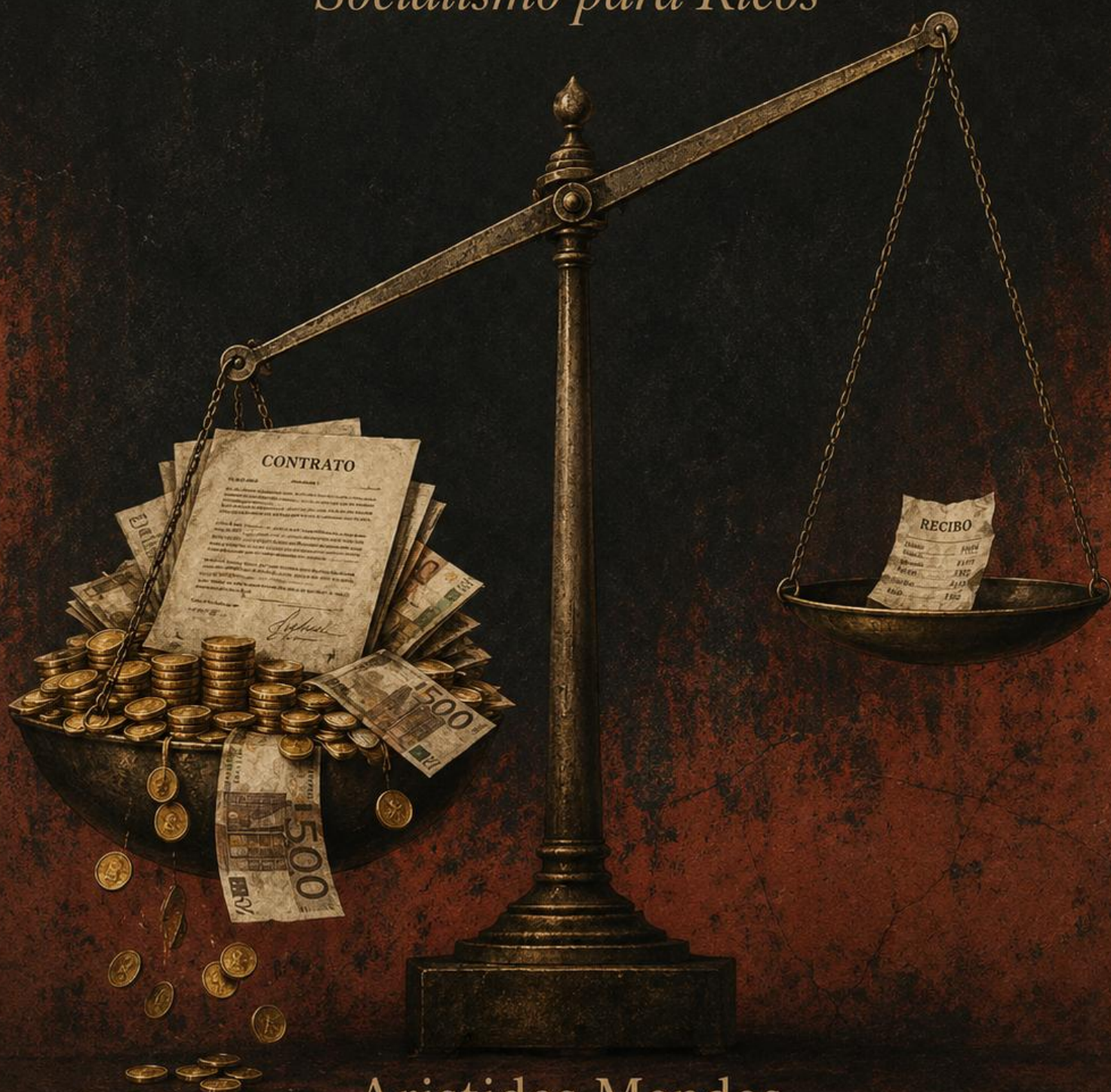


Lucros Privados, Prejuízos Vossos

Socialismo para Ricos



Aristides Mendes

Lucros Privados, Prejuízos Vossos

Copyright © 2026 Aristides Mendes

Esta obra é distribuída sob a licença Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0.



Lucros Privados, Prejuízos Vossos

Socialismo para Ricos

Aristides Mendes

INTRODUÇÃO

A Mentira Bem Vestida

«O segredo das grandes fortunas sem causa aparente é um crime esquecido, porque foi bem feito.»

— Honoré de Balzac, *O Pai Goriot* (1835)

Em 2021, a ProPublica publicou uma investigação que deveria ter paralisado o debate político americano. Tinha acesso a dados fiscais confidenciais dos americanos mais ricos — Elon Musk, Jeff Bezos, Warren Buffett, Michael Bloomberg, entre outros — e o que esses dados revelavam era simples: entre 2014 e 2018, os vinte e cinco americanos mais ricos viram a sua riqueza crescer 401 mil milhões de dólares e pagaram ao fisco federal 13,6 mil milhões de dólares em impostos. Uma taxa efectiva de 3,4 por cento. No mesmo período, o agregado familiar americano mediano — cerca de 70.000 dólares de rendimento anual — pagava 14 por cento em impostos federais. As duas taxas medem coisas diferentes (a dos mais ricos incide sobre o crescimento da riqueza, a do agregado mediano sobre o rendimento), mas a comparação ilustra o ponto: quem vive do seu trabalho paga proporcionalmente mais do que quem acumula fortunas em acções.

A investigação não revelou nada de ilegal. O escândalo era precisamente isso.

Este livro não é sobre evasão fiscal, embora a evasão fiscal apareça nele. Não é sobre a ganância dos ricos, embora a ganância dos ricos seja uma constante. Não é uma denúncia moral de comportamentos aberrantes que o sistema deveria corrigir. É sobre o sistema — sobre como funciona, para quem funciona, quem paga a conta e quem fica com o resultado. É sobre a diferença entre o capitalismo tal como é descrito nos manuais de economia, nos discursos dos primeiros-ministros e nas páginas de opinião dos jornais de referência e o capitalismo tal como existe na realidade das demonstrações financeiras, dos relatórios do FMI e das actas das reuniões de lobbying em Bruxelas e em Washington.

Essa diferença é enorme. E é, em larga medida, deliberada.

A narrativa dominante sobre o capitalismo assenta em algumas proposições que se repetem com tal frequência que adquiriram o estatuto de evidência: os mercados são, em geral, livres; a concorrência distribui os benefícios eficientemente; os que mais ganham são os que mais valor criam; o Estado deve intervir o menos possível, porque a intervenção

distorce o que de outra forma seria um mecanismo de alocação racional; e o crescimento económico, ainda que desigual na sua distribuição imediata, acaba por beneficiar todos — o famoso efeito de cheia que levanta todos os barcos.

Cada uma destas proposições é, no mínimo, contestável. Algumas são directamente falsas. Demonstrá-lo não requer teoria económica alternativa nem ideologia de substituição: requer apenas ler com atenção os dados que o próprio sistema produz — os relatórios das organizações que o gerem, os registos fiscais, os balanços das empresas, os estudos dos organismos internacionais que monitorizam a desigualdade. A contestação está nos números; a ideologia é a que os ignora.

Tomemos o exemplo mais básico: o mercado livre. A expressão implica um espaço de troca onde o Estado não intervém — onde os preços são determinados pela oferta e pela procura, onde as empresas competem em condições de igualdade, onde os resultados reflectem mérito e eficiência. Esta descrição não corresponde ao capitalismo realmente existente em nenhum país do mundo.

O capitalismo realmente existente depende do Estado para garantir contratos e proteger a propriedade privada — sem o que nenhuma transacção de mercado seria possível. Depende do Estado para construir as infra-estruturas físicas e digitais que tornam o comércio possível. Depende do Estado para financiar a investigação científica que gera as inovações que o sector privado depois patenteia e monetiza. Depende do Estado para educar a mão de obra que as empresas empregam. Depende do Estado para cobrir as perdas quando as apostas correm mal. E depende do Estado para suprimir — por via legal, regulatória ou, quando necessário, policial — as formas de organização colectiva que ameacem a distribuição existente de poder e de riqueza.

A internet foi financiada pelo Departamento de Defesa americano. O GPS foi desenvolvido pelo Departamento de Defesa. O ecrã tátil, a bateria de iões de lítio, o sistema de reconhecimento de voz Siri — todos têm na sua origem investigação financiada com dinheiro público, e as tecnologias foram depois integradas nos produtos da Apple, que em 2020 pagou uma taxa efectiva global de imposto de 14,4 por cento e chegou a manter mais de 200 mil milhões de dólares de liquidez no estrangeiro. O contribuinte americano financiou a tecnologia; a Apple ficou com a patente. Esta não é uma anomalia do sistema. É um dos seus mecanismos centrais.

O argumento deste livro divide-se em dez capítulos que percorrem o sistema do

histórico para o contemporâneo, do estrutural para o concreto. Começa onde o capitalismo começa — não nos manuais de economia, mas na história real: nos cercamentos que destruíram as terras comuns inglesas, na escravatura transatlântica que financiou a Revolução Industrial, nas Companhias das Índias que foram o primeiro modelo de capitalismo de Estado privado com exército próprio. Continua pela demolição sistemática do mito do mercado livre, pela mecânica da extracção de valor do trabalho desde a Revolução Industrial até à gig economy, pela assimetria fiscal que é o escândalo mais bem documentado e menos debatido da política contemporânea. Examina a socialização das perdas — o padrão sistemático pelo qual o contribuinte cobre as apostas falhadas do capital —, os subsídios invisíveis que o Estado transfere para o sector privado, a concentração de riqueza e de poder que o sistema produz e que nenhuma democracia liberal parece capaz de corrigir, e os mecanismos de lobbying e de captura regulatória que explicam por que razão não corrige. Passa pela ideologia que o sustenta, pelo vocabulário que o legitima e pela pergunta que este vocabulário torna impronunciável. E termina no capitalismo do século XXI — plataformas digitais, extracção de recursos no Sul Global e inteligência artificial —, onde as mesmas lógicas regressam com novos disfarces.

Cada capítulo tem pelo menos um caso concreto com números reais. A opção é deliberada: as abstracções não fazem mal a ninguém. O que faz mal são os factos específicos — a empresa com nome, os números verificáveis, a data precisa em que o dinheiro mudou de mãos e a direcção em que se moveu. O leitor tem o direito de verificar cada afirmação deste livro. E o sistema tem o defeito, do ponto de vista dos seus beneficiários, de produzir documentação abundante sobre o que faz — nos relatórios anuais das empresas, nos registos públicos dos lobbies, nos estudos do FMI e da OCDE, nas investigações jornalísticas que de tempos a tempos conseguem acesso aos dados que o sistema preferia que não circulassem.

Uma advertência sobre o que este livro não é. Não é uma defesa do socialismo de Estado — de cujo historial não há nada a invejar. Não é uma chamada à revolução — nem sequer uma chamada a políticas radicais de redistribuição, embora as políticas radicais de redistribuição me pareçam a posição mais defensável com base nos dados disponíveis. Não é uma acusação moral aos indivíduos que operam dentro das regras do sistema — as regras foram escritas por eles, é verdade, mas operar dentro das regras não é, em si mesmo, um crime. O que é, isso sim, é um escândalo político: que as regras tenham sido escritas desta forma, que sejam mantidas desta forma e que a conversa pública sobre elas seja tão sistematicamente deformada pela influência dos que delas beneficiam.

O título deste livro não é uma metáfora. É uma descrição. Os lucros são privados — ficam com os accionistas, com os gestores de topo, com os fundos de capital de risco que apostaram no momento certo. Os prejuízos são vossos — ficam com os contribuintes que financiam os resgates, com os trabalhadores cujos salários estagnaram enquanto a produtividade crescia, com os cidadãos que vivem em países que trocaram serviços públicos por pagamentos de dívida contraída para salvar bancos que voltaram a pagar bónus seis meses depois. E o subtítulo também não é uma metáfora: quando o Estado socializa as perdas do capital, garante os seus depósitos, financia a sua investigação, constrói as suas infra-estruturas e educa a sua mão de obra — enquanto o capital paga impostos que seriam vergonhosos para uma mercearia de bairro — o que temos é literalmente socialismo. Para ricos.

O que se segue é a apresentação da conta.

Capítulo 1

A Acumulação Primitiva: Como Começou

*«A história desta expropriação está inscrita nos anais da humanidade em
letras de sangue e de fogo.»*

— Karl Marx, O Capital, Livro I (1867)

Há uma história que o capitalismo conta sobre a sua própria origem. É uma história simples, quase edificante: havia pessoas que trabalhavam arduamente, poupavam o que ganhavam e com essas poupanças investiam em actividades produtivas que geravam riqueza. Outros, menos previdentes, gastavam o que tinham e ficavam na pobreza. A diferença entre uns e outros era o mérito. O capital acumulou-se por via do esforço, da contenção e da inteligência aplicada. Assim nasceu o capitalismo.

Esta narrativa tem apenas um problema: não corresponde ao que aconteceu. A acumulação de capital que tornou possível a Revolução Industrial e o capitalismo moderno não resultou de poupanças virtuosas nem de investimentos prudentes. Resultou de expropriação violenta, de trabalho forçado e de monopólios garantidos pelo poder do Estado. Os dados históricos são, neste ponto, absolutamente inequívocos — e absolutamente ignorados pelo discurso económico convencional.

Este capítulo percorre essa história. Não para estabelecer uma culpa original que invalide o capitalismo contemporâneo por associação — a falácia da origem não é um argumento sólido. Mas porque a forma como o capital foi acumulado revela, com uma clareza que o presente tende a obscurecer, os mecanismos que continuam a operar: a expropriação do comum, a exploração do trabalho sem capacidade de negociação e o Estado ao serviço do capital enquanto se apresenta como árbitro neutro.

Os Cercamentos e o Fim das Terras Comuns

Entre o século XV e o século XIX, Inglaterra assistiu a uma das maiores transferências de riqueza da sua história. Chamou-se enclosure — cercamento. O processo consistia na privatização das terras comunais: os campos abertos, os prados e as florestas que as populações rurais utilizavam colectivamente para pastagem, recolha de lenha e cultivo de subsistência foram progressivamente vedados, cercados e convertidos em propriedade privada.

O instrumento formal foi legal: os Enclosure Acts, uma série de leis parlamentares que entre 1750 e 1850 converteram mais de seis milhões de acres de terra comum em propriedade privada. O Parlamento britânico aprovou cerca de 4.000 actos de cercamento neste período. Não era uma transacção voluntária entre partes iguais: era uma decisão do

Estado — controlado pelos proprietários fundiários que dele beneficiavam directamente — que expropriava populações inteiras das suas formas tradicionais de subsistência.

As consequências foram previsíveis. Sem acesso à terra, os camponeses desapossados deslocaram-se para as cidades industriais em formação. Chegaram sem propriedade, sem poupanças, sem alternativa. Chegaram exactamente nas condições necessárias para trabalhar nas fábricas de Manchester e Birmingham às condições que os proprietários das fábricas ditassem: jornadas de dezasseis horas, trabalho infantil a partir dos seis anos, salários de subsistência. O mercado de trabalho industrial não surgiu de uma escolha livre entre alternativas equivalentes. Surgiu da destruição deliberada das alternativas.

Karl Polanyi, no seu estudo seminal *A Grande Transformação* (1944), descreveu este processo com precisão: a economia de mercado não emergiu espontaneamente da natureza humana, como afirma o discurso liberal clássico. Foi construída por via de decisões políticas que destruíram as formas de organização económica pré-existentes e forçaram as populações a depender do mercado para a sua sobrevivência. O mercado de trabalho, em particular, exigiu a prévia destruição das formas de vida que tornavam as pessoas independentes dele.

A ironia é estrutural e merece ser sublinhada: a narrativa do capitalismo celebra o trabalho livre como fundamento moral do sistema — o indivíduo que vende livremente a sua força de trabalho em troca de um salário justo. O que a história mostra é que este trabalhador «livre» foi fabricado pela expropriação. Não havia outra forma de o produzir em quantidade suficiente para abastecer a Revolução Industrial.

A Escravatura Transatlântica como Motor de Acumulação

Os cercamentos produziram o trabalho industrial inglês. Mas a Revolução Industrial precisava de mais do que trabalho: precisava de capital para construir as fábricas, as máquinas e as infra-estruturas. E precisava de matérias-primas — sobretudo algodão — para alimentar as indústrias têxteis que foram o motor do crescimento britânico do século XVIII. Ambos chegaram, em larga medida, pelo mesmo mecanismo: a escravatura transatlântica.

Entre o início do século XVI e 1866, estima-se que 12,5 milhões de africanos foram embarcados à força rumo às Américas como escravizados. Cerca de 1,8 milhões morreram durante a travessia. Os que sobreviveram produziram, sem remuneração, as matérias-primas que alimentaram a acumulação de capital nas economias atlânticas: açúcar, tabaco, algodão, café. O valor desta produção forçada não é fácil de calcular com precisão, mas as estimativas disponíveis são da ordem de grandeza que torna a afirmação indiscutível: o capitalismo industrial foi financiado, em parte determinante, pelo trabalho não pago de pessoas escravizadas.

O economista Eric Williams demonstrou, na sua obra *Capitalismo e Escravatura* (1944), como os lucros do comércio de escravos e das plantações escravagistas financiaram

directamente a industrialização britânica. A família Barclays — cujo nome hoje identifica um dos maiores bancos do mundo — tem origem documentada no comércio de escravos. A Lloyds of London assegurou navios negreiros. Os portos de Bristol e Liverpool construíram a sua prosperidade sobre este comércio. Os capitais assim acumulados foram, sequencialmente, investidos nas fábricas, nas estradas e nos caminhos-de-ferro que constituem a infra-estrutura do capitalismo industrial.

Em 1833, quando a Grã-Bretanha aboliu a escravatura nas suas colónias, o Estado britânico pagou vinte milhões de libras em compensação. Não aos escravizados — aos proprietários de escravos. Vinte milhões de libras de 1833 equivalem, em poder de compra actualizado, a cerca de 17 mil milhões de libras. Os escravizados libertos não receberam nada. Os que tinham vivido da sua expropriação foram compensados pela perda do direito de continuar a expropriar. Esta transacção foi financiada por um empréstimo público que o Estado britânico só terminou de pagar em 2015. Durante quase dois séculos, os contribuintes britânicos — incluindo os descendentes de escravizados que emigraram para o Reino Unido no século XX — continuaram a pagar juros sobre a dívida contraída para compensar os proprietários de escravos.

O dado é tão preciso e tão verificável — foi o próprio governo britânico que o confirmou numa publicação nas redes sociais em 2018, antes de apagar o tweet envergonhado pela reacção que provocou — que dispensa o comentário moral. A conta foi apresentada. A direcção em que o dinheiro se moveu é a que está registada nos livros.

As Companhias das Índias: O Capitalismo de Estado Privado

Há um terceiro elemento na genealogia do capitalismo que a narrativa convencional tende a omitir ou a romantizar: as grandes companhias comerciais do século XVII e XVIII. A Companhia Britânica das Índias Orientais, fundada em 1600 e a sua congénere holandesa, a VOC (Vereenigde Oostindische Compagnie), fundada em 1602, são habitualmente descritas como precursores do capitalismo moderno — as primeiras sociedades anónimas de grande escala, os primeiros mercados de acções, as primeiras multinacionais.

Esta descrição é tecnicamente correcta e substancialmente enganosa. O que estas entidades eram, na prática, era capitalismo de Estado privado: monopólios comerciais garantidos por carta régia, com poder de celebrar tratados, declarar guerras, cunhar moeda, exercer jurisdição judicial e manter exércitos e frotas privados. A Companhia das Índias Orientais, no auge do seu poder, já no início do século XIX, controlava vastas extensões do subcontinente indiano, com dezenas de milhões de habitantes, e mantinha um exército privado de cerca de 200.000 a 260.000 homens, aproximadamente o dobro do exército britânico.

O modelo económico não era o de uma empresa que competia num mercado. Era o de uma entidade que monopolizava, pela força, o comércio de territórios que não tinha direito de monopolizar. O comércio de especiarias, o comércio de têxteis, o comércio do

ópio — produzido na Índia sob monopólio da Companhia e imposto à China, em última instância, pelas Guerras do Ópio, travadas pelo Estado britânico já depois de a Companhia ter perdido o monopólio do comércio com a China, em 1833 — foram todos geridos como monopólios violentamente mantidos. Os «ganhos de eficiência» eram, na sua maior parte, rendas de monopólio extraídas pela ameaça ou pelo uso da força.

O declínio da Companhia das Índias Orientais — que perdeu o monopólio comercial em 1813 e 1833 e foi extinta em 1874 — não encerrou o modelo. Transferiu-o para o Estado britânico directamente: em 1858, após o Motim de Sipais, a Coroa britânica assumiu o governo directo da Índia, continuando com outros meios a extracção de riqueza que a Companhia tinha iniciado. O economista Utsa Patnaik estimou, num estudo publicado em 2018, que a Grã-Bretanha extraiu da Índia, entre 1765 e 1938, o equivalente a 45 biliões de dólares actuais — uma estimativa discutida por parte dos historiadores económicos, mas construída a partir de dados do comércio e da fiscalidade da época. Este valor não é uma abstracção ideológica: é calculado a partir dos registos do próprio sistema fiscal colonial e do balanço de pagamentos da época.

Quarenta e cinco biliões de dólares. Para referência: o PIB mundial actual é de aproximadamente 100 biliões de dólares por ano. O que a Grã-Bretanha extraiu da Índia ao longo de 173 anos equivale a quase metade do produto económico global de um ano inteiro.

A Acumulação Primitiva: O Conceito e o que Revela

Marx chamou a este processo — a transformação dos meios de produção em capital e dos produtores directos em trabalhadores assalariados, por via da violência e da expropriação — «acumulação primitiva». O termo «primitiva» não tem aqui o sentido cronológico de «antiga e ultrapassada». Tem o sentido lógico de «prévia»: a acumulação que precede e torna possível a reprodução do capital pela via do mercado.

O ponto central e o mais incómodo para a narrativa dominante, é este: a acumulação primitiva não é uma fase superada de um capitalismo que depois se reformou e se tornou o sistema de mérito e eficiência que os seus defensores descrevem. É um processo que continua. As formas mudam — já não há cercamentos parlamentares em Inglaterra, já não há escravatura legal nas economias ocidentais —, mas a lógica persiste: a transferência de recursos do domínio comum para o domínio privado, a criação de condições que forcem populações a depender do mercado de trabalho em termos que as desfavorecem e o Estado como instrumento activo desta transferência enquanto se apresenta como árbitro neutro.

David Harvey, actualizando o conceito marxista, chama a este processo contínuo «acumulação por espoliação»: a privatização dos serviços públicos, a extracção de recursos naturais de países em desenvolvimento em condições que beneficiam as empresas extractoras mais do que as populações locais, a financeirização de activos que anteriormente não eram transaccionáveis. A forma muda; a direcção do movimento da riqueza não.

Compreender a origem do capitalismo não é um exercício de arqueologia económica. É a condição para compreender o capitalismo presente. O sistema que hoje opera foi construído sobre fundações específicas — a expropriação das terras comuns, o trabalho forçado de populações escravizadas, os monopólios violentos das companhias coloniais. Estas fundações não foram demolidas quando o capitalismo moderno se estabeleceu. Foram herdadas, transformadas e incorporadas nas suas estruturas. A dívida não foi liquidada. Foi convertida em capital.

A narrativa do capitalismo celebra o empreendedor que, pelo trabalho árduo e pela inteligência aplicada, acumula capital e cria riqueza. Esta narrativa é, tecnicamente, correcta. Aplica-se com precisão ao trabalho árduo dos escravizados que construíram as fortunas dos seus proprietários, às populações expropriadas que deixaram de ter alternativa ao trabalho industrial e aos povos colonizados cuja riqueza financiou a industrialização europeia. Não há outra forma de ler os registos históricos. Só há formas de não os ler.

Capítulo 2

O Mercado Livre (Que Nunca Existiu)

«O *laissez-faire* foi planeado; o planeamento não.»

— Karl Polanyi, A Grande Transformação (1944)

Em Agosto de 1971, Richard Nixon suspendeu unilateralmente a convertibilidade do dólar em ouro, pondo fim ao sistema de Bretton Woods que tinha organizado as finanças internacionais desde 1944. Meses antes, em Janeiro de 1971, tinha declarado: «Sou agora um keynesiano em economia.» (A frase «Somos todos keynesianos agora» é geralmente atribuída a Milton Friedman, em 1965.) A afirmação era paradoxal vinda de um presidente republicano que chegara ao poder com a promessa de travar a despesa pública. Era também, no essencial, uma descrição precisa da realidade: nenhum governo ocidental do pós-guerra, independentemente da sua retórica sobre o mercado livre, tinha alguma vez governado sem intervenção maciça do Estado na economia.

A diferença entre a retórica do mercado livre e a prática do capitalismo realmente existente é uma das constantes mais documentadas da história económica moderna. Não é uma acusação de hipocrisia — é uma observação estrutural. O capitalismo, tal como funciona em qualquer país do mundo, requer a intervenção permanente do Estado para existir. A questão relevante nunca foi «Estado sim ou não». Foi sempre «que tipo de intervenção, em benefício de quem».

Este capítulo desconstrói o mito do *laissez-faire* — a ideia de que existe ou existiu algum capitalismo desenvolvido que funcionasse segundo as leis do mercado sem a intervenção determinante do poder político. Não existe. Nunca existiu. E os países que mais insistem na retórica do mercado livre são, sistematicamente, os que mais activamente utilizam o Estado para construir e proteger as condições de acumulação do capital.

O Estado como Condição de Existência do Capitalismo

O mercado, antes de qualquer outra coisa, é uma construção jurídica. Para que uma transacção de mercado seja possível, é necessário que a propriedade privada seja definida e protegida, que os contratos sejam garantidos, que as disputas sejam resolvidas por um sistema judicial com autoridade para o fazer. Nenhuma destas condições existe naturalmente. São todas produtos de decisões políticas — de leis aprovadas por parlamentos, de tribunais mantidos pelo Estado, de forças policiais que garantem as decisões judiciais.

Isto não é uma observação teórica. É uma realidade prática que se torna visível sempre

que o Estado colapsa: os mercados colapsam com ele. A Rússia dos anos noventa, o Iraque pós-invasão, a Líbia após 2011 — em todos os casos, a ausência de um Estado funcional não produziu mercados livres. Produziu o domínio da força bruta sobre qualquer outra forma de organização económica. O mercado não é o estado natural da sociedade humana na ausência do Estado. É um dos produtos mais sofisticados da organização estatal.

Para além da infra-estrutura jurídica, o capitalismo moderno depende do Estado para construir e manter a infra-estrutura física que torna o comércio possível: estradas, portos, aeroportos, redes eléctricas, sistemas de comunicação. Em nenhum país do mundo estas infra-estruturas foram construídas exclusivamente pelo sector privado. Em todos os países, foram construídas com dinheiro público, subsidiadas pelo Estado, ou construídas pelo Estado e depois privatizadas — mantendo frequentemente os lucros no sector privado e os prejuízos ou os custos de manutenção no sector público.

O capitalismo depende também do Estado para educar a mão de obra que as empresas empregam. Um trabalhador qualificado é o produto de décadas de investimento público em educação — investimento que as empresas utilizam sem o remunerar directamente. Quando uma empresa contrata um engenheiro formado numa universidade pública, beneficia gratuitamente de um investimento que foi financiado pelo contribuinte. Quando reclama que os impostos são demasiado elevados e impedem a criação de valor, está a reclamar o direito de não pagar pelo produto que consome.

Os Estados Unidos: O Maior Mercado Livre que o Dinheiro Público Pode Comprar

Nenhum caso ilustra melhor a distância entre a retórica do mercado livre e a realidade da intervenção estatal do que os Estados Unidos da América. O país que mais consistentemente exporta a ideologia do *laissez-faire*, que mais insistentemente defende a superioridade do sector privado sobre o Estado e que mais produtivamente colonizou a conversa económica global com a mitologia do empreendedorismo individual é, ao mesmo tempo, o país com o maior e mais activo aparato de intervenção estatal em favor do capital da história moderna.

A internet — a infra-estrutura sobre a qual assenta a maior concentração de riqueza privada da história — foi criada pela ARPANET, um projecto do Departamento de Defesa americano financiado com dinheiro público nos anos sessenta e setenta. O GPS que orienta a logística global, a navegação e inúmeras aplicações comerciais foi desenvolvido pelo Departamento de Defesa dos Estados Unidos. O ecrã táctil e a bateria de iões de lítio têm também na sua origem investigação financiada por organismos públicos, incluindo agências americanas como a DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency).

A Siri, o assistente de voz da Apple, foi originalmente desenvolvida pelo Stanford Research Institute com financiamento da DARPA. A Apple comprou a tecnologia em 2010 por 200 milhões de dólares — uma fracção do valor que o investimento público tinha

criado — e integrou-a no iPhone, que vende por mais de 1.000 dólares a unidade, pagando uma taxa efectiva global de imposto que, entre 2019 e 2023, oscilou entre os 13 e os 16 por cento — e tendo chegado a manter mais de 200 mil milhões de dólares de liquidez no estrangeiro antes da reforma fiscal americana de 2017.

A economista Mariana Mazzucato documentou este padrão de forma sistemática na sua obra *O Estado Empreendedor* (2013): as inovações que geraram as maiores fortunas privadas das últimas décadas resultaram, quase sem excepção, de investigação financiada pelo Estado. O sector privado não assumiu o risco da investigação fundamental — esse risco foi assumido pelo contribuinte. O sector privado assumiu o risco da comercialização, que é real, mas substancialmente menor. E ficou com a quase totalidade dos retornos. O Estado investidor de risco não recebe dividendos do seu investimento. Recebe impostos — quando e na medida em que as empresas decidem pagá-los.

A Investigação Farmacêutica e o Socialismo das Patentes

O sector farmacêutico oferece talvez o exemplo mais sistemático e mais bem documentado desta transferência. A investigação farmacêutica fundamental — a que identifica alvos terapêuticos, compreende os mecanismos de doença e abre as vias que os medicamentos depois exploram — é financiada maioritariamente por dinheiro público: os National Institutes of Health (NIH) americanos, o programa Horizonte Europa, os orçamentos de investigação das universidades públicas de todo o mundo.

Um estudo publicado em 2018 na revista PNAS analisou todos os 210 medicamentos aprovados pela FDA entre 2010 e 2016. Concluiu que a investigação associada a cada um deles — ou aos seus alvos terapêuticos — tinha recebido financiamento dos NIH, num total de cerca de 100 mil milhões de dólares de dinheiro público. As empresas farmacêuticas que comercializaram estes medicamentos fixaram os preços sem qualquer relação com os custos de investigação — e sem qualquer mecanismo de partilha de retorno com os contribuintes que financiaram essa investigação.

O caso da Gilead Sciences e o sofosbuvir — o medicamento que cura a hepatite C — é emblemático. A molécula activa foi descoberta numa investigação financiada pelos NIH na Emory University. A Gilead comprou a empresa que a desenvolvera por 11 mil milhões de dólares em 2011 e lançou o medicamento em 2013 a 84.000 dólares por tratamento nos Estados Unidos — 1.000 dólares por comprimido, durante 84 dias. O custo de produção de um curso completo de tratamento foi estimado em menos de 100 dólares. A Gilead recuperou o investimento da aquisição em menos de dois anos e acumulou dezenas de milhares de milhões em lucros sobre um medicamento cuja ciência fundamental foi paga pelo contribuinte americano.

A pandemia de COVID-19 tornou este padrão ainda mais visível. As vacinas de ARNm da Pfizer-BioNTech e da Moderna foram desenvolvidas com base em décadas de investigação pública sobre a tecnologia de ARNm — investigação financiada em parte

substancial pelos NIH. O governo americano pré-comprou doses por milhares de milhões de dólares, garantindo o mercado antes de as vacinas existirem. A Moderna, em particular, recebeu quase 2.500 milhões de dólares em financiamento público directo para o desenvolvimento e produção da sua vacina. Em 2021, a empresa registou lucros de 12.200 milhões de dólares. Os seus executivos tornaram-se multimilionários. A empresa comprometeu-se, em 2020, a não fazer valer as suas patentes durante a pandemia, mas recusou partilhar a sua tecnologia com o centro de transferência de tecnologia de ARNm criado pela OMS para permitir a produção de vacinas em países de baixo rendimento. O contribuinte americano financiou o risco; a Moderna ficou com o retorno; as populações dos países pobres ficaram sem vacinas.

«Não Há Alternativa» como Política de Estado

A ideologia do mercado livre cumpre uma função política precisa: torna natural e inevitável uma distribuição de poder e de riqueza que é, na realidade, o produto de escolhas políticas deliberadas. Quando Margaret Thatcher repetia «There Is No Alternative» — a frase que os seus críticos condensaram no acrónimo TINA — não estava a descrever uma realidade económica objectiva. Estava a construir uma, apresentando como não-políticas aquelas que eram opções de política com alternativas identificáveis.

A desregulação financeira dos anos oitenta e noventa — que tornou possível a crise de 2008 — não foi uma lei natural. Foi uma série de decisões legislativas e regulatórias tomadas por governos específicos, influenciados por sectores específicos, com resultados previsíveis que os economistas heterodoxos previram com antecedência e que os economistas do mainstream ignoraram porque o modelo que utilizavam não incluía a possibilidade de uma crise financeira sistémica.

A privatização dos serviços públicos — água, electricidade, caminhos-de-ferro, telecomunicações — não produziu, na generalidade dos casos, os ganhos de eficiência que prometia. Produziu, sistematicamente, transferências de riqueza do consumidor e do contribuinte para os accionistas das empresas privatizadas, mantendo frequentemente a regulação pública dos preços quando os mercados não eram suficientemente competitivos para os controlar — o que acontecia na maioria dos casos, porque os serviços de rede são monopólios naturais. O Reino Unido privatizou os caminhos-de-ferro nos anos noventa; trinta anos depois, o sistema ferroviário britânico tem das tarifas mais caras da Europa para o utilizador e o Estado continua a subsidiar as empresas privadas que a exploram com milhares de milhões de libras por ano.

A questão não é se o Estado deve ou não intervir na economia. O Estado intervém sempre — pela definição dos direitos de propriedade, pela regulação dos contratos, pela política fiscal, pela política monetária, pelas encomendas públicas, pela investigação que financia, pelas infra-estruturas que constrói. A questão é em benefício de quem essa intervenção é orientada. E a resposta, nas últimas quatro décadas de domínio da ideologia

neoliberal, tem sido consistente: em benefício do capital, em detrimento do trabalho; em benefício dos accionistas, em detrimento dos contribuintes; em benefício dos que têm poder para influenciar as regras, em detrimento dos que as cumprem sem poder modificá-las.

O mercado livre é um mercado politicamente construído e mantido. Não há outra espécie de mercado. A questão que a ideologia do laissez-faire torna impronunciável é a única questão relevante: em favor de quem é construído? Os dados respondem com uma consistência que dispensa adjectivação.

A Máquina de Extrair Valor

*«O trabalhador torna-se tanto mais pobre quanto mais riqueza produz,
quanto mais a sua produção cresce em poder e extensão.»*

— Karl Marx, Manuscritos Económico-Filosóficos (1844)

Em Zhengzhou, na província de Henan, existe uma cidade dentro de uma cidade. Chama-se Foxconn City e alberga cerca de 200.000 trabalhadores que fabricam, entre outros produtos, o iPhone da Apple. Os trabalhadores vivem em dormitórios da empresa, comem nas cantinas da empresa, são transportados pelos autocarros da empresa e trabalham em turnos de doze horas nas linhas de montagem da empresa. O salário mensal base ronda os 350 euros. Um iPhone Pro Max custa, no mercado de retalho, mais de 1.200 euros.

A distância entre estes dois números não é acidental. É o produto de uma arquitectura económica global construída ao longo de décadas com um propósito preciso: maximizar a captura de valor pelos detentores de capital, minimizando a parte que fica com os que produzem. Compreender esta arquitectura requer recuar à análise de Marx — não por deferência ideológica, mas porque o conceito de mais-valia continua a ser o instrumento analítico mais preciso para descrever o que acontece numa linha de montagem em Zhengzhou, num armazém da Amazon em Coventry ou numa mota de entrega da Glovo em Lisboa.

A Mais-Valia: O Conceito e os Números

A teoria da mais-valia parte de uma observação simples: o valor que um trabalhador produz durante a sua jornada de trabalho é superior ao valor que recebe como salário. A diferença — a mais-valia — é apropriada pelo proprietário dos meios de produção. Não como roubo no sentido jurídico: como funcionamento normal do contrato de trabalho, que troca a força de trabalho do empregado pelo seu preço de mercado e não pelo valor que essa força de trabalho cria.

O exemplo do iPhone torna o conceito concreto. O custo de componentes e fabrico de um iPhone 16 Pro Max foi estimado pelo banco de investimento TD Cowen em cerca de 485 dólares — um custo que inclui o novo chip A18 Pro e os módulos de câmara melhorados. O preço de venda ao público nos Estados Unidos é de 1.199 dólares na versão base Pro Max. A margem bruta da Apple mantém-se acima dos 45 por cento na linha de produtos. Em 2024, a Apple registou lucros líquidos de 93.700 milhões de dólares sobre receitas de 391.000 milhões — números que se mantêm na mesma ordem de grandeza do

pico de 2022, com a particularidade de que a empresa atingiu estes resultados com uma força de trabalho directa de cerca de 164.000 pessoas. Cada empregado gerou, em média, cerca de 2,4 milhões de dólares em receitas no ano fiscal de 2024.

O trabalhador de Zhengzhou que monta o iPhone recebe, por cada hora de trabalho, aproximadamente dois a três dólares — um valor que aumentou ligeiramente nos últimos anos sob pressão de escassez de mão de obra e de atenção mediática às condições nas fábricas da Foxconn, mas que continua a representar uma fracção ínfima do valor que essa hora de trabalho contribui para o produto final. A diferença não desaparece: é transferida, por via da cadeia de valor global, para os accionistas da Apple — entre os quais a Vanguard e a BlackRock, os dois maiores fundos de investimento do mundo —, para os seus executivos e para os fundos que detêm as suas acções. Em 2024, a Apple distribuiu cerca de 110.000 milhões de dólares em recompras de acções e dividendos — o equivalente a mais de um terço do PIB anual de Portugal, devolvido aos accionistas num único ano fiscal.

As Cadeias de Valor Globais: A Corrida ao Fundo

A deslocalização da produção para países com custos laborais mais baixos não é uma consequência imprevista da globalização. É a sua lógica central. As cadeias de valor globais foram deliberadamente construídas para arbitrar entre as diferentes condições de trabalho, ambientais e fiscais de diferentes países — transferindo a produção para onde os direitos laborais são mais fracos, os salários mais baixos, a regulação ambiental mais permissiva e as obrigações fiscais mais reduzidas, enquanto os lucros ficam registados onde a tributação é mais favorável.

O resultado é uma corrida ao fundo: os países competem entre si para atrair investimento estrangeiro oferecendo condições progressivamente piores para os trabalhadores e o ambiente. O Bangladesh, onde o salário mínimo na indústria têxtil é de 12.500 takas mensais (cerca de 114 dólares desde 2023), compete com outros produtores asiáticos, como o Camboja, onde o mínimo do sector (208 dólares mensais em 2025) é superior, mas continua muito abaixo de um salário digno. As marcas de moda europeia e americana que subcontratam a produção a estas fábricas beneficiam directamente desta competição — não porque sejam particularmente malévolas, mas porque o sistema os incentiva a fazê-lo e pune os que não o fazem com a desvantagem competitiva.

O colapso do edifício Rana Plaza em Dhaka, em Abril de 2013, matou 1.134 trabalhadores têxteis e feriu mais de 2.500. O edifício tinha rachas visíveis nas paredes; os trabalhadores tinham sido instruídos a entrar na mesma. Produziam vestuário para marcas europeias e americanas. A investigação subsequente revelou que as marcas em causa pagavam preços por unidade que não deixavam margem para as fábricas subcontratadas investirem em segurança. A equação era simples: o preço que a marca pagava determinava as condições em que o produto era fabricado. As marcas conheciam as condições — algumas tinham feito inspecções. A conclusão dos relatórios foi que o sistema de

subcontratação criava uma distância suficiente entre a marca e a fábrica para que a responsabilidade nunca chegasse a ser imputada com eficácia a quem detinha o poder económico real na cadeia.

Dez anos depois do Rana Plaza, os salários na indústria têxtil do Bangladesh aumentaram — em parte como resultado da pressão internacional subsequente ao colapso. Continuam entre os mais baixos do mundo para trabalhadores industriais. As marcas europeias e americanas continuam a subcontratar produção no Bangladesh. O sistema continua a funcionar exactamente da mesma forma, com a diferença de que agora publica relatórios de sustentabilidade.

A corrida ao fundo não é um fenómeno exclusivamente asiático. Na América Latina, o modelo das maquiladoras — fábricas de montagem instaladas em zonas francas ao longo da fronteira México-Estados Unidos desde os anos sessenta — ilustra o mesmo mecanismo com décadas de antecedência. As maquiladoras foram criadas deliberadamente para capturar trabalho barato mexicano para cadeias de produção americanas: as empresas importam componentes sem tarifas, montam com mão de obra a uma fracção do custo americano e exportam o produto acabado de volta para os Estados Unidos. O salário médio nas maquiladoras ronda os 3 a 4 dólares por hora — para trabalhos que, do lado americano da fronteira, pagavam 20 a 25 dólares. As cidades fronteiriças como Ciudad Juárez ou Tijuana cresceram em torno destas fábricas, com toda a infra-estrutura de habitação precária, serviços públicos insuficientes e violência que acompanha a concentração de população pobre sem poder negocial. O NAFTA — o acordo de livre comércio norte-americano de 1994 — acelerou o processo: desde 1994, o México perdeu cerca de 1,3 milhões de postos de trabalho agrícola para a concorrência dos produtos americanos subsidiados, empurrando populações rurais para as cidades fronteiriças e para as maquiladoras. A «área de livre comércio» era livre para o capital e estrangida para o trabalho — exactamente como o design previa.

O Trabalho Precário e a Reinvenção do Século XIX

Se a deslocalização foi o mecanismo dominante de extracção de valor nas últimas décadas do século XX, o século XXI acrescentou um segundo mecanismo igualmente eficaz: a precarização do trabalho nos próprios países ricos, por via da fragmentação dos contratos laborais e da reclassificação dos trabalhadores como «prestadores de serviços independentes».

A Uber não inventou a exploração do trabalho. Reinventou o trabalho à peça — a forma de organização laboral que o movimento operário do século XIX passou décadas a combater — e chamou-lhe «economia de partilha», «flexibilidade» e «empreendedorismo». O motorista de Uber não é um trabalhador assalariado com direito a salário mínimo, subsídio de férias, seguro de saúde ou reforma. É um «parceiro independente» que utiliza a plataforma da Uber para «desenvolver o seu negócio». O facto de que este negócio

independente depende inteiramente de uma única plataforma que fixa os preços, determina as condições e pode excluir o «parceiro» sem aviso prévio não altera, para efeitos legais, a classificação.

A vantagem para a Uber é directa e quantificável. Um trabalhador assalariado custa ao empregador, para além do salário bruto, as contribuições patronais para a segurança social, os custos do seguro de trabalho, as indemnizações por despedimento e os custos administrativos da gestão de recursos humanos. Um «parceiro independente» custa apenas a comissão que a plataforma cobra sobre cada corrida — tipicamente entre 25 e 30 por cento. Os restantes custos são externalizados para o trabalhador, para o Estado que paga as prestações sociais quando o trabalhador adoece ou fica sem trabalho e para a sociedade que financia o sistema de saúde que trata as consequências do trabalho sem protecção adequada.

A Deliveroo, a Glovo, a Amazon Flex e dezenas de outras plataformas de entrega aplicam o mesmo modelo. Os estafetas que entregam as encomendas são classificados como trabalhadores independentes na maioria das jurisdições europeias, embora trabalhem exclusivamente para uma única plataforma, em condições definidas pela plataforma, com equipamento da plataforma, seguindo as instruções da plataforma. O Supremo Tribunal do Reino Unido decidiu, em 2021, que os motoristas da Uber eram trabalhadores e tinham direito ao salário mínimo e às férias pagas. A Uber recorreu a todas as instâncias disponíveis antes de cumprir a decisão — e só a cumpriu no Reino Unido, onde a lei o impõe. Na maioria dos países onde opera, continua a classificar os motoristas como independentes.

A Amazon, nos seus armazéns, aplica uma lógica diferente, mas com o mesmo resultado. Os trabalhadores são empregados directos —, mas sujeitos a uma vigilância e a um controlo que transformam o contrato de trabalho numa forma de taylorismo digital: cada movimento é medido, cada segundo de inactividade registado, as metas de produtividade fixadas algoritmicamente num nível que os estudos independentes descrevem consistentemente como incompatível com pausas adequadas para as necessidades fisiológicas básicas. A taxa de lesões nos armazéns da Amazon é, segundo dados do próprio organismo regulador americano, consistentemente mais do dobro da média da indústria.

Em Portugal, o fenómeno não é importado: é doméstico. O sector do turismo e da restauração — que representa uma fracção crescente do emprego nacional e do PIB — assenta estruturalmente em trabalho sazonal, contratos a termo e recibos verdes que reconfiguram o trabalhador como prestador de serviços independente sem os custos laborais inerentes ao contrato de trabalho. Um empregado de mesa em Lisboa, um trabalhador de limpeza num hotel do Algarve ou um motorista de transfer turístico têm em comum uma relação laboral que o sistema jurídico tende a classificar de forma favorável ao empregador — e um salário que, em muitos casos, fica abaixo do limiar que dispensaria o recurso a complementos de rendimento do Estado. A Directiva Europeia relativa às

condições de trabalho em plataformas digitais, aprovada em 2024 após anos de negociação, estabelece uma presunção de contrato de trabalho para os trabalhadores de plataforma. A sua transposição para o direito nacional e a sua aplicação efectiva serão o teste real — e a história da regulação laboral europeia sugere que o intervalo entre a norma e a prática tende a ser longo precisamente nos sectores onde o poder negocial dos trabalhadores é mais fraco.

A Produtividade que Ficou nos Bolsos dos Accionistas

Existe um dado que resume, com uma economia de meios admirável, o que aconteceu à distribuição do valor criado pelo trabalho nas últimas quatro décadas. Nos Estados Unidos, entre 1979 e 2020, a produtividade do trabalho aumentou 61,8 por cento. O salário médio real dos trabalhadores não supervisores — a esmagadora maioria da força de trabalho — aumentou 17,5 por cento no mesmo período. A diferença — mais de 44 pontos percentuais de crescimento de produtividade que não se converteram em aumentos salariais — não desapareceu da economia. Foi para algum lado.

Foi para os lucros das empresas, para os dividendos dos accionistas e para as remunerações dos executivos de topo. Entre 1978 e 2021, a remuneração média dos CEO das maiores empresas americanas aumentou 1.460 por cento em termos reais. No mesmo período, o salário médio dos trabalhadores típicos aumentou 18,1 por cento. Em 1965, o rácio entre a remuneração do CEO e o salário médio do trabalhador era de 21 para 1. Em 2021, era de 399 para 1. Estes números são do Economic Policy Institute, uma instituição de investigação americana cujos dados são regularmente citados pelo Federal Reserve e pelo Congresso.

A narrativa dominante explica esta divergência pela diferença de qualificações, pela tecnologia que substituiu o trabalho de baixa qualificação e pela globalização que expôs os trabalhadores menos qualificados à concorrência dos países de baixo custo. Há alguma verdade nestas explicações —, mas são insuficientes. Os países nórdicos, que estão expostos às mesmas forças tecnológicas e à mesma globalização, mantêm rácios de desigualdade substancialmente menores. A diferença é política: a força dos sindicatos, a generosidade do Estado social, a regulação do mercado de trabalho. A divergência entre produtividade e salários não é uma lei natural. É o resultado de escolhas políticas que favoreceram o capital em detrimento do trabalho — e que foram apresentadas, consistentemente, como inevitabilidades técnicas.

O capitalismo do século XXI redescobriu o trabalho à peça do século XIX e chamou-lhe flexibilidade. Externalizou os custos da produção para os trabalhadores, para o Estado e para o ambiente e internalizou os lucros nos balanços das empresas e nas carteiras dos accionistas. A produtividade cresceu. Os salários estagnaram. A diferença tem nome: mais-valia. Mudou de continente e de aplicação móvel. A lógica é a mesma.

A Assimetria Fiscal: Quem Paga e Quem Não Paga

«No mundo, só há duas certezas: a morte e os impostos.»

— Benjamin Franklin, carta a Jean-Baptiste Leroy (1789)
(Para a maioria das pessoas. Para as multinacionais, apenas a primeira.)

Em 2020, a Amazon registou lucros de 21.300 milhões de dólares nos Estados Unidos. Pagou 1.800 milhões de dólares em imposto federal sobre o rendimento — uma taxa efectiva de 8,4 por cento, menos de metade da taxa nominal de 21 por cento que a reforma fiscal de 2017 fixou para as empresas. No mesmo ano, um trabalhador americano com um rendimento anual de 50.000 dólares pagou uma taxa efectiva de imposto federal próxima dos 13 por cento — e não tinha à sua disposição um departamento fiscal com centenas de especialistas, escritórios em paraísos fiscais e um exército de lobistas em Washington dedicados a garantir que a lei fosse escrita de forma favorável.

A assimetria fiscal entre o que pagam os trabalhadores e o que pagam as grandes empresas e os muito ricos é o escândalo mais bem documentado da política fiscal contemporânea — e o menos eficazmente corrigido. Não porque seja tecnicamente difícil de resolver: as soluções são conhecidas, foram propostas, foram parcialmente adoptadas e depois parcialmente abandonadas sob pressão dos que beneficiam do sistema. É um problema de poder, não de competência técnica. Este capítulo explica como funciona o sistema de evasão fiscal legal — porque é principalmente legal e essa é precisamente a questão — e quem paga a conta da diferença.

A Taxa Nominal e a Taxa Efectiva: O Espaço onde Vivem os Contabilistas

A taxa nominal de imposto sobre as sociedades é o número que aparece na lei. A taxa efectiva é o que as empresas realmente pagam depois de aplicadas todas as deduções, créditos, isenções e estruturas de planeamento fiscal. A diferença entre as duas é, para as grandes empresas com acesso a planeamento fiscal sofisticado, substancial e sistemática.

Nos Estados Unidos, a taxa nominal de imposto sobre as sociedades foi reduzida de 35 para 21 por cento pela reforma fiscal de Trump em 2017. No período imediatamente anterior à reforma, um estudo do Institute on Taxation and Economic Policy analisou 258 empresas da Fortune 500 que tiveram lucros em todos os anos entre 2008 e 2015. A taxa efectiva média que pagaram foi de 21,2 por cento — já substancialmente abaixo da taxa nominal de 35 por cento. Mas a média esconde uma dispersão notável: 18 das 258 empresas — incluindo a General Electric, a Priceline e a PG&E — pagaram, no conjunto dos oito

anos, menos do que zero em impostos federais sobre o rendimento — ou seja, receberam do fisco mais do que pagaram —, e 100 das 258 não pagaram nada, ou receberam, em pelo menos um ano.

Na Europa, o padrão é idêntico. A Comissão Europeia investigou os acordos fiscais da Apple com a Irlanda e concluiu, em 2016, que a taxa efectiva que a Apple pagava sobre os lucros europeus era de 0,005 por cento em 2014 — não cinco por cento, não meio por cento: meio milésimo de por cento. A Comissão ordenou à Irlanda que recuperasse 13.000 milhões de euros em impostos não pagos. A Irlanda recorreu da decisão — o país estava a recuperar impostos que, segundo a sua própria posição, não lhe eram devidos, porque os acordos que oferecera à Apple eram precisamente o produto que vendia para atrair investimento estrangeiro. O Tribunal de Justiça da União Europeia confirmou, em 2024, que a Apple devia os 13.000 milhões. A Apple pagou. O montante representa menos de dois meses de lucros líquidos da empresa — uma multa de trânsito para quem ganha o que a Apple ganha.

Os Mecanismos: Transfer Pricing, Patent Boxes e Treaty Shopping

A evasão fiscal das multinacionais não opera por via de subterfúgios grosseiros. Opera por via de estruturas legais sofisticadas que exploram as inconsistências entre os sistemas fiscais de diferentes países. Os três mecanismos principais são o transfer pricing, as patent boxes e o treaty shopping — três instrumentos que, combinados, permitem que uma empresa com actividade global pague impostos numa fracção do que pagaria se operasse apenas no país onde gera os seus lucros.

O transfer pricing — preço de transferência — explora o facto de que as multinacionais são, do ponto de vista jurídico, conjuntos de entidades separadas em diferentes países que transaccionam entre si. Quando a filial alemã de uma multinacional compra um serviço à filial irlandesa da mesma empresa, o preço dessa transacção determina onde o lucro é reconhecido: se o preço for alto, o lucro fica na Irlanda — onde a taxa de imposto sobre as sociedades é de 12,5 por cento; se for baixo, fica na Alemanha — onde é de cerca de 30 por cento. O princípio geral é que os preços de transferência devem reflectir o que partes independentes pagariam — o chamado princípio arm's length. Na prática, para activos intangíveis como propriedade intelectual, marcas ou algoritmos, cujo valor de mercado é por definição difícil de estabelecer, existe uma margem de manobra enorme. É nessa margem que vivem os departamentos fiscais das grandes empresas.

As patent boxes são regimes fiscais especiais — disponíveis na Irlanda, Holanda, Luxemburgo, Bélgica e outros países europeus — que tributam os rendimentos derivados de propriedade intelectual a taxas substancialmente reduzidas, tipicamente entre 5 e 10 por cento. O mecanismo é simples: a multinacional transfere a propriedade das suas patentes, marcas e algoritmos para uma entidade num país com patent box; a entidade cobra royalties às filiais operacionais em todos os países onde a empresa tem actividade real; as filiais

deduzem os royalties como custo, reduzindo o lucro tributável nos países de alta tributação; os royalties confluem para a entidade da patent box, onde são tributados a 5 ou 10 por cento. O resultado é que os lucros gerados por actividade económica real em França, Alemanha ou Espanha são artificialmente transferidos para a Irlanda ou o Luxemburgo.

O treaty shopping consiste em utilizar redes de tratados fiscais bilaterais para minimizar as retenções na fonte sobre dividendos, juros e royalties. Um pagamento de royalties de uma filial alemã directamente para uma entidade nas Ilhas Caimão estaria sujeito a uma retenção na fonte de cerca de 15 por cento. O mesmo pagamento feito através de uma entidade holandesa — que tem tratados favoráveis com a maioria dos países europeus e com as principais jurisdições offshore — pode ter uma retenção de zero por cento. A entidade holandesa não tem funcionários, não tem escritório real, não exerce actividade económica: é uma caixa de correio jurídica cuja única função é reduzir a factura fiscal.

Os Paraísos Fiscais: Infraestrutura, Não Anomalia

Os paraísos fiscais são habitualmente descritos como anomalias do sistema financeiro global — bolsas de opacidade que sobrevivem à margem da economia real e que os países sérios tentam eliminar. Esta descrição é incorrecta em todos os aspectos relevantes. Os paraísos fiscais são infra-estrutura central do capitalismo global, foram deliberadamente construídos por países com poder suficiente para o fazer e a sua eliminação tem sido sistematicamente bloqueada pelos mesmos países que publicamente afirmam combatê-los.

O economista Gabriel Zucman estimou, no seu estudo *A Riqueza Escondida das Nações* (2015), que cerca de 8 por cento da riqueza financeira global — aproximadamente 7,6 biliões de dólares — estava depositada em paraísos fiscais. Estudos mais recentes (Alstadsæter, Johannesen e Zucman, 2018) estimam em cerca de 10 por cento do PIB mundial a riqueza financeira das famílias detida em paraísos fiscais. Para a maioria deste dinheiro, os impostos sobre os rendimentos que gera nunca foram pagos nos países onde os proprietários residem.

As Ilhas Caimão, com uma população de 65.000 habitantes, são a quinta maior sede financeira do mundo, com mais de 100.000 empresas registadas. As Ilhas Virgens Britânicas têm 400.000 empresas offshore para uma população de 30.000 pessoas — treze empresas por habitante. O Luxemburgo, com 650.000 habitantes, é o segundo maior centro de fundos de investimento do mundo depois dos Estados Unidos. A Irlanda, com cerca de cinco milhões de habitantes, é a sede europeia de praticamente todas as grandes tecnológicas americanas — não porque tenham aí as suas operações reais, mas porque têm aí as suas estruturas de propriedade intelectual.

Nenhum destes centros financeiros opera à revelia dos grandes países. As Ilhas Caimão e as Ilhas Virgens Britânicas são territórios britânicos — a sua legislação offshore existe com o conhecimento e a permissão implícita do governo do Reino Unido. A arquitectura fiscal da Irlanda foi construída em diálogo próximo com a Comissão Europeia

e com os governos dos Estados-membros que a toleraram durante décadas porque as suas próprias multinacionais beneficiavam dela. O Delaware americano — que não é uma ilha tropical, mas um estado da costa leste com 989.000 habitantes — alberga mais de um milhão de empresas registadas, incluindo 66 por cento das empresas da Fortune 500, atraídas pelas suas leis societárias favoráveis e pela sua opacidade fiscal relativa.

A Taxa Mínima Global: O que Foi Prometido e o que Foi Entregue

Em Outubro de 2021, 136 países chegaram a acordo, sob a égide da OCDE, para introduzir uma taxa mínima global de imposto sobre as sociedades de 15 por cento para as maiores multinacionais — o chamado Pilar Dois do acordo BEPS 2.0. O acordo foi apresentado como um passo histórico no combate à evasão fiscal: o fim do *race to the bottom* que havia permitido às multinacionais reduzir sistematicamente as suas taxas efectivas explorando a competição fiscal entre países. Pela primeira vez, o princípio de que uma empresa poderia pagar abaixo de um piso mínimo seria tecnicamente impossível — o país de origem poderia cobrar o imposto complementar que os países de destino não cobrassem.

Cinco anos depois do acordo, o balanço de implementação é instrutivo sobre a distância entre a norma e a prática. A União Europeia transpôs o Pilar Dois para direito comunitário através de uma Directiva aprovada em Dezembro de 2022, com entrada em vigor em 2024 para os Estados-membros que optaram pela transposição imediata. Os primeiros dados de aplicação, disponíveis em 2025 para o exercício fiscal de 2024, confirmaram o que os críticos tinham previsto: as regras de implementação — designadamente o mecanismo de Qualified Domestic Minimum Top-up Tax e as numerosas excepções para rendimentos baseados em substância económica — são suficientemente complexas para que as empresas com acesso a planeamento fiscal sofisticado continuem a minimizar a sua carga fiscal efectiva dentro do novo quadro, embora com margens progressivamente mais estreitas.

Os Estados Unidos, cuja participação era indispensável para a eficácia global do acordo, não ratificaram o Pilar Dois no Congresso. A administração Biden tentou a adesão por via legislativa, sem sucesso; a administração Trump, regressada ao poder em 2025, rejeitou o mecanismo para as empresas americanas e ameaçou retaliação fiscal contra os países que lhes aplicassem o imposto complementar. Em resultado, em Janeiro de 2026, a OCDE e os países do Quadro Inclusivo acordaram um sistema «side-by-side» que isenta, na prática, os grupos multinacionais com sede nos Estados Unidos das principais regras do Pilar Dois. A fragmentação geopolítica do acordo — que dependia da participação simultânea das maiores economias para ser eficaz — tornou-se o seu maior ponto de fragilidade. E os paraísos fiscais mais agressivos continuam a ser o elo mais fraco do sistema: embora vários tenham aderido ao Quadro Inclusivo, a aplicação efectiva das regras nesses territórios é a mais incerta.

O economista Zucman, que foi um dos proponentes académicos da taxa mínima global, mantém que uma taxa de 25 por cento — o valor que propôs originalmente — teria um impacto substancialmente maior e que a taxa de 15 por cento acordada é o produto de um processo de negociação em que os países com mais paraísos fiscais e as maiores multinacionais exerceram influência determinante sobre o resultado. A arquitectura do Pilar Dois é, na sua avaliação, um progresso real, mas insuficiente: reduz a evasão na margem sem a eliminar no centro. É melhor do que nada. É substancialmente pior do que possível — e a resistência americana à implementação ameaça tornar o «melhor do que nada» numa promessa sem destinatário.

A Conta que o Contribuinte Paga

Cada euro de imposto que uma multinacional não paga é um euro que o orçamento do Estado não recebe. Este euro tem de ser compensado de alguma forma: por via de maior tributação sobre quem não tem acesso ao planeamento fiscal sofisticado — tipicamente os trabalhadores e as pequenas empresas —, por via de cortes na despesa pública, ou por via de endividamento. Em todos os casos, o custo recai sobre quem não tem poder para o evitar.

A Tax Justice Network estimou, num relatório de 2020, que os países perdem colectivamente cerca de 427 mil milhões de dólares por ano em receita fiscal por via da evasão fiscal das multinacionais e dos indivíduos muito ricos. Deste montante, cerca de 245 mil milhões resultam do abuso fiscal das multinacionais e 182 mil milhões da evasão fiscal de particulares com activos offshore. Em valor absoluto, cerca de 383 mil milhões são perdas de países de rendimento elevado e 45 mil milhões de países de rendimento mais baixo — que, proporcionalmente às suas receitas fiscais, são os mais afectados, porque dependem mais das receitas fiscais das empresas e têm menor capacidade de compensar as perdas com outros tributos.

Para colocar estes números em perspectiva: 427 mil milhões de dólares anuais é mais de cem vezes o orçamento anual da OMS e mais do dobro do que os países desenvolvidos gastam em ajuda ao desenvolvimento e suficiente para financiar a vacinação universal, o acesso a água potável e a educação primária em todos os países de baixo rendimento — com dinheiro a sobrar. Não é dinheiro que não existe. É dinheiro que existe e que o sistema fiscal permite que fique onde está.

Quando um condutor de Uber paga em percentagem mais imposto do que a Uber, não estamos perante uma falha do sistema. Estamos perante o sistema a funcionar como desenhado — por pessoas com suficiente poder para o desenhar em seu próprio benefício, suficiente influência para impedir que seja redesenhado e suficiente controlo sobre a narrativa pública para apresentar este resultado como inevitável.

Socialização das Perdas

«O socialismo nunca enraizou na América porque os pobres não se vêem como um proletariado explorado, mas como milionários temporariamente embaraçados.»

— atribuída, sem fonte comprovada, a John Steinbeck

Em Setembro de 2008, o Lehman Brothers declarou falência com 613 mil milhões de dólares em dívida — a maior falência da história americana. Nas semanas seguintes, o governo dos Estados Unidos autorizou 700 mil milhões de dólares para o sistema financeiro através do Troubled Asset Relief Program — o TARP, dos quais cerca de 440 mil milhões acabaram por ser desembolsados — e a Reserva Federal comprometeu vários biliões adicionais em garantias, linhas de crédito e compras de activos. O sistema bancário americano foi salvo. Os accionistas do Lehman perderam tudo; os accionistas dos bancos que foram salvos perderam muito menos do que perderiam sem a intervenção pública. Os contribuintes americanos ficaram com o risco: a maior parte do TARP viria a ser reembolsada, mas o custo da crise para os cidadãos — em empregos, casas e rendimentos perdidos — foi muito superior ao do resgate propriamente dito.

Quatro anos depois, em 2012, o sector financeiro de Wall Street, salvo com dinheiro público, distribuiu cerca de 20.000 milhões de dólares em bónus. O Goldman Sachs, que recebera 10.000 milhões de dólares do TARP em 2008, pagou ao seu CEO Lloyd Blankfein uma remuneração total de 21 milhões de dólares em 2012. A lógica do sistema é cristalina: quando as apostas correm bem, os lucros são privados; quando correm mal, as perdas são públicas. Esta não é uma descrição polémica do capitalismo financeiro. É a sua mecânica operacional documentada.

2008: A Anatomia de um Resgate

A crise financeira de 2008 não foi um acidente natural. Foi o resultado previsível — e previsto, por alguns — de décadas de desregulação financeira deliberada, de incentivos institucionais que recompensavam o risco excessivo e de uma ideologia que afirmava que os mercados financeiros eram suficientemente eficientes para se auto-regularem. Quando o sistema colapsou, os mesmos governos que tinham promovido a desregulação intervieram para o salvar — e apresentaram a conta aos cidadãos que tinham tido a menor participação na criação do problema e o menor benefício dos anos de expansão que o precederam.

O mecanismo do colapso foi simples na sua lógica, embora complexo na sua

arquitetura técnica. Os bancos americanos, incentivados pela desregulação e pelos modelos de remuneração que recompensavam o crescimento a curto prazo, concederam hipotecas a devedores sem capacidade de as pagar — as famosas subprime mortgages. Empacotaram estas hipotecas em produtos financeiros complexos — os collateralized debt obligations, ou CDO — que as agências de rating classificaram com as notações mais elevadas, porque os seus modelos não contemplavam a possibilidade de uma queda simultânea nos preços dos imóveis em todo o país. Venderam estes produtos a investidores institucionais em todo o mundo. Quando os devedores começaram a não pagar, o castelo de cartas colapsou.

O Federal Reserve, sob Ben Bernanke e o Tesouro americano, sob Henry Paulson — ex-CEO do Goldman Sachs — coordenaram a resposta. O TARP autorizou 700 mil milhões de dólares, dos quais cerca de 250 mil milhões foram injectados directamente em bancos. A Reserva Federal comprou activos problemáticos e emprestou directamente ao sistema financeiro em condições que nunca estariam disponíveis para outros sectores da economia; o Tesouro e a FDIC garantiram depósitos e fundos monetários. O Bear Stearns foi vendido ao JPMorgan Chase por dois dólares por acção — um preço negociado pelo governo — com uma garantia federal de 29 mil milhões de dólares sobre os activos problemáticos. A AIG, a maior seguradora do mundo, foi nacionalizada por 182 mil milhões de dólares depois de ter vendido seguros de crédito — os credit default swaps — que não tinha capacidade de honrar.

Os executivos que presidiram a estas instituições durante os anos em que o risco foi acumulado saíram com as suas fortunas intactas ou apenas modestamente reduzidas. Richard Fuld, o CEO do Lehman Brothers, recebeu, segundo cálculos citados numa audição no Congresso em 2008, cerca de 480 milhões de dólares em compensação entre 2000 e 2008 — valor que o próprio Fuld contestou. A falência da empresa não implicou a devolução de qualquer parte deste montante. Nenhum dos principais executivos responsáveis pela crise foi condenado criminalmente nos Estados Unidos — uma ausência que o então Procurador-Geral, Eric Holder, admitiu em 2013 ser um problema, ao reconhecer que a dimensão de algumas instituições dificultava processá-las.

A Zona Euro e a Austeridade como Transferência

Na Europa, a crise financeira de 2008 converteu-se, entre 2010 e 2015, na crise da dívida soberana da Zona Euro. A sequência foi a seguinte: os bancos europeus — alemães, franceses, britânicos — tinham emprestado extensamente a governos e bancos da periferia europeia, atraídos pelos spreads superiores e pela convicção de que a pertença ao euro eliminava o risco de default. Quando ficou claro que a Grécia, Portugal, Irlanda e outros países podiam não conseguir pagar as suas dívidas, os bancos credores ficaram expostos a perdas potencialmente devastadoras.

Os programas de assistência financeira que se seguiram — desenhados pela troika

composta pela Comissão Europeia, pelo Banco Central Europeu e pelo Fundo Monetário Internacional — foram apresentados como ajuda aos países em dificuldade. Na prática, funcionaram primariamente como resgates dos credores privados: os empréstimos da troika foram usados para pagar aos bancos alemães e franceses que tinham emprestado à Grécia, transferindo a dívida do sector privado para o sector público. Quando a troika exigiu austeridade em troca dos empréstimos — cortes nos salários dos funcionários públicos, nas pensões, nos serviços de saúde e educação, nas prestações sociais —, estava a exigir que as populações gregas, portuguesas e irlandesas pagassem pelas apostas falhadas dos bancos do norte da Europa.

Na Grécia, entre 2008 e 2016, o PIB contraiu cerca de 25 por cento — uma depressão económica da magnitude da Grande Depressão americana dos anos trinta. O desemprego atingiu 27 por cento; entre os jovens, ultrapassou os 50 por cento. Os gastos em saúde foram cortados em 40 por cento; a mortalidade infantil aumentou; os suicídios aumentaram. O FMI reconheceu, numa análise interna publicada em 2013, que tinha subestimado o impacto recessivo das medidas de austeridade por um factor de dois a três. Os modelos estavam errados. As populações pagaram a diferença.

Os bancos alemães e franceses que tinham emprestado à Grécia foram pagos. Em 2012, a Grécia fez a maior reestruturação de dívida soberana da história —, mas os credores privados tinham sido em grande parte substituídos, nesse momento, pelos credores institucionais: o BCE, o FMI, os outros governos da Zona Euro. A reestruturação de 2012 cortou a dívida detida por credores privados, mas a dívida pública total da Grécia continuou a crescer porque os novos empréstimos institucionais financiavam o pagamento dos antigos. O sector privado saiu; o sector público ficou com o risco.

COVID-19: Os Pacotes de Apoio e a Distribuição dos Benefícios

A pandemia de COVID-19 produziu o maior conjunto de intervenções públicas de emergência da história económica em tempo de paz. Os governos das economias avançadas injectaram, entre 2020 e 2021, montantes sem precedente em apoios directos a empresas e trabalhadores, em garantias de crédito, em compras de activos pelos bancos centrais e em programas de saúde pública. A resposta foi, em muitos aspectos, necessária e eficaz na prevenção de um colapso económico ainda mais profundo.

A distribuição dos benefícios foi, contudo, acentuadamente assimétrica. Nos Estados Unidos, o programa de Paycheck Protection Program — destinado a manter os trabalhadores empregados através de empréstimos perdoáveis às pequenas empresas — distribuiu 800 mil milhões de dólares com uma supervisão notoriamente inadequada. Investigações jornalísticas e governamentais subsequentes revelaram que dezenas de milhares de milhões de dólares foram recebidos por empresas que não tinham trabalhadores para proteger, por empresas que despediram os trabalhadores na mesma, por empresas controladas por congressistas e por empresas que usaram os fundos para distribuir

dividendos. A Inspeção-Geral da Small Business Administration estimou, em 2023, que mais de 200 mil milhões de dólares dos empréstimos dos programas PPP e EIDL poderão ter sido obtidos de forma fraudulenta.

Em paralelo, os bancos centrais das economias avançadas — a Reserva Federal, o BCE, o Banco de Inglaterra — injectaram liquidez nos mercados financeiros através de programas de compra de activos que, no total, ultrapassaram os 10 biliões de dólares. Esta liquidez não chegou uniformemente à economia real: chegou primeiro e em maior proporção, a quem detinha activos financeiros. Os mercados bolsistas, depois de uma queda abrupta em Março de 2020, recuperaram os valores pré-pandemia em poucos meses e atingiram máximos históricos em 2021. A riqueza dos multimilionários americanos aumentou mais de 1 bilião de dólares entre Março e Dezembro de 2020, segundo um relatório do Institute for Policy Studies. O desemprego nos Estados Unidos atingiu 14,7 por cento em Abril de 2020 — o valor mais alto desde a Grande Depressão.

Too Big to Fail: A Política Não Declarada

A expressão *too big to fail* — grande demais para falir — entrou no vocabulário comum depois de 2008 para descrever a situação em que certas instituições financeiras se tornaram tão sistematicamente importantes que a sua falência ameaçaria colapsar o sistema financeiro inteiro, tornando a sua salvaguarda pelo Estado uma necessidade prática independentemente das consequências morais ou económicas de o fazer.

O problema com o *too big to fail* não é apenas que cria um incentivo perverso — as instituições sabem que serão salvas e assumem riscos excessivos em consequência. O problema mais fundamental é que é uma política de Estado não declarada que opera a favor de um conjunto específico de actores económicos sem qualquer aprovação democrática explícita. Nenhum parlamento votou uma lei que dissesse: «Os bancos acima de determinada dimensão serão salvos com dinheiro público independentemente das suas práticas de gestão.» E, no entanto, é isso que acontece, sistematicamente, em todas as crises financeiras significativas das últimas décadas.

O Dodd-Frank Act americano de 2010 tentou criar mecanismos para resolver instituições financeiras sistemicamente importantes sem resgates públicos. Em 2018, o Congresso americano, com apoio bipartidário, aliviou significativamente os requisitos para os bancos de média dimensão. Em 2023, o Silicon Valley Bank e o Signature Bank colapsaram. O governo americano garantiu todos os depósitos — incluindo os que ultrapassavam o limite de 250.000 dólares garantido pelo FDIC — para evitar um contágio mais amplo. *Too big to fail* continuou a funcionar como sempre, desta vez para bancos que a reforma de 2018 havia explicitamente excluído das regulações mais exigentes.

A ironia estrutural deste padrão merece ser sublinhada sem eufemismo: os sectores que mais lobbying fazem contra a regulação — que mais insistem que o mercado é suficientemente eficiente para se auto-regular, que a intervenção do Estado distorce os

incentivos e que o capitalismo funciona melhor sem interferência governamental — são os que mais rapidamente correm ao Estado quando o mercado falha. O argumento contra a regulação desaparece exactamente quando a regulação poderia ter impedido o problema; o argumento a favor do resgate aparece exactamente quando a falta de regulação criou o problema que o resgate resolve.

Este é literalmente o socialismo, mas para ricos. Quando as empresas ganham, os accionistas ficam com os lucros. Quando perdem, o contribuinte cobre as perdas. A única diferença em relação ao socialismo que os mesmos beneficiários combatem tão ardentemente é a direcção em que a riqueza se move: no socialismo convencional, do rico para o pobre; neste, do pobre para o rico. Ambos envolvem o Estado a redistribuir. A questão é sempre em favor de quem.

Os Subsídios Invisíveis

«O consumo é o único fim e propósito de toda a produção; [...] no sistema mercantil, o interesse do consumidor é quase constantemente sacrificado ao do produtor.»

— Adam Smith, *A Riqueza das Nações* (1776), Livro IV, cap. VIII (tradução livre)

Em 2015, o Fundo Monetário Internacional publicou um documento de trabalho intitulado *How Large Are Global Energy Subsidies?* A resposta que o relatório dava era incómoda para quem preferia pensar nos subsídios aos combustíveis fósseis como um problema dos países em desenvolvimento. O FMI estimou que os subsídios globais à energia fóssil — incluindo tanto os subsídios directos como os custos externos não pagos, designadamente os danos climáticos e os efeitos na saúde pública — totalizavam 5,3 biliões de dólares em 2015. Em 2023, uma actualização da mesma metodologia elevou a estimativa para 7 biliões de dólares em 2022 — cerca de 7 por cento do PIB mundial.

Sete biliões de dólares por ano. Para contextualizar: é mais do que o mundo gasta em educação pública. É muitas vezes o montante que as estimativas disponíveis apontam como necessário para eliminar a pobreza extrema global. É o maior subsídio sectorial da história da humanidade — e destina-se a um sector que, segundo o consenso científico, é a principal causa da crise climática que ameaça tornar partes do planeta inabitáveis nas próximas décadas.

Este é apenas o exemplo mais espectacular de uma categoria de transferências que o discurso económico dominante sistematicamente ignora ou minimiza: os subsídios invisíveis — as formas pelas quais o Estado transfere riqueza para o sector privado que não aparecem como tal nos orçamentos públicos, não geram debate parlamentar e não constam dos relatórios de responsabilidade social das empresas beneficiárias. São invisíveis não porque sejam pequenos, mas porque a arquitectura da conversa pública os tornou impronunciáveis.

Os Subsídios às Petrolíferas: O Caso Mais Documentado

O subsídio directo às petrolíferas — a transferência de dinheiro público para empresas que extraem, refinam e vendem combustíveis fósseis — é documentado e politicamente controverso em muitos países. O que é menos discutido e que o método do FMI torna visível, é a dimensão dos subsídios implícitos: os custos que a indústria dos combustíveis fósseis impõe à sociedade sem os pagar.

Quando uma central a carvão emite dióxido de enxofre que provoca doenças respiratórias nas populações vizinhas, o custo do tratamento dessas doenças é pago pelo sistema de saúde público — não pela empresa que emitiu o poluente. Quando as emissões de CO₂ de uma petrolífera contribuem para o aquecimento global que intensifica os ciclones, as secas e as inundações, o custo dos danos é pago pelas vítimas, pelos Estados que gerem as catástrofes e, cada vez mais, pelos contribuintes que financiam os fundos de adaptação climática — não pela empresa que vendeu o combustível que aqueceu a atmosfera. Esta externalização dos custos é, na sua estrutura económica, exactamente equivalente a um subsídio: a empresa recebe o lucro da actividade; a sociedade paga os custos.

A BP, a Shell, a ExxonMobil, a Chevron e a TotalEnergies são, colectivamente, algumas das empresas mais lucrativas da história. Em 2022, num ano em que a guerra na Ucrânia fez disparar os preços do petróleo e do gás, as cinco maiores petrolíferas ocidentais registaram lucros combinados de cerca de 200 mil milhões de dólares — o valor mais alto da história. No mesmo ano, os governos europeus gastaram centenas de milhares de milhões de euros em apoios às famílias para compensar o aumento das facturas de energia — dinheiro público a subsidiar o consumidor final para que pudesse continuar a pagar os preços que geravam os lucros recordes das petrolíferas.

A ExxonMobil sabia, desde pelo menos finais dos anos setenta, que a combustão de combustíveis fósseis causava o aquecimento global. Os seus próprios cientistas produziram relatórios internos que descreviam com precisão o mecanismo e as consequências. A empresa escolheu financiar, durante décadas, campanhas de desinformação climática — financiando think tanks e grupos de pressão que negavam o consenso científico — enquanto internamente planeava os seus activos futuros tendo em conta as alterações climáticas que publicamente negava. Esta não é uma acusação: é o resultado de investigações jornalísticas baseadas em documentos internos da empresa e de um estudo académico publicado na revista *Science* em 2023, que concluiu que as projecções internas da empresa sobre o aquecimento global, desde os anos setenta, eram em geral rigorosas.

A Aviação: A Isenção que Ninguém Discute

Existe um subsídio fiscal à aviação comercial que é tão antigo, tão bem estabelecido e tão raramente questionado que a maioria das pessoas não sabe que existe. O combustível de aviação — o querosene que alimenta os motores dos aviões comerciais — está isento de IVA e de impostos especiais de consumo em praticamente todo o mundo, por força da Convenção de Chicago de 1944, que estabeleceu as bases do direito aéreo internacional.

A lógica original da isenção era promover o desenvolvimento da aviação civil num período em que a indústria era nascente e estrategicamente importante. Oitenta anos depois, a aviação é uma indústria madura que transporta quatro mil milhões de passageiros por ano, que é responsável por cerca de 2,5 por cento das emissões globais de CO₂ — e

substancialmente mais se se considerarem os efeitos de outros gases e dos contrails — e que beneficia de uma isenção fiscal que, segundo estimativas da Comissão Europeia, representa cerca de 27 mil milhões de euros por ano só na União Europeia.

Um automobilista que percorre 500 quilómetros de carro paga IVA e impostos sobre o combustível que usa. Um passageiro que percorre os mesmos 500 quilómetros de avião não paga qualquer imposto sobre o combustível correspondente à sua viagem. A diferença de tratamento fiscal não tem qualquer justificação ambiental ou social — tem uma justificação histórica que deixou de ser relevante e uma justificação política que é a força do lobby da indústria da aviação. A reforma desta isenção está consistentemente na agenda de organismos como a OCDE e a Agência Internacional de Energia e consistentemente bloqueada nos processos de negociação onde a indústria tem representação.

A Agricultura Industrial e a Distribuição Invertida dos Apoios

A Política Agrícola Comum da União Europeia mobiliza anualmente cerca de 55 mil milhões de euros, dos quais cerca de 40 mil milhões em apoios directos aos agricultores europeus. É o maior item individual do orçamento da UE — cerca de um terço do total. O argumento para a existência de apoios à agricultura é sólido: a produção alimentar tem externalidades positivas que o mercado não remunera adequadamente, a soberania alimentar é um interesse estratégico nacional e europeu e os pequenos agricultores enfrentam uma volatilidade de rendimentos que o mercado não consegue absorver sem consequências sociais graves.

O problema é a distribuição. Os apoios directos da PAC são calculados, na sua componente principal, em função da área agrícola. Quanto maior a exploração, mais apoio recebe. O resultado é que a distribuição dos subsídios agrícolas europeus é acentuadamente regressiva: as grandes explorações agro-industriais — muitas delas propriedade de fundos de investimento, de grandes grupos empresariais ou de aristocratas fundiários — recebem a maior parte do dinheiro. Segundo dados da própria Comissão Europeia, cerca de 20 por cento dos beneficiários recebem 80 por cento dos pagamentos directos.

No Reino Unido, antes do Brexit, os maiores beneficiários individuais dos subsídios agrícolas europeus incluíam membros da família real, duques e proprietários de grandes herdades rurais. O Duque de Westminster, um dos homens mais ricos de Inglaterra, recebia centenas de milhares de libras por ano em subsídios agrícolas da UE — não porque precisasse de apoio para sobreviver como agricultor, mas porque tinha terras e as terras dão direito a subsídios. O pequeno agricultor familiar que as políticas agrícolas afirmam proteger recebia, proporcionalmente, muito menos.

O Subsídio Mais Invisível: Os Salários que o Estado Complementa

Existe uma forma de subsídio às empresas que é tão difusa e tão incorporada na arquitectura do Estado social que raramente é identificada como tal: o complemento de

rendimentos que o Estado paga a trabalhadores cujos salários são insuficientes para cobrir as necessidades básicas.

Quando um trabalhador a tempo inteiro recebe um salário que não chega para pagar a renda, a alimentação e os cuidados de saúde da sua família e o Estado complementa esse rendimento com prestações sociais — subsídios de habitação, abonos de família, acesso subsidiado a serviços de saúde —, o Estado está, na prática, a subsidiar o empregador que paga o salário insuficiente. O empregador beneficia de um trabalhador sem pagar o custo real de o manter; esse custo é externalizado para o sistema de bem-estar social financiado pelo contribuinte.

Nos Estados Unidos, este mecanismo foi quantificado de forma sistemática. Um estudo de 2015 do Labor Center da University of California Berkeley estimou em 152,8 mil milhões de dólares por ano o custo, para os contribuintes, das prestações públicas — Medicaid, food stamps, créditos fiscais para trabalhadores de baixos rendimentos — recebidas por famílias de trabalhadores com salários baixos. O Walmart, a maior empresa privada empregadora dos Estados Unidos, tinha, segundo um relatório de 2013 dos democratas da Comissão de Educação e Trabalho da Câmara dos Representantes, um custo médio por loja de pelo menos 900.000 dólares anuais em prestações públicas recebidas pelos seus trabalhadores. O contribuinte americano subsidiava directamente a diferença entre o que o Walmart pagava e o que os seus trabalhadores precisavam para sobreviver. Os accionistas do Walmart — entre os quais a família Walton, a mais rica dos Estados Unidos — beneficiavam dos lucros gerados por trabalho parcialmente financiado pelo Estado.

Este mecanismo não é uma anomalia americana. É estrutural em qualquer economia onde o salário mínimo legal está abaixo do custo de vida real e onde existe um Estado social que complementa os rendimentos insuficientes. A alternativa — aumentar o salário mínimo ao ponto de dispensar os complementos estatais — é sistematicamente combatida pelas mesmas empresas que mais beneficiam dos complementos estatais, com o argumento de que aumentos salariais destruiriam emprego. O estudo empírico desta afirmação — realizado de forma sistemática por economistas como David Card, que recebeu o Prémio Nobel da Economia em 2021, em parte por este trabalho — mostra que os aumentos moderados do salário mínimo não têm o efeito negativo no emprego que a teoria clássica previa. As empresas absorvem os custos, reduzem as margens e continuam a operar. O subsídio implícito ao empregador diminui; o contribuinte poupa; o trabalhador ganha. O lobby empresarial continua a combater a medida.

Em Portugal, a lógica é idêntica, com a particularidade de que a economia nacional é particularmente dependente de sectores de baixos salários — turismo, restauração, grande distribuição, agricultura sazonal — onde o salário mínimo nacional é frequentemente o salário máximo praticado. O Rendimento Social de Inserção, os apoios ao arrendamento acessível e as isenções ou reduções de contribuições sociais para trabalhadores de baixos

rendimentos funcionam, na prática, como um sistema de complemento de rendimento que permite às empresas dos sectores referidos pagar salários que, sem intervenção do Estado, seriam incompatíveis com a reprodução da força de trabalho que empregam. O sector do turismo português — que em 2023 representou cerca de 9 por cento do valor acrescentado bruto nacional e que assenta estruturalmente em salários próximos do mínimo nacional, em trabalho sazonal e em contratos a termo — beneficia desta arquitectura de forma sistemática: os seus custos laborais reais são parcialmente externalizados para o Estado; os seus lucros pertencem aos accionistas. A discussão pública sobre o sector centra-se invariavelmente nas contribuições que o turismo traz para a economia; raramente nos custos de infra-estrutura pública, de habitação e de Estado social que a escala do sector gera e que são cobertos pelo contribuinte.

Um subsídio que não aparece no orçamento não deixa de ser um subsídio. A petrolífera que externaliza os custos climáticos, a companhia aérea que não paga impostos sobre o combustível, a grande distribuição que paga salários que o Estado tem de complementar. Todas recebem transferências do sector público que não constam de nenhuma rubrica de despesa, não geram debate parlamentar e não aparecem nos relatórios de responsabilidade social das empresas. A invisibilidade é a sua característica mais valiosa.

A Concentração Obscena

*«Quando a acumulação de riqueza já não for de grande importância social,
haverá grandes mudanças nos códigos morais.»*

— John Maynard Keynes, *Perspectivas Económicas para os Nossos Netos* (1930)

Em Janeiro de 2017, a Oxfam publicou um relatório que circulou amplamente antes do Fórum Económico Mundial de Davos. A conclusão central era a seguinte: as oito pessoas mais ricas do mundo detinham, colectivamente, uma riqueza equivalente à da metade mais pobre da humanidade — 3,6 mil milhões de pessoas. Os oito nomes eram conhecidos: Bill Gates, Amancio Ortega, Warren Buffett, Carlos Slim, Jeff Bezos, Mark Zuckerberg, Larry Ellison e Michael Bloomberg. Um ano antes, a mesma comparação requeria 62 pessoas; em 2010, requeria 388. Em 2016, requeria apenas oito. A concentração estava a acelerar.

O número circulou, gerou indignação, foi comentado, foi questionado metodologicamente — as comparações de riqueza líquida têm limitações, porque incluem dívida e uma pessoa endividada pode ter riqueza líquida negativa — e depois foi essencialmente absorvido pelo ruído. Davos continuou. Os oito continuaram a ficar mais ricos. Em Janeiro de 2022, segundo o relatório *Inequality Kills* da Oxfam, os dez homens mais ricos do mundo tinham duplicado as suas fortunas nos dois primeiros anos da pandemia, enquanto os rendimentos de 99 por cento da humanidade tinham caído. A concentração não é uma anomalia conjuntural. É uma tendência estrutural do capitalismo contemporâneo — documentada, medida, teoricamente explicada por Piketty e empiricamente confirmada por todos os conjuntos de dados disponíveis.

Os Números de Piketty e o que Revelam

Thomas Piketty, no seu estudo *O Capital no Século XXI* (2013), demonstrou a partir de dados históricos de longo prazo para vários países desenvolvidos que a taxa de retorno do capital — a percentagem anual que o capital rende aos seus proprietários — tende historicamente a superar a taxa de crescimento da economia como um todo. Quando $r > g$ — quando o retorno do capital é superior ao crescimento —, a riqueza concentra-se inevitavelmente nas mãos de quem já detém capital, porque os seus activos crescem mais

depressa do que a economia que os rodeia.

Esta dinâmica foi atenuada durante o período excepcional de 1914 a 1970 — as duas guerras mundiais destruíram capital acumulado, a Grande Depressão reduziu os retornos e o período do pós-guerra combinou crescimento económico elevado com políticas redistributivas activas — impostos progressivos, sindicalização crescente, expansão do Estado social. Mas a partir dos anos oitenta, com a reversão destas políticas, a dinâmica histórica retomou. O coeficiente de Gini — a medida padrão de desigualdade de rendimentos — aumentou em quase todos os países da OCDE entre 1980 e 2020. A concentração de riqueza — que é diferente da concentração de rendimentos e é substancialmente maior — aumentou ainda mais rapidamente.

Os dados do World Inequality Database, que Piketty co-dirige, mostram que o 1 por cento mais rico detém hoje cerca de 38 por cento da riqueza global. Os 10 por cento mais ricos detém cerca de 76 por cento. A metade inferior da distribuição mundial — 50 por cento da população — detém menos de 2 por cento da riqueza total. Estes números não são estimativas grosseiras: resultam de um trabalho sistemático de harmonização de dados fiscais, de registos de balanços bancários e de inquéritos de riqueza de dezenas de países ao longo de várias décadas.

A Riqueza Herdada e o Regresso do Patrimonialismo

Um dos aspectos menos discutidos da concentração de riqueza contemporânea é a crescente importância da herança na sua reprodução. A narrativa dominante celebra o self-made man — o empreendedor que construiu a sua fortuna a partir do nada. A evidência empírica aponta noutra direcção: uma fracção crescente da riqueza nos países desenvolvidos é riqueza herdada, não riqueza criada.

Piketty e os seus colaboradores estimaram que, em França, a herança representava cerca de 20 a 25 por cento do rendimento nacional no final do século XIX — um valor que caiu para menos de 5 por cento em meados do século XX, durante o período de elevada tributação e crescimento acelerado do pós-guerra e que desde então voltou a subir para perto de 15 a 20 por cento. O padrão é similar nos restantes países europeus estudados. O capitalismo do século XXI está a tornar-se, progressivamente, mais parecido com o capitalismo do século XIX do que com o capitalismo do pós-guerra que as gerações do baby boom conheceram: um sistema em que a posição económica é largamente determinada pelo nascimento, não pelo mérito ou pelo esforço.

A mobilidade social inter-geracional — a probabilidade de um filho de família de baixos rendimentos ascender a rendimentos elevados na sua geração — diminuiu em quase

todos os países desenvolvidos nas últimas quatro décadas. Nos Estados Unidos, que se apresentam como a encarnação do sonho meritocrático, a probabilidade de um filho nascido no quintil inferior da distribuição de rendimentos atingir o quintil superior na sua vida adulta é de cerca de 7 a 8 por cento — substancialmente inferior à probabilidade equivalente na Dinamarca (11,7 por cento) ou no Canadá (13,5 por cento). A «curva do Grande Gatsby» — expressão cunhada por Alan Krueger para o gráfico em que Miles Corak relaciona desigualdade e mobilidade — confirma a relação: os países mais desiguais têm sistematicamente menor mobilidade social. A desigualdade não é o preço da mobilidade — é o seu obstáculo.

O Rácio CEO/Trabalhador: Os Números em Casa

Em 2021, o rácio entre a remuneração do CEO médio das maiores empresas americanas e o salário médio dos seus trabalhadores era de 399 para 1. O número é chocante no contexto americano — e seria descartado como excepionalismo americano se não fosse replicado, com variações de grau, mas não de lógica, nas grandes economias europeias e ibéricas.

Em Portugal, o caso da Jerónimo Martins — empresa-mãe do Pingo Doce e um dos maiores grupos de distribuição alimentar de Portugal e da Polónia — ilustra a lógica com precisão local. Pedro Soares dos Santos, presidente executivo do grupo, auferia uma remuneração anual na ordem dos 5 milhões de euros (dados de 2025). O salário médio dos trabalhadores do grupo — na sua maioria funcionários de loja, reposidores, caixas — ronda os 22.000 euros anuais. O rácio é de aproximadamente 226 para 1: seriam necessários 226 anos de salário médio de um trabalhador do grupo para igualar o que o CEO ganha num único ano. Ou, formulado de outra forma: enquanto um trabalhador do Pingo Doce trabalha um ano completo, o presidente executivo ganha, em menos de dois dias, o mesmo que esse trabalhador ganhará em doze meses.

O caso não é uma anomalia portuguesa. É um padrão europeu. Em Espanha, os administradores executivos das empresas do IBEX 35 recebiam, em 2022, em média 54 vezes o salário médio dos seus trabalhadores. No Reino Unido, o CEO mediano das empresas do FTSE 100 recebia, em 2023, cerca de 120 vezes o salário do trabalhador mediano a tempo inteiro. Em França, os dirigentes das empresas do CAC 40 receberam, em média, cerca de 130 vezes o salário médio dos seus assalariados. As metodologias diferem de país para país e os valores não são directamente comparáveis, mas os europeus são, na generalidade, substancialmente inferiores aos americanos — reflexo de sistemas de negociação colectiva mais robustos, de maior poder sindical e de culturas corporativas com

menos tolerância para disparidades extremas. Mas a trajectória é a mesma em todos os países: o rácio aumentou consistentemente nas últimas quatro décadas, em correlação directa com o enfraquecimento dos sindicatos, a desregulação do mercado de trabalho e a adopção de modelos de remuneração executiva indexados ao desempenho bolsista das empresas.

A remuneração indexada ao desempenho bolsista — stock options, acções restritas, bónus ligados ao preço das acções — criou um incentivo perverso que os economistas identificaram com clareza, mas que os conselhos de administração têm sido lentos a corrigir: os executivos maximizam o valor para o accionista no curto prazo, frequentemente em detrimento do investimento de longo prazo, da segurança do emprego e da sustentabilidade da empresa. A recompra de acções próprias — que artificialmente eleva o preço por acção sem criar valor real — tornou-se um dos usos mais comuns do capital nas grandes empresas americanas e europeias. Entre 2003 e 2012, as 449 maiores empresas americanas cotadas em bolsa utilizaram 54 por cento dos seus lucros em recompras de acções — transferências directas para os accionistas, incluindo os executivos cujas remunerações eram indexadas ao preço das acções que estavam a recomprar.

A Concentração Mediática e o Controlo da Narrativa

A concentração de capital não é apenas concentração de riqueza económica. É, de forma crescente, concentração de poder sobre a narrativa pública — sobre o que é notícia, como é enquadrado e o que permanece invisível. A propriedade dos meios de comunicação social concentrou-se nas últimas décadas nas mãos de um número reduzido de grupos empresariais e de indivíduos com interesses económicos que abrangem múltiplos sectores.

Nos Estados Unidos, seis empresas — Comcast, Disney, Warner Bros. Discovery, Paramount, Fox e News Corp — controlam a esmagadora maioria da produção e distribuição de conteúdos mediáticos. Rupert Murdoch, através da News Corp e da Fox Corporation, controla um império mediático que inclui o Wall Street Journal, o New York Post, a Fox News e dezenas de títulos em vários países — com uma linha editorial consistentemente favorável às políticas de redução de impostos e de desregulação de que os seus negócios directamente beneficiam. Jeff Bezos é proprietário do Washington Post desde 2013; Elon Musk adquiriu o Twitter — rebaptizado X — em 2022 e transformou-o numa plataforma cuja moderação de conteúdos favorece sistematicamente as posições políticas do seu proprietário.

Em Portugal, o panorama mediático é dominado por quatro grupos — Impresa, Global Media, Medialivre (antiga Cofina) e Media Capital — com graus variáveis de

dependência de publicidade corporativa e de financiamento público indirecto através de publicidade do Estado. A concentração é suficiente para que a cobertura de temas sensíveis para os grandes anunciantes — as condições de trabalho na grande distribuição, a evasão fiscal das empresas cotadas, as relações entre o sector financeiro e o poder político — tenda a ser cautelosa de formas que raramente são declaradas, mas que são estruturalmente previsíveis. Não se trata de censura explícita: trata-se da selecção natural de temas, enquadramentos e fontes que resulta de redacções que dependem de anunciantes cujos interesses são mais bem servidos pela ausência de certas histórias do que pela sua presença.

Empresas que Valem Mais do que Países

A concentração de capital não se manifesta apenas na riqueza dos indivíduos. Manifesta-se também na dimensão das empresas — e a comparação entre a capitalização bolsista das maiores empresas e o produto interno bruto dos países revela uma assimetria de poder que os quadros analíticos habituais tendem a deixar na sombra.

Em Janeiro de 2022, a Apple tornou-se a primeira empresa da história a ultrapassar uma capitalização bolsista de 3 biliões de dólares — valor superior ao PIB de quase todos os países do mundo: apenas os Estados Unidos, a China, o Japão, a Alemanha, a Índia e o Reino Unido tinham economias maiores. Em 2023, a Microsoft e a Saudi Aramco disputavam o segundo lugar, com capitalizações entre 2 e 2,5 biliões. A Alphabet — empresa-mãe do Google — valia então mais do que o PIB de Espanha. O PIB de Portugal, para referência, rondava os 250 mil milhões de euros — menos do que os lucros acumulados da Apple ao longo de três anos.

Passados alguns anos, estes números tinham envelhecido para o lado errado. A 29 de Outubro de 2025, a Nvidia — o fabricante dos chips que alimentam a corrida à inteligência artificial — ultrapassou os 5 biliões de dólares em capitalização bolsista, tornando-se a primeira empresa da história a atingir esse valor. A Apple e a Microsoft valiam, nessa altura, cerca de 4 biliões cada. As cinco maiores empresas tecnológicas americanas — Nvidia, Apple, Microsoft, Alphabet e Amazon — valiam, em conjunto, bem mais de 15 biliões de dólares — mais de um oitavo do PIB mundial anual, concentrados em cinco empresas americanas num sector que emprega uma fracção marginal da força de trabalho global. A velocidade da concentração é tão reveladora quanto a sua escala: em menos de três anos, a Nvidia passou de uma empresa relevante mas não dominante para o activo financeiro mais valioso do planeta, capitalizada inteiramente sobre a infra-estrutura de IA cujos custos energéticos e hídricos são, como o Capítulo 10 documenta, largamente externalizados.

Os lucros líquidos dos doze meses até Novembro de 2025 completam o quadro. A

Alphabet registou 124.300 milhões de dólares de lucro líquido; a Apple, 112.000 milhões; a Microsoft, 104.900 milhões; a Nvidia, 99.200 milhões; a Saudi Aramco, 95.600 milhões. As cinco empresas lucraram, em conjunto, cerca de 536.000 milhões de dólares num único ano — mais do que o PIB anual de países como a Noruega ou a Dinamarca. O PIB de Portugal ronda os 346 mil milhões de dólares: a Alphabet sozinha gerou em lucros, em menos de três anos, um valor equivalente a toda a produção económica portuguesa num ano inteiro. Não é uma comparação entre grandezas diferentes — é uma comparação entre o que um país de dez milhões de pessoas produz ao longo de doze meses e o que uma empresa retém, após custos, num período equivalente. A diferença é que o país tem hospitais para manter, escolas para financiar e infra-estruturas para construir. A empresa tem accionistas para remunerar.

O Lobbying como Retorno sobre Investimento

A concentração de capital é concentração de poder político. Esta afirmação não é uma hipérbole retórica: é uma relação causal documentada empiricamente. As empresas e os indivíduos com mais capital têm mais capacidade de influenciar as regras que governam a distribuição do capital — e utilizam sistematicamente esta capacidade para proteger e aumentar as suas posições.

O lobbying — a actividade de influência sobre os processos legislativos e regulatórios — é o mecanismo mais directo e mais documentado desta influência. Nos Estados Unidos, onde os dados são mais transparentes, as empresas e associações sectoriais gastaram, em 2022, cerca de 4,1 mil milhões de dólares em lobbying federal registado. Este número não inclui as contribuições para campanhas eleitorais, as despesas em publicidade política, os honorários de ex-funcionários governamentais contratados como consultores — as chamadas portas giratórias — nem as actividades de lobbying a nível estadual.

A rentabilidade deste investimento foi estudada. Uma análise publicada no *Journal of Law and Politics* (2009) calculou que, no caso da isenção fiscal sobre a repatriação de lucros aprovada em 2004, cada dólar gasto em lobbying rendeu às empresas cerca de 220 dólares de redução fiscal — um retorno de 22.000 por cento. A actividade de influência política pode ser, para as grandes empresas, um dos investimentos mais rentáveis disponíveis — com retornos que nenhum produto financeiro convencional pode igualar.

Na União Europeia, o registo de lobistas junto das instituições europeias listava, em 2023, cerca de 12.000 organizações. As empresas e associações empresariais representavam a larga maioria. Os grupos de interesse público — sindicatos, organizações de consumidores, associações ambientais — representavam uma fracção. A assimetria de

recursos entre os dois lados é da ordem de grandeza de dez para um, segundo estimativas da Corporate Europe Observatory, uma organização que monitoriza a influência empresarial nas instituições europeias.

A Captura Regulatória e as Portas Giratórias

Existe um mecanismo de influência mais subtil do que o lobbying directo e potencialmente mais eficaz a longo prazo: a captura regulatória — o processo pelo qual os organismos criados para regular um sector acabam por funcionar primariamente em benefício das entidades que regulam.

A captura regulatória não requer corrupção no sentido estrito. Resulta de dinâmicas estruturais: os reguladores dependem das entidades reguladas para informação técnica especializada; os profissionais com conhecimento suficiente para regular eficazmente um sector tendem a ser recrutados do próprio sector; as carreiras dos reguladores após o serviço público tendem a levar de volta ao sector privado que regularam — as famosas portas giratórias. O resultado é que os reguladores tendem a adoptar a perspectiva e os interesses das entidades reguladas, não por venalidade, mas por proximidade, por dependência informacional e por cálculo de carreira.

O sector financeiro oferece o exemplo mais estudado. Alan Greenspan, presidente da Reserva Federal entre 1987 e 2006, foi um dos principais defensores da desregulação financeira que tornou possível a crise de 2008. Após a crise, numa audição no Congresso americano, admitiu que tinha encontrado um «defeito» no seu modelo ideológico — a crença de que os mercados financeiros se auto-regulavam eficazmente. O defeito custou dezenas de biliões de dólares ao contribuinte global e empurrou dezenas de milhões de pessoas para o desemprego. A admissão chegou dez anos tarde.

Em Portugal, o caso do Banco Espírito Santo ilustra o mecanismo com precisão local e com números que dispensam adjectivação. O Banco de Portugal, o regulador, teve acesso a informação sobre problemas na estrutura do grupo BES com antecedência suficiente para intervir de forma preventiva. A intervenção chegou tarde — e o custo recaiu, como sempre, sobre o contribuinte. Segundo cálculos noticiados em 2022, a factura pública da resolução do BES rondava os 8.300 milhões de euros, valor que reflecte as injeções sucessivas no Novo Banco através do Fundo de Resolução (o Tribunal de Contas alertou, em 2021, que a conta pública «não está fechada»). Contabilizando o impacto macroeconómico, as perdas de investidores e os encargos do Fundo de Resolução ao longo dos anos, as estimativas apontam para um impacto global próximo dos 12.000 milhões de euros. A isto acrescem as perdas de milhares de accionistas e obrigacionistas do antigo BES — investidores que viram

o seu investimento evaporar, com perdas estimadas em mais de 5.000 milhões de euros — e os custos ainda em aberto do processo de liquidação do «banco mau», cujos activos continuam a ser recuperados e cujos processos judiciais se arrastam. Os gestores responsáveis pelas práticas que levaram ao colapso não foram condenados criminalmente em tempo útil. As portas giratórias entre o sector financeiro, o regulador e o poder político eram, no caso português, suficientemente visíveis para dispensar metáfora.

A dimensão política do caso é ilustrada por um episódio de precisão quase cirúrgica. A 21 de Julho de 2014, o então Presidente da República, Aníbal Cavaco Silva, declarou na Coreia do Sul, durante uma visita oficial, que os portugueses podiam confiar no Banco Espírito Santo — apoiando-se nas garantias formais do Banco de Portugal, que afirmara ser «peremptório, categórico» sobre a solidez da instituição e que as «folgas de capital são mais do que suficientes para cobrir a exposição». Treze dias depois, a 3 de Agosto de 2014, o Banco de Portugal aplicou a medida de resolução: o BES registara prejuízos históricos de 3.577 milhões de euros que esgotaram integralmente as tais folgas de capital, e foi dividido entre um «banco bom» — o Novo Banco, que absorveu os depósitos e os activos são — e um «banco mau» que seguiu para liquidação. O intervalo de treze dias entre a garantia presidencial baseada na avaliação do regulador e o colapso da instituição não é um pormenor anedótico. É a medida exacta da distância entre o que a captura regulatória permite dizer publicamente e o que a realidade entretanto preparava.

A concentração de riqueza não é apenas uma questão moral sobre a desigualdade. É uma questão política sobre o poder: quem escreve as regras, quem as pode alterar e quem paga quando correm mal. Quando um trabalhador do Pingo Doce precisa de 226 anos de salário para igualar o que o seu CEO ganha num único ano e quando esse CEO pertence a uma família cujo capital foi acumulado ao longo de gerações, a meritocracia não é uma descrição da realidade. É o nome que damos ao privilégio quando preferimos não o chamar pelo seu nome.

Lobbying, Captura Política e Produção das Regras

*«A política é a arte de impedir que as pessoas se intrometam naquilo que
lhes diz respeito.»*

— Paul Valéry, *Tel Quel* (1941)

Os capítulos anteriores documentaram o que o capitalismo realmente existente faz: expropria, extrai, externaliza, evita impostos, socializa perdas e concentra riqueza. Uma pergunta persiste e merece capítulo próprio: por que é que continua? Por que é que os mecanismos documentados nos capítulos anteriores — amplamente conhecidos, extensamente estudados, repetidamente denunciados — persistem sem correcção eficaz? A resposta não está na inércia nem na incapacidade técnica dos governos. Está na forma como as regras são produzidas: quem participa no processo, com que recursos e em benefício de quem o resultado tende a ser escrito.

Este capítulo examina a arquitectura da influência política do capital — os mecanismos pelos quais quem tem mais poder económico consegue traduzir esse poder em influência sobre as regras que governam a sua própria distribuição. Não é uma teoria da conspiração: é uma descrição de processos documentados, legais na sua maioria, que operam à vista de todos precisamente porque a sua legalidade os torna difíceis de contestar sem contestar o sistema que os legitima.

O Lobbying como Indústria

O lobbying — a actividade profissional de influência sobre decisores políticos em nome de interesses organizados — é uma indústria global de dimensão considerável e transparência variável. Nos países onde o registo é obrigatório, os dados disponíveis permitem estimar a escala do fenómeno; nos países onde não é, a escala é presumivelmente maior porque a ausência de obrigação de registo reduz os custos de reputação da actividade.

Nos Estados Unidos, o lobbying federal registado movimentou, em 2022, cerca de 4,1 mil milhões de dólares — um valor que não inclui o lobbying estadual, as contribuições para campanhas eleitorais através dos Political Action Committees, as despesas em publicidade política de grupos de interesses, ou as actividades de influência que escapam à definição legal de lobbying. O Center for Responsive Politics estima que o valor total do ecossistema de influência política americana — incluindo todas estas categorias — é

substancialmente superior ao que o registo obrigatório captura. Os sectores que mais investem em lobbying federal são, consistentemente, os serviços financeiros, a saúde e os produtos farmacêuticos, a energia e os recursos naturais e as comunicações e a tecnologia — todos sectores com regulação substancial e com muito a ganhar ou a perder com as suas alterações.

Na União Europeia, o Registo de Transparência listava, em 2023, cerca de 12.000 organizações inscritas com actividade de lobbying junto das instituições europeias, declarando despesas totais de cerca de 1,5 mil milhões de euros por ano. As organizações empresariais e as empresas individuais representavam mais de 70 por cento das entidades registadas e uma proporção ainda mais elevada das despesas declaradas. Os sindicatos, as organizações de consumidores e as associações ambientais — os grupos que representam os interesses difusos da maioria da população — representavam uma fracção marginal. A Corporate Europe Observatory, que monitoriza a influência empresarial nas instituições da UE, estima que para cada euro gasto por organizações de interesse público em lobbying europeu, as organizações empresariais gastam cerca de dez.

A assimetria não é apenas financeira. É também informacional e relacional. Os lobistas profissionais das grandes empresas e associações sectoriais são, frequentemente, ex-funcionários das próprias instituições que tentam influenciar — ex-comissários europeus, ex-deputados, ex-directores de agências reguladoras. Conhecem os processos por dentro, conhecem as pessoas, conhecem os momentos em que a intervenção é mais eficaz. Um sindicato ou uma associação de consumidores que queira influenciar a redacção de uma directiva europeia enfrenta uma curva de aprendizagem que os lobistas das grandes empresas já percorreram à custa dos anteriores empregadores públicos.

As Portas Giratórias: O Mercado do Conhecimento Institucional

O fenómeno das portas giratórias — a passagem de quadros entre o sector público e o sector privado, nos dois sentidos — é tão ubíquo e tão bem documentado que a sua análise corre o risco de parecer banal. Não é banal: é um mecanismo estrutural de transferência de poder institucional do domínio público para o domínio privado, com consequências directas sobre a capacidade dos Estados de regular eficazmente os sectores que governam.

O padrão típico funciona assim: um quadro com formação técnica especializada entra no sector público — num banco central, numa agência reguladora, num ministério — e acumula conhecimento institucional, relações e credibilidade. Após alguns anos, é recrutado pelo sector privado — tipicamente pelo sector que regulava — com uma remuneração

substancialmente superior. Leva consigo o conhecimento dos processos internos, o acesso às redes de contactos e a credibilidade que o cargo público conferiu. O sector privado paga generosamente por este pacote — não pelo trabalho técnico que o indivíduo fará, mas pelo acesso e pela influência que representa.

Em Bruxelas, o fenómeno é suficientemente sistemático para ter gerado uma nomenclatura própria: o «triângulo de ferro» entre a Comissão Europeia, o Parlamento Europeu e os lobistas das grandes empresas. Segundo uma análise da Transparency International UE a 27 antigos comissários e 485 antigos eurodeputados, muitos dos que deixaram as instituições assumiram funções em que não se podem excluir riscos de conflito de interesses, incluindo posições de lobbying junto dos antigos colegas. O período de incompatibilidade — o intervalo obrigatório entre o cargo público e a actividade de lobbying — era, para a maioria destes casos, de dezoito meses a dois anos: suficientemente curto para que as relações e o conhecimento acumulados permanecessem relevantes.

Em Portugal, o registo de lobbying foi, durante décadas, inexistente — uma excepção entre as democracias europeias. Só a Lei n.º 5-A/2026, de 28 de Janeiro, criou um Registo de Transparência da Representação de Interesses obrigatório, em vigor desde 27 de Julho de 2026; a sua eficácia está ainda por demonstrar. A ausência de registo nunca significou ausência de lobbying: significou ausência de transparência sobre o lobbying que existia. Os casos que chegavam ao conhecimento público chegavam por via de investigações jornalísticas, de processos judiciais ou de fugas de informação — mecanismos esporádicos e insuficientes para um escrutínio sistemático. A Transparência Internacional Portugal apontou repetidamente fragilidades no sistema de integridade pública do país, com particular vulnerabilidade nas áreas da regulação económica e das relações entre o sector privado e o poder político.

A Produção Legislativa como Negociação Assimétrica

O processo legislativo — nas democracias liberais, o mecanismo formal pelo qual as regras são produzidas com legitimidade democrática — é também o terreno onde a assimetria de recursos entre os interesses organizados do capital e os interesses difusos da maioria se traduz mais directamente em resultados.

A produção de legislação complexa — uma directiva financeira, uma lei fiscal, uma regulação ambiental — requer conhecimento técnico especializado que os parlamentos raramente têm internamente em quantidade suficiente. A lacuna é preenchida pelas partes interessadas: as empresas e as associações sectoriais que serão afectadas pela legislação providenciam, de forma voluntária e geralmente bem-vinda, o conhecimento técnico de

que os legisladores precisam. O resultado é que o rascunho inicial de muitas peças legislativas é, em parte substancial, escrito pelas entidades que a legislação pretende regular — um fenómeno documentado em múltiplos estudos sobre o processo legislativo europeu e americano.

Um estudo publicado na revista *Perspectives on Politics* em 2014, da autoria de Martin Gilens e Benjamin Page, analisou 1.779 decisões políticas americanas ao longo de vinte anos e concluiu que as preferências das elites económicas e das organizações empresariais tinham um impacto substancial e independente sobre os resultados das políticas públicas, enquanto as preferências da maioria dos cidadãos tinham um impacto próximo de zero quando controladas as preferências das elites. A frase que sintetiza a conclusão do estudo tornou-se uma das mais citadas na ciência política americana: «quando a maioria dos cidadãos discorda das elites económicas ou de grupos de interesses organizados, geralmente perde.» Gilens e Page concluíram que os Estados Unidos se aproximavam mais de uma oligarquia do que de uma democracia, na acepção em que o poder político efectivo estava concentrado nas mãos de uma minoria económica.

A objecção habitual a esta conclusão é que se aplica especificamente ao sistema americano, com o seu financiamento eleitoral desregulado e a sua cultura política particular. A objecção tem algum mérito — os sistemas europeus são, em geral, menos permeáveis ao dinheiro na política do que o americano. Mas a diferença é de grau, não de natureza. Os estudos equivalentes sobre o processo legislativo europeu — em particular os trabalhos reunidos por David Coen e Jeremy Richardson sobre o lobbying junto das instituições europeias — documentam uma assimetria semelhante de recursos e de acesso: os interesses empresariais organizados têm consistentemente mais acesso do que os interesses difusos dos cidadãos, embora a literatura seja mais matizada quanto à medida em que esse acesso se traduz em influência efectiva.

Os Think Tanks e a Fábrica de Consenso

Entre o lobbying directo e a influência sobre a opinião pública existe um mecanismo intermediário que opera numa escala de tempo mais longa e com uma eficácia mais difícil de medir, mas potencialmente maior: os think tanks — institutos de investigação e produção de política pública financiados por doações privadas, frequentemente empresariais, que produzem relatórios, organizam conferências e treinam quadros políticos com uma visão do mundo consistente com os interesses dos seus financiadores.

A Heritage Foundation, o Cato Institute e o American Enterprise Institute nos Estados Unidos; o Institute of Economic Affairs e o Adam Smith Institute no Reino Unido —

todos são organizações que produzem conhecimento sobre política pública e que têm, em graus variáveis, financiamento corporativo e uma orientação ideológica consistente com os interesses desse financiamento. Não são todos iguais em rigor, em transparência ou em independência editorial. Mas partilham uma característica estrutural: apresentam-se como independentes e académicos enquanto produzem recomendações de política que tendem a favorecer a redução de impostos, a desregulação e a privatização — as políticas que beneficiam os seus financiadores.

O mecanismo é mais subtil do que o lobbying directo e mais duradouro nos seus efeitos. Um relatório de um think tank que recomenda a privatização dos serviços de saúde não é lobbying — é investigação académica. Um economista formado nas ideias desse think tank que entra para o governo não é um lobista — é um técnico independente. A linha entre investigação legítima e produção de consenso ao serviço de interesses específicos é suficientemente ténue para que a distinção raramente seja feita no debate público e suficientemente real para que valha a pena tentar fazê-la.

A Captura do Regulador: Quando a Prevenção Falha

O Estado moderno criou, ao longo do século XX, uma arquitectura de regulação sectorial — bancos centrais, comissões de valores mobiliários, autoridades da concorrência, agências ambientais — precisamente para evitar que os sectores com poder económico ditassem as suas próprias regras. A teoria é que reguladores independentes, protegidos da pressão política directa e dotados de conhecimento técnico especializado, podem equilibrar os interesses das empresas com os interesses do público. A prática sugere que a independência formal não é suficiente para garantir a independência real.

O conceito de captura regulatória foi formalizado pelo economista George Stigler em 1971, numa análise seminal sobre os efeitos da regulação nos mercados americanos. A tese central é que os organismos reguladores tendem, ao longo do tempo, a ser capturados pelos interesses das indústrias que regulam — não necessariamente por corrupção, mas por proximidade, por dependência informacional e pela lógica dos incentivos de carreira. O regulador que trata bem a indústria tem mais probabilidade de ser contratado por ela após o fim do seu mandato; o regulador que a contraria tem mais probabilidade de ser substituído por alguém mais complacente.

A crise financeira de 2008 é o estudo de caso mais amplamente analisado da captura regulatória em escala sistémica. O Federal Reserve, a SEC e os reguladores bancários estaduais americanos tinham, nos anos que precederam a crise, acesso suficiente à informação sobre as práticas de risco excessivo no sistema financeiro para intervir

preventivamente. Não intervieram. Em parte por convicção ideológica, em parte por pressão política e em parte pela lógica das portas giratórias que tornava improvável que os reguladores agissem de forma que os seus futuros empregadores privados considerassem hostil. O custo desta não-intervenção foi suportado pelos contribuintes e pelos trabalhadores que perderam os seus empregos. Os reguladores que não intervieram saíram, na sua maioria, para posições bem remuneradas no sector privado.

A pergunta com que este capítulo começou — por que é que os mecanismos documentados nos capítulos anteriores persistem sem correcção eficaz — tem uma resposta que os dados sustentam: porque quem mais beneficia deles tem poder suficiente para impedir a correcção. Não através de conspiração, mas através de processos legais, transparentes na sua maioria e sistemáticos no seu resultado: o lobbying que escreve as leis, as portas giratórias que neutralizam a regulação, os think tanks que fabricam o consenso e a captura regulatória que garante que quem vigia é capturado por quem deveria vigiar. O sistema não está partido. Está a funcionar exactamente como foi construído para funcionar — por quem tinha poder suficiente para o construir.

A Ideologia de Suporte

«As ideias da classe dominante são, em cada época, as ideias dominantes; ou seja, a classe que é a força material dominante da sociedade é, ao mesmo tempo, a sua força intelectual dominante.»

— Karl Marx e Friedrich Engels, A Ideologia Alemã
(1846)

Os capítulos anteriores documentaram o que o capitalismo faz na prática — e o capítulo imediatamente anterior explicou por que é que continua: porque quem mais beneficia tem poder suficiente para impedir a correcção. Este capítulo trata de uma questão diferente e em certo sentido mais interessante: como é que um sistema com este historial documentado consegue manter a legitimidade suficiente para que a maioria das pessoas que perde com ele continue a não o contestar activamente? Por que é que o indivíduo que paga 20 por cento de imposto sobre o rendimento tende a defender o direito da empresa que paga 3 por cento de não pagar mais?

A resposta está na ideologia — não no sentido conspiratório de uma manipulação deliberada e centralizada, mas no sentido analítico de um conjunto de crenças, narrativas e categorias conceptuais que tornam o existente natural, inevitável e merecido. A ideologia de suporte do capitalismo contemporâneo assenta em quatro pilares que este capítulo examina: a meritocracia como legitimação da desigualdade, o empreendedorismo como mito fundador, a naturalização do mercado como destino e não como escolha e o controlo da linguagem como instrumento de poder.

A Meritocracia: A Ficção mais Útil

A ideia de meritocracia — de que cada um recebe o que merece, de que o sucesso reflecte mérito e o fracasso reflecte a sua ausência — é a pedra angular da legitimação ideológica da desigualdade capitalista. Se o sistema distribui recompensas de acordo com o mérito, então a desigualdade não é injusta: é o resultado de diferenças reais de esforço, talento e inteligência. Os pobres merecem ser pobres. Os ricos merecem ser ricos. O sistema é justo por definição.

O problema com esta narrativa é que é empiricamente falsa nos seus aspectos mais relevantes. O preditor mais forte do rendimento e da riqueza de um adulto não é o seu

esforço, o seu talento ou a sua inteligência: é o rendimento e a riqueza dos seus pais. Esta correlação entre a situação económica dos pais e dos filhos — a mobilidade inter-geracional, ou a sua ausência — foi medida sistematicamente para dezenas de países. Os resultados são consistentes: nos países com maior desigualdade, a mobilidade inter-geracional é menor. Nos países mais desiguais do mundo desenvolvido — os Estados Unidos no topo da lista — a probabilidade de um filho de família pobre se tornar adulto de rendimento elevado é substancialmente inferior à de países com menos desigualdade, como a Dinamarca ou a Finlândia.

A meritocracia não é apenas descritivamente falsa. É funcionalmente útil para quem se encontra no topo da distribuição: converte uma vantagem de nascimento — capital herdado, acesso a educação de qualidade, redes de contactos, capital cultural — numa virtude pessoal. O filho do banqueiro que se torna banqueiro não tem de reconhecer que o seu ponto de partida era diferente do do filho do operário que também aspirava a ser banqueiro. Pode acreditar e muitas vezes acredita genuinamente, que chegou onde chegou pelo seu próprio mérito. A ideologia é mais eficaz quando os seus beneficiários a internalizaram como verdade.

O Empreendedorismo como Mito Fundador

Se a meritocracia é o quadro geral que legitima a desigualdade, o empreendedorismo é o seu personagem central: o indivíduo que, pela força da sua visão, da sua determinação e do seu génio, cria algo do nada e transforma o mundo. Steve Jobs na garagem de Los Altos. Jeff Bezos na garagem de Bellevue. Elon Musk a dormir na fábrica. A narrativa do empreendedor heróico é a mitologia fundadora do capitalismo contemporâneo — e, como toda a mitologia eficaz, contém elementos de verdade suficientes para tornar invisíveis os elementos que omite.

Jobs tinha genuíno talento para o design e para o posicionamento de produto. Bezos tinha genuína capacidade de execução em escala. Musk tem genuína tolerância ao risco. O que a narrativa omite é o contexto em que estes talentos operaram: a investigação pública que produziu as tecnologias que comercializaram, os sistemas de educação pública que formaram os engenheiros que contrataram, as infra-estruturas públicas que tornaram possível a escala dos seus negócios e o capital de risco abundante — ele próprio produto de um sistema fiscal que favorece os ganhos de capital — que financiou os anos de prejuízo antes da rentabilidade. O empreendedor heróico é real; a sua heroicidade solitária é uma ficção retroactiva.

A mitologia do empreendedorismo cumpre uma função ideológica precisa:

individualiza o sucesso e, por simetria, individualiza o fracasso. Se o sucesso resulta da visão e da determinação individual, o fracasso resulta da sua ausência. O trabalhador precário que não consegue sair da precariedade não é vítima de um sistema que estruturalmente o mantém nessa posição: é um empreendedor falhado que não teve a coragem de «arriscar». A Glovo não explora os seus estafetas — dá-lhes uma «plataforma de oportunidades» que eles não souberam aproveitar suficientemente. Esta reformulação do problema estrutural como falha individual é, talvez, a conquista mais eficaz da ideologia neoliberal das últimas décadas.

O culto do empreendedor tem também uma dimensão de política pública com consequências práticas. Os sistemas fiscais que tratam os ganhos de capital de forma mais favorável do que os rendimentos do trabalho — e a maioria dos sistemas ocidentais faz exactamente isto — justificam essa assimetria com o argumento de que os investidores assumem riscos que merecem recompensa. O resultado é que Warren Buffett paga uma taxa efectiva de imposto inferior à da sua secretária — um facto que o próprio Buffett denunciou publicamente. A taxa sobre os rendimentos do trabalho é, em Portugal como na maioria dos países europeus, substancialmente superior à taxa sobre os ganhos de capital e os dividendos. O sistema fiscal recompensa quem tem capital para investir e penaliza quem apenas tem trabalho para vender — e justifica esta assimetria com a retórica do empreendedorismo.

«Não Há Alternativa»: A Naturalização como Instrumento Político

O segundo pilar estrutural da ideologia de suporte é a naturalização do capitalismo — a apresentação do sistema económico existente não como o produto de escolhas políticas específicas, reversíveis e contestáveis, mas como a expressão de leis naturais análogas às da física ou da biologia. «As leis do mercado» não são uma metáfora casual: são uma afirmação ideológica sobre o estatuto epistémico do capitalismo.

As leis da oferta e da procura são apresentadas como forças naturais que operam independentemente das escolhas humanas — como a gravidade, não como o código da estrada. Esta apresentação serve uma função precisa: torna impronunciável a ideia de que as regras poderiam ser diferentes. Se os preços são determinados por leis naturais, contestá-los é tão absurdo como contestar a lei da gravidade. Se o desemprego resulta de forças de mercado impessoais, exigir que o Estado intervenha para o reduzir é interferir com a natureza. Se a desigualdade é o produto inevitável de diferenças de produtividade, redistribuí-la é punir o mérito.

Margaret Thatcher sintetizou esta posição com uma candura que os seus sucessores

tendem a evitar: «There Is No Alternative.» A frase não é apenas uma afirmação política. É uma recusa da política como tal — a declaração de que certas questões são retiradas do domínio da escolha democrática e entregues à gestão técnica das «leis do mercado». O que Thatcher chamava alternativa inviável — um Estado social robusto, uma tributação progressiva efectiva, serviços públicos universais — era a norma na maioria dos países europeus ocidentais antes de 1980 e continua a ser em vários países nórdicos. A alternativa existe. É uma escolha política não a adoptar.

A pandemia de COVID-19 fez o que as crises tendem a fazer: tornou visível o que a normalidade obscurece. Em semanas, governos que afirmavam não ter dinheiro para financiar serviços públicos, para aumentar salários na saúde ou para garantir prestações sociais adequadas, encontraram biliões para responder à emergência. O dinheiro existia. A escolha de não o gastar naquelas áreas não era uma necessidade técnica: era uma escolha política. A pandemia suspendeu temporariamente a ideologia do «não há alternativa» e revelou, por baixo, a escolha que a ideologia obscurecia.

A Colonização da Linguagem

A forma mais subtil pela qual a ideologia opera é o controlo da linguagem. As categorias conceptuais que utilizamos para descrever a realidade económica não são neutras — delimitam o que é pensável, o que é questionável e o que permanece invisível por falta de palavra adequada.

Considere-se o vocabulário do capitalismo contemporâneo: «criadores de emprego», «criadores de valor», «empreendedores», «inovadores». Cada um destes termos atribui a agência e o mérito a quem detém capital. O trabalhador que executa o trabalho que gera o emprego não é «criador de emprego» — é um custo. O engenheiro que concebe o produto não é «criador de valor» — é um recurso humano. O estafeta da Glovo que pedala durante doze horas não é um trabalhador com direitos laborais — é um «parceiro independente» que «desenvolve o seu negócio» numa «plataforma de oportunidades». A linguagem não descreve a realidade: constrói uma versão dela em que o poder de quem paga é invisível e a agência de quem trabalha é uma escolha livre.

Em sentido inverso, o vocabulário disponível para descrever as transferências do público para o privado é sistematicamente eufemístico ou inexistente. Os subsídios às petrolíferas não são «subsídios» no discurso dominante — são «apoios à estabilidade energética». Os resgates bancários não são «resgates» — são «medidas de estabilização do sistema financeiro». A evasão fiscal legal não é «evasão» — é «planeamento fiscal eficiente». A concentração de mercado que permite a uma empresa cobrar preços de monopólio não

é «exploração» — é «liderança de mercado». Cada reformulação remove um grau de responsabilidade da descrição e um grau de indignação da recepção. Acumuladas ao longo de décadas de uso sistemático, estas reformulações constroem um mundo em que o problema não tem nome — e o que não tem nome não pode ser debatido, regulado ou corrigido.

O papel dos meios de comunicação social nesta colonização da linguagem não é conspiratório, mas estrutural. A maioria dos grandes meios de comunicação ocidentais é propriedade de grupos empresariais com interesses directos no status quo económico. Isto não significa que os jornalistas individuais sejam instrumentos conscientes de uma agenda: significa que o contexto institucional em que trabalham, os critérios de noticiabilidade que aplicam e o vocabulário que utilizam tendem a reproduzir os pressupostos ideológicos dos que controlam as instituições. A cobertura do mercado de trabalho em termos de «flexibilidade» em vez de «precariedade», a discussão da evasão fiscal em termos de «optimização fiscal» em vez de «desvio de recursos públicos», o enquadramento dos resgates bancários como «medidas técnicas necessárias» em vez de «transferências políticas de risco» — todas são escolhas linguísticas com consequências políticas.

O Sistema Educativo como Reprodutor

A ideologia de suporte do capitalismo não é apenas transmitida pelos meios de comunicação e pelos políticos. É reproduzida pelo sistema educativo — pela forma como a economia é ensinada, pela história que é contada e pelas categorias que são apresentadas como naturais e inevitáveis.

A teoria económica neoclássica — que domina o ensino de economia na esmagadora maioria das universidades do mundo — parte de pressupostos que são escolhas ideológicas apresentadas como axiomas técnicos: que os agentes económicos são racionais e maximizadores de utilidade, que os mercados tendem ao equilíbrio eficiente, que a intervenção do Estado distorce esse equilíbrio. Estes pressupostos não são descrições neutras da realidade: são um enquadramento que torna natural o que é contingente e inevitável o que é escolhido. Um estudante de economia que aprende estes modelos antes de aprender a questionar os seus pressupostos não está a receber educação económica neutra: está a receber uma iniciação ideológica embrulhada em linguagem técnica.

A crise de 2008 foi um teste desta formação: a maioria dos economistas formados na tradição neoclássica não a previu, porque os seus modelos não incluíam a possibilidade de uma crise financeira sistémica — os mercados financeiros, no modelo padrão, são eficientes e auto-correctivos por definição. Após a crise, associações de estudantes de economia de

dezenas de países publicaram, em 2014, uma carta aberta a exigir a reforma do ensino da economia — mais pluralismo de escolas de pensamento, mais história económica, mais análise crítica dos pressupostos. A maioria dos departamentos de economia continuou, essencialmente, a ensinar o que ensinava antes. O modelo resistiu ao teste empírico que o deveria ter falsificado. A ideologia tem esta vantagem sobre a ciência: não precisa de explicar o que aconteceu, apenas de garantir que a próxima geração de economistas use os mesmos modelos.

A ideologia de suporte do capitalismo não precisa de ser falsa em todas as suas afirmações para ser eficaz. Precisa apenas de tornar o existente natural, o contestável inevitável e o questionável impensável. Quando um trabalhador que paga 20 por cento de imposto sobre o rendimento acredita que a empresa que paga 3 por cento está a ser injustamente tributada, a ideologia funcionou. Não há instrumento de dominação mais eficaz do que aquele que convence os dominados de que a sua dominação é justa — e de que qualquer alternativa seria pior.

O Capitalismo do Século XXI: As Mesmas Lógicas, Novos Disfarces

«O capitalismo de vigilância reclama unilateralmente a experiência humana como matéria-prima gratuita para tradução em dados comportamentais.»

— Shoshana Zuboff, *A Era do Capitalismo de Vigilância*
(2019) (tradução livre)

Em Dezembro de 2008, dois empreendedores tecnológicos, Travis Kalanick e Garrett Camp, tiveram dificuldade em apanhar um táxi em Paris numa noite de neve. Desta frustração, reza a história, nasceu a Uber, fundada no ano seguinte. A história é contada com frequência como exemplo do espírito empreendedor americano — dois jovens com uma ideia simples que transformaram o transporte urbano global. É uma história verdadeira nos seus factos e enganosa na sua moldura: omite que a «ideia simples» consistia em classificar os trabalhadores como contratantes independentes para evitar os custos laborais que os táxis convencionais tinham de suportar, em operar ilegalmente em dezenas de cidades até ter dimensão suficiente para pressionar a alteração da lei e em utilizar capital de risco abundante para subsidiar corridas abaixo do custo até eliminar a concorrência.

A Uber não inventou nada de tecnologicamente revolucionário: o GPS existia, os smartphones existiam, a geolocalização em tempo real existia. O que a Uber inventou foi um modelo de negócio que transferia os custos — do trabalho, do risco, da manutenção dos veículos, da protecção social — para os trabalhadores e para o Estado, enquanto capturava os lucros da intermediação. Este modelo não é uma inovação do capitalismo do século XXI. É a lógica do capitalismo do século XIX aplicada com as ferramentas do século XXI — e apresentada, com considerável talento de relações públicas, como uma revolução.

O Capitalismo de Plataforma: Renda de Monopólio Digital

O capitalismo de plataforma — o modelo económico das grandes empresas tecnológicas que dominam a economia digital — repousa sobre um mecanismo que os economistas clássicos reconheceriam imediatamente: a renda de monopólio. A diferença em relação ao monopólio industrial clássico é que os monopólios digitais são sustentados por efeitos de rede que os tornam quase impossíveis de contestar uma vez estabelecidos.

Um efeito de rede existe quando o valor de um produto ou serviço aumenta com o número de utilizadores. As plataformas digitais funcionam pelo mesmo princípio,

amplificado pela escala global e pelos custos marginais próximos de zero da tecnologia digital. O Google detém mais de 90 por cento do mercado global de pesquisa na internet. A Amazon detém, nos Estados Unidos, cerca de 40 por cento do comércio electrónico total. A Meta controla o Facebook, o Instagram e o WhatsApp. A Apple e o Google controlam duopolicamente os sistemas operativos dos smartphones e, através das suas lojas de aplicações, cobram comissões de 15 a 30 por cento sobre todas as transacções que passam por elas. Estas não são posições de mercado obtidas por competição contínua: são posições de monopólio sustentadas por efeitos de rede que criam barreiras à entrada praticamente intransponíveis.

A renda que estes monopólios cobram é tão estrutural que se tornou invisível. Os dados sobre o que as pessoas pesquisam, quando pesquisam e o que fazem depois são a matéria-prima de um negócio publicitário que gerou, em 2022, 224 mil milhões de dólares em receitas para a Alphabet. A matéria-prima não foi paga: foi cedida por utilizadores que, ao aceitar os termos de serviço, consentiram que os seus dados fossem utilizados para fins comerciais que a maioria deles não leu nem compreendeu.

Os Dados como Matéria-Prima Não Paga

Shoshana Zuboff, na sua análise do capitalismo de vigilância, identifica o mecanismo central do modelo de negócio das grandes plataformas digitais: a extracção de dados comportamentais dos utilizadores como matéria-prima para a produção de produtos de predição — perfis que permitem prever e influenciar o comportamento dos utilizadores, vendidos aos anunciantes que pagam para aceder a essa capacidade de influência.

A analogia com as formas anteriores de extracção de valor é precisa: assim como as petrolíferas extraem petróleo que está no subsolo e que ninguém criou, as plataformas digitais extraem dados comportamentais que os utilizadores geram sem intenção de os ceder como matéria-prima comercial. A diferença é que o petróleo pelo menos pertence ao Estado soberano sobre o território onde se encontra. Os dados dos utilizadores não pertencem, em nenhum sentido jurídico efectivo, aos utilizadores que os geram — e não existe nenhum mecanismo de compensação pela extracção.

A Meta — cujo produto principal é a atenção e os dados dos seus utilizadores — teve, no pico da sua capitalização em 2021, uma avaliação de mercado de cerca de um bilião de dólares. Os três mil milhões de utilizadores do Facebook, Instagram e WhatsApp não receberam qualquer compensação pela matéria-prima que tornou possível este bilião. Pagaram com algo que o sistema de preços convencional não consegue avaliar: a sua atenção, os seus dados e, segundo as investigações sobre as consequências dos algoritmos

de recomendação, em muitos casos a sua saúde mental.

A Dimensão Global: O Sul como Fornecedor e Mercado

A maior parte deste livro centrou-se nas economias do Norte Global — não por descuido, mas porque é aí que a maioria dos dados sistemáticos está disponível e onde os mecanismos foram mais extensamente estudados. Mas o capitalismo do século XXI opera globalmente e as suas lógicas de extracção aplicam-se com intensidade ainda maior nas economias do Sul Global, onde o poder de negociação dos Estados é mais fraco, as infra-estruturas de regulação são mais limitadas e a dependência de capital externo é mais pronunciada.

Em África, o padrão extractivo do capitalismo do século XXI tem uma continuidade directa com o colonialismo documentado no Capítulo 1. A República Democrática do Congo detém as maiores reservas mundiais de cobalto — um mineral indispensável para as baterias dos veículos eléctricos e dos smartphones que definem a «economia verde» e a «economia digital» do século XXI. Cerca de 70 por cento da produção mundial de cobalto provém do Congo. O preço de mercado do cobalto oscilou entre 25.000 e 95.000 dólares por tonelada na última década. O Congo é um dos países mais pobres do mundo, com um rendimento per capita de menos de 600 dólares anuais. A riqueza do subsolo congolês não se traduz em riqueza para os congoleses — traduz-se em margens para os produtores de baterias, em capitalizações para os fabricantes de veículos eléctricos e em fortunas para os fundos que investem nas empresas mineiras que extraem o mineral com mão de obra frequentemente sujeita a condições que os reguladores europeus não tolerariam no seu território.

Na América Latina, o padrão repete-se com variações locais. O Brasil detém as maiores reservas de nióbio do mundo — um mineral crítico para o aço de alta resistência usado na indústria aeroespacial e automóvel — e exporta quase toda a produção sob a forma de ferro-nióbio, com valor acrescentado limitado, para ser transformado nas economias industrializadas. O Chile e o Peru fornecem o cobre que alimenta a electrificação global. A Argentina, a Bolívia e o Chile detêm o chamado «triângulo do lítio» — as maiores reservas mundiais do mineral essencial para a transição energética. Em todos os casos, a estrutura é a mesma: o recurso natural sai em estado bruto, o valor é criado no processamento que ocorre noutros países e a riqueza gerada retorna em forma de investimento directo que extrai mais recursos, não em industrialização local que crie emprego de valor acrescentado.

As plataformas digitais replicam esta estrutura de extracção sem recurso físico. O Facebook e o Google chegaram a África e à América Latina antes de existirem alternativas

locais com escala comparável — beneficiando dos efeitos de rede para estabelecer posições de monopólio. Os dados comportamentais de mais de mil milhões de utilizadores africanos e latino-americanos alimentam os modelos de publicidade das plataformas americanas, gerando receitas que são reconhecidas fiscalmente nos Estados Unidos, na Irlanda ou nos Países Baixos — não nos países onde os utilizadores vivem e onde a actividade económica real que os dados representam ocorre. A extracção de valor digital segue a geometria da extracção de valor físico: o recurso sai; o valor fica noutro lado.

O Greenwashing e a Economia Verde como Relações Públicas

Desde meados dos anos dois mil, as grandes empresas adoptaram progressivamente a linguagem da sustentabilidade, da responsabilidade ambiental e da economia verde. Os relatórios anuais das petrolíferas dedicam dezenas de páginas aos seus investimentos em energias renováveis. As companhias aéreas vendem créditos de carbono que permitem aos passageiros «compensar» as emissões das suas viagens. Os fundos de investimento ESG cresceram para dezenas de biliões de dólares em activos sob gestão.

O problema é que a substância raramente corresponde à embalagem. Os investimentos reais das maiores petrolíferas em energias renováveis representavam, em média, menos de 5 por cento do total dos seus investimentos em capital. A BP adoptou o slogan «Beyond Petroleum» em 2000 e continuou a investir predominantemente em petróleo e gás durante as duas décadas seguintes. Uma investigação do Guardian e do Zeit, publicada em 2023, analisou os créditos de compensação de carbono de florestas tropicais do maior certificador mundial e concluiu que mais de 90 por cento não correspondiam a reduções reais de emissões. As empresas que os compravam podiam afirmar ser «neutras em carbono» sem ter reduzido uma tonelada das suas emissões reais.

Os fundos ESG sofreram escrutínio semelhante. Um estudo de Aneesh Raghunandan e Shivaram Rajgopal (2022) concluiu que os fundos americanos com rótulo ESG investiam em empresas com piores registos de cumprimento ambiental e laboral do que fundos comparáveis, cobrando comissões mais elevadas. O ESG criou um mercado lucrativo para a certificação de virtude, com metodologias suficientemente opacas para que as mesmas empresas recebessem classificações muito diferentes de diferentes fornecedores de ratings — divergência documentada por investigadores do MIT (Berg, Kölbel e Rigobon, 2022).

A Inteligência Artificial: O Próximo Ciclo

A inteligência artificial generativa representa o próximo ciclo de acumulação do capitalismo tecnológico e os seus contornos reproduzem os padrões que os capítulos

anteriores documentaram com uma consistência que não surpreende quem compreende a lógica estrutural do sistema.

Os modelos de linguagem de grande escala foram treinados com texto produzido por humanos ao longo de décadas — livros, artigos, páginas de internet, conversas. Este texto foi produzido por escritores, jornalistas, investigadores, professores e utilizadores comuns que não consentiram especificamente na sua utilização como dados de treino para sistemas comerciais e não foram compensados por essa utilização. As acções judiciais de autores e publicações contra a OpenAI, a Meta e outras empresas de IA estão nos tribunais; entretanto, os modelos foram treinados e lançados comercialmente. A lógica é a mesma dos dados das plataformas: o recurso — neste caso o conhecimento humano acumulado — é extraído sem compensação; o valor comercial criado fica nas empresas que controlam os modelos.

A concentração na indústria de IA reproduz e amplifica a concentração das plataformas digitais. O treino de modelos de linguagem de grande escala requer capacidade de computação que apenas um punhado de empresas no mundo possui em quantidade suficiente — a Nvidia, que fabrica os chips especializados necessários, a Microsoft, a Google e a Amazon, que operam as infra-estruturas de computação em nuvem. Esta concentração de infra-estrutura cria barreiras à entrada que nenhuma startup europeia, africana ou latino-americana pode superar sem acesso a capital de risco americano — e este acesso vem frequentemente com condições que transferem a propriedade intelectual e o controlo das empresas para o ecossistema americano.

A infra-estrutura que suporta esta concentração tem também uma dimensão de subsídio invisível que o Capítulo 6 identificou noutros sectores e que a IA reproduz em escala acelerada. Os data centers que treinam e servem os grandes modelos de linguagem consomem electricidade em volumes que rivalizam com países inteiros — o consumo de electricidade da Microsoft, impulsionado pela expansão dos data centers e dos serviços de IA, foi em 2023 de cerca de 24 TWh, superior ao de países como a Islândia ou a Jordânia — e água em quantidades industriais para os sistemas de arrefecimento. Esta infra-estrutura depende de redes eléctricas construídas e mantidas com dinheiro público, de concessões de utilização de água negociadas com governos locais frequentemente sem escrutínio adequado, e de regimes de isenção ou redução fiscal que os Estados oferecem para atrair a instalação dos data centers nos seus territórios. Os impactos climáticos das emissões associadas são externalizados para a atmosfera e para as populações que suportam as consequências do aquecimento. O preço da electricidade para o consumidor comum sobe, em parte, porque a procura dos data centers pressiona as redes. Os lucros do «produto

computacional» — as subscrições, as APIs, os serviços de cloud de IA — são inteiramente privados.

A lógica é a mesma da petrolífera que externaliza os custos climáticos, da companhia aérea que não paga impostos sobre o combustível, da grande distribuição que paga salários que o Estado complementa. Muda o sector e muda o nome do produto. A geometria da transferência não muda: a infra-estrutura é pública ou subsidiada, os custos são difusos e recaem sobre quem não tem poder de os recusar, os lucros são concentrados e ficam com quem teve poder suficiente para construir o sistema dessa forma.

Os ganhos de produtividade que a inteligência artificial promete — e em muitas aplicações já entrega — são reais. A questão relevante não é se a tecnologia é eficaz, mas quem fica com os ganhos. A história das transições tecnológicas anteriores — a mecanização industrial, a automação fabril, a informatização dos serviços — sugere que os ganhos de produtividade não se distribuem automaticamente pelos trabalhadores cujo trabalho é substituído ou transformado. Distribuem-se pelos detentores do capital que controla a tecnologia, salvo quando existem mecanismos políticos que forçam uma distribuição mais ampla. Esses mecanismos estão, em geral, mais fracos do que estiveram nas décadas anteriores. A IA será a mais poderosa das transições tecnológicas até agora. A assimetria na distribuição dos seus ganhos pode ser correspondentemente a maior da história económica moderna.

A Uber não inventou a exploração do trabalho. A Google não inventou a renda de monopólio. A ExxonMobil não inventou o greenwashing. As empresas de IA não inventaram a extração de recursos sem compensação. O capitalismo do século XXI reinventou instrumentos antigos com ferramentas novas, deu-lhes nomes que soam a progresso e liberdade e aplicou-os a uma escala global que os torna mais eficazes e mais difíceis de contestar. As lógicas são as mesmas do século XIX. O disfarce é mais sofisticado. A conta apresentada ao contribuinte, ao trabalhador, ao ambiente e ao Sul Global é maior do que alguma vez foi.

Conclusão

A Conta Apresentada

«[...] *opulência privada e miséria pública.*»

— John Kenneth Galbraith, *A Sociedade Afluente* (1958)

(tradução livre)

Percorremos dez capítulos e um arco que vai dos cercamentos ingleses do século XV aos algoritmos de inteligência artificial do século XXI. O percurso não foi arbitrário: foi construído para demonstrar que o que parece uma série de escândalos separados — a evasão fiscal da Apple, os resgates bancários de 2008, os subsídios às petrolíferas, o trabalho precário das plataformas digitais, o cobalto congelado na bateria do veículo eléctrico — é, na realidade, a expressão repetida de uma lógica única. Essa lógica tem um nome simples, que é também o título deste livro: os lucros são privados; os prejuízos são vossos.

Não é uma metáfora. É uma descrição operacional do sistema. O capital acumula-se através da expropriação do comum e da extracção de valor do trabalho. Protege-se através da arquitectura fiscal que transfere a carga tributária para quem não tem poder de a evitar. Socializa as suas perdas através de resgates financiados pelo contribuinte. Subsidia-se através de transferências públicas que não aparecem nos orçamentos como subsídios. Concentra-se até ao ponto em que a riqueza económica se converte em poder político suficiente para reescrever as regras que governam a sua própria distribuição. E mantém a legitimidade deste sistema através de uma ideologia que converte escolhas políticas em leis naturais, de um aparato de lobbying que garante que as leis sejam escritas pelos seus beneficiários e de uma linguagem que torna o problema impronunciável.

A Conta, Item por Item

O contribuinte que lê este livro financiou, directa ou indirectamente, um conjunto de transferências que este livro documenta. Vale a pena fazer o inventário antes de concluir.

Financiou a investigação científica que gerou as inovações que as empresas tecnológicas patentearam e monetizaram — a internet, o GPS, o ecrã táctil, os algoritmos de pesquisa, a tecnologia de ARNm das vacinas COVID. Não recebeu qualquer retorno sobre este investimento além do acesso aos produtos que resultaram dele, a preços fixados unilateralmente pelas empresas que ficaram com as patentes.

Financiou, através dos impostos que pagou, os serviços públicos que as grandes empresas utilizam sem os remunerar proporcionalmente — as estradas que os seus camiões percorrem, os portos que as suas mercadorias atravessam, as escolas que educaram os seus trabalhadores, os hospitais que tratam os seus funcionários quando adoecem. Pagou uma taxa efectiva de imposto que é, em percentagem do rendimento, múltiplos da que as empresas que mais beneficiam destes serviços pagaram.

Financiou os resgates de 2008 e os pacotes de apoio de 2020. Pagou, através dos cortes nos serviços públicos e nos salários que se seguiram às crises, a austeridade que foi a condição imposta para o acesso ao crédito necessário para pagar esses resgates. Os bancos que foram salvos voltaram a pagar bónus. Os serviços públicos que foram cortados não foram todos restabelecidos.

Subsidiou, através do sistema de prestações sociais, os trabalhadores de grandes empresas cujos salários eram insuficientes para cobrir as necessidades básicas. Pagou os custos de saúde pública das emissões de poluentes que as empresas externalizaram. Financiou, através de isenções fiscais não contabilizadas como despesa, o combustível de aviação que não paga IVA e os subsídios agrícolas que beneficiam desproporcionalmente as grandes explorações industriais.

E fez tudo isto enquanto ouvia, com regularidade, que o Estado gasta demasiado, que os impostos são demasiado elevados, que a regulação sufoca a iniciativa privada e que o mercado livre, se deixado a funcionar sem interferência, produziria prosperidade geral. A interferência a que se referiam não era a interferência que construiu a internet com dinheiro público. Era a interferência que poderia ter regulado os bancos antes de 2008, que poderia ter exigido retorno sobre o investimento público em inovação, que poderia ter impedido a evasão fiscal e distribuído mais equitativamente os custos do funcionamento da sociedade.

O que Este Livro Não É

Este livro não é uma defesa do socialismo de Estado. O registo histórico das economias de planificação central é suficientemente mau para dispensar defesa ou ataque: fala por si. Não é uma chamada à revolução — a retórica revolucionária é, na maioria dos contextos contemporâneos, um atalho para não pensar nas reformas concretas e realizáveis que poderiam melhorar a distribuição de poder e de riqueza dentro do quadro existente.

Não é, tampouco, uma acusação moral aos indivíduos que operam dentro das regras do sistema. Jeff Bezos não inventou a evasão fiscal: herdou um sistema fiscal com brechas que os seus advogados exploram competentemente. Os gestores do Lehman Brothers não inventaram os incentivos que os levaram a assumir riscos excessivos: responderam

racionalmente aos incentivos que o sistema lhes oferecia. Os accionistas da Foxconn não decidiram pessoalmente que os trabalhadores de Zhengzhou deviam ganhar dois dólares por hora: são o produto final de uma cadeia de decisões de mercado que nenhum deles controla individualmente.

O ponto não é a culpa individual. O ponto é a arquitectura sistémica — as regras, os incentivos, as estruturas de poder que produzem estes resultados de forma consistente e previsível, independentemente das intenções dos actores individuais. Mudar os resultados requer mudar a arquitectura, não substituir as pessoas. As pessoas novas que entram no sistema tendem a comportar-se como as pessoas antigas, porque o sistema recompensa determinados comportamentos e penaliza outros.

O que os Dados Sugerem

Este livro não propõe um programa político. Mas seria intelectualmente desonesto terminar a catalogação dos problemas sem identificar as reformas que os dados e a experiência comparada sugerem como eficazes — e que são, em todos os casos, tecnicamente realizáveis dentro do quadro democrático e de mercado existente. A questão não é técnica: é política. Quem tem poder suficiente para as implementar contra a resistência de quem mais perde com elas?

Na fiscalidade, a evidência é clara: uma taxa mínima global efectiva de imposto sobre as sociedades — não os 15 por cento do acordo OCDE, insuficientes e parcialmente não-implementados, mas os 25 por cento que os economistas especializados consistentemente propõem — reduziria substancialmente a transferência de lucros para paraísos fiscais. A transparência obrigatória dos registos de beneficiários efectivos das empresas offshore — quem são, de facto, os proprietários das 400.000 empresas registadas nas Ilhas Virgens Britânicas — tornaria a evasão mais difícil e a responsabilização mais possível. A eliminação progressiva dos subsídios fiscais aos combustíveis fósseis e a sua substituição por tributação das externalidades climáticas produziria, simultaneamente, receita pública, redução de emissões e um mercado de energia que reflecte os seus custos reais.

No mercado de trabalho, a experiência dos países nórdicos demonstra que é possível combinar elevada produtividade, elevados salários e elevada protecção social — a tese de que a flexibilidade laboral é condição necessária para a competitividade é contradita pela evidência empírica dos países que têm simultaneamente os salários mais altos, as protecções mais robustas e as economias mais competitivas. A extensão dos direitos laborais aos trabalhadores de plataforma — o que a Directiva Europeia de 2024 tenta fazer, com os riscos de implementação já identificados — é uma reforma tecnicamente simples que

enfrenta resistência política organizada das plataformas, não obstáculos técnicos.

Na regulação das plataformas digitais, o reconhecimento formal de que o Google, a Meta e a Amazon operam como infra-estruturas essenciais — com as obrigações de serviço universal, de interoperabilidade e de transparência algorítmica que esse estatuto implicaria — alteraria fundamentalmente a relação de poder entre as plataformas, os utilizadores e os Estados. A legislação europeia sobre mercados digitais (Digital Markets Act) e sobre serviços digitais (Digital Services Act) representa um passo nesta direcção; a sua aplicação efectiva e a resistência ao lobbying das empresas afectadas determinarão se é um passo real ou apenas declaratório.

Nenhuma destas reformas é radical no sentido de exigir uma transformação do sistema. São reformas dentro do quadro existente, com precedentes históricos nos países que as implementaram, com suporte empírico nas evidências disponíveis e com apoio na maioria das populações dos países onde seriam aplicadas. O que não têm é apoio entre quem tem poder suficiente para as bloquear — e que, como o capítulo sobre lobbying e captura política demonstrou, tem mecanismos eficazes para o fazer. A pergunta relevante não é se as reformas são possíveis. É se a democracia tem capacidade de as impor contra a resistência do capital concentrado. A resposta a esta pergunta está fora do alcance deste livro — e dentro do alcance de quem o lê.

A Pergunta que Fica

O mercado, tal como existe, é controlado — pelos direitos de propriedade que o Estado define e garante, pelas regras fiscais que determinam quem paga o quê, pelas regulações que definem o que é permitido e o que não é, pelas estruturas de poder que influenciam quem escreve essas regras e em benefício de quem. A questão não é se o mercado deve ser controlado: já é. A questão é quem controla o controlo — quem tem poder suficiente para influenciar as regras em seu próprio benefício — e se este controlo é submetido a escrutínio democrático efectivo ou opera à margem dele.

A resposta que os capítulos anteriores sugerem é que o controlo opera crescentemente à margem do escrutínio democrático efectivo: através do lobbying que não é eleito, da captura regulatória que não é transparente, da influência sobre os meios de comunicação que não é declarada e da concentração de riqueza que se converte em concentração de poder político sem passar pelo voto. O capitalismo tal como existe é controlado —, mas por um conjunto cada vez mais restrito de actores, com interesses cada vez menos coincidentes com os da maioria das populações que vivem dentro dele.

A função deste livro é apresentar a conta — com os números verificáveis, os casos

concretos, os nomes e as datas. O leitor que chegou aqui tem, esperamos, informação suficiente para fazer a pergunta seguinte por conta própria e para avaliar com algum cepticismo as respostas que o sistema que documentámos produz sobre si mesmo.

O título deste livro não é uma metáfora. É uma descrição. Os lucros são privados — ficam com os accionistas, com os gestores de topo, com os fundos de capital de risco que apostaram no momento certo. Os prejuízos são vossos — ficam com os contribuintes que financiam os resgates, com os trabalhadores cujos salários estagnaram enquanto a produtividade crescia, com os cidadãos que vivem em países que trocaram serviços públicos por pagamentos de dívida contraída para salvar bancos que voltaram a pagar bónus seis meses depois, com as populações do Sul Global cujos recursos alimentam a riqueza de outros continentes há cinco séculos. E o subtítulo também não é uma metáfora: quando o Estado socializa as perdas do capital, garante os seus depósitos, financia a sua investigação, constrói as suas infra-estruturas e educa a sua mão de obra — enquanto o capital paga impostos que seriam vergonhosos para uma mercearia de bairro — o que temos é literalmente socialismo. Para ricos. O que se seguiu foi a apresentação da conta. Está paga, como sempre, por quem tem menos poder para recusar.

Bibliografia

Fontes e Leituras

As entradas que se seguem incluem as obras, estudos e investigações directamente citados ou invocados no texto, organizados por capítulo. Para obras académicas e livros, indica-se autor, título, editora e data de publicação original. Para estudos institucionais, indica-se a organização, o título do relatório e o ano. Para investigações jornalísticas, indica-se a publicação e a data. As fontes primárias verificáveis — relatórios anuais de empresas, dados do Eurostat, registos públicos de lobbying — não são listadas individualmente, mas estão identificadas no corpo do texto com precisão suficiente para localização independente.

Capítulo 1 — A Acumulação Primitiva: Como Começou

- Marx, Karl — Das Kapital, Band I. Hamburgo: Otto Meissner, 1867. [Edição de referência em português: O Capital, Livro I. Lisboa: Edições Avante, 1990.]
- Polanyi, Karl — The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time. New York: Farrar & Rinehart, 1944. [Edição de referência: Beacon Press, 2001. Edição portuguesa: A Grande Transformação. Lisboa: Edições 70, 2012.]
- Williams, Eric — Capitalism and Slavery. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1944. [Edição de referência: UNC Press, 1994.]
- Harvey, David — The New Imperialism. Oxford: Oxford University Press, 2003. [Contém a formulação do conceito de «acumulação por espoliação».]
- Patnaik, Utsa — «Revisiting the Drain, or Transfers from India to Britain in the Context of Global Capitalism». In Agrarian and Other Histories: Essays for Binay Bhushan Chaudhuri. Nova Deli: Tulika Books, 2018.
- Draper, Nicholas — The Price of Emancipation: Slave-Ownership, Compensation and British Society at the End of Slavery. Cambridge: Cambridge University Press, 2010. [Documentação do empréstimo de 1835 para compensação dos proprietários de escravos britânicos.]
- UCL Legacies of British Slavery — Base de dados académica sobre a escravatura colonial britânica e os seus beneficiários. University College London. legaciesofbritishslavery.org.
- SlaveVoyages Consortium — Trans-Atlantic Slave Trade Database. slavevoyages.org. [Base de dados académica com registos de cerca de 36.000 viagens do tráfico transatlântico, 1514–1866.]

Capítulo 2 — O Mercado Livre (Que Nunca Existiu)

- Polanyi, Karl — The Great Transformation. [Ver Capítulo 1.]
- Mazzucato, Mariana — The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. Londres: Anthem Press, 2013. [Edição portuguesa: O Estado Empreendedor. Lisboa: Temas e Debates, 2014.]
- Block, Fred e Keller, Matthew R. (eds.) — State of Innovation: The U.S. Government's Role in Technology Development. Boulder: Paradigm Publishers, 2011.
- Angell, Marcia — The Truth About the Drug Companies: How They Deceive Us and What to Do About It. Nova Iorque: Random House, 2004.

- Cleary, Ekaterina Galkina; Beierlein, Jennifer M.; Khanuja, Navleen Surjit; McNamee, Laura M.; e Ledley, Fred D. — «Contribution of NIH Funding to New Drug Approvals 2010–2016». *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 115, N.º 10, 2018, pp. 2329–2334. DOI: 10.1073/pnas.1715368115. [Estudo sobre o financiamento público da investigação associada aos 210 medicamentos aprovados pela FDA entre 2010 e 2016.]
- BARDA (Biomedical Advanced Research and Development Authority) — «BARDA's Role in COVID-19 Medical Countermeasure Development». U.S. Department of Health and Human Services, 2021. [Documentação do financiamento público das vacinas COVID-19, incluindo os 2.480 milhões de dólares atribuídos à Moderna.]
- Office of Rail and Road (Reino Unido) — *Annual Rail Consumer Report*. Londres, publicação anual. orr.gov.uk. [Dados sobre tarifas e desempenho do sector ferroviário britânico.]

Capítulo 3 — A Máquina de Extrair Valor

- Marx, Karl — *Ökonomisch-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844*. Publicação póstuma, 1932. [Edição de referência em inglês: *Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. Penguin Classics, 2007, tradução de Martin Milligan.]
- TD Cowen — Estimativa do custo de componentes e fabrico (bill of materials) do iPhone 16 Pro Max, citada pela imprensa especializada (PhoneArena, Macworld), Setembro–Outubro de 2024. [O relatório original é de acesso restrito; o valor de cerca de 485 dólares corresponde à estimativa reportada pela imprensa.]
- Economic Policy Institute — «CEO Pay Has Skyrocketed 1,460% Since 1978». Washington D.C.: EPI, 2022. [Autores: Lawrence Mishel e Jori Kandra.]
- Economic Policy Institute — «The Productivity–Pay Gap». Washington D.C.: EPI, actualização anual. epi.org/productivity-pay-gap.
- FashionUnited — «What the new minimum wage means for garment workers in Bangladesh». 8 de Novembro de 2023. [Salário mínimo do sector têxtil do Bangladesh: 12.500 takas mensais.]
- ASEAN Briefing — «Cambodia Raises Minimum Wage for Garment and Footwear Sectors in 2025». [Salário mínimo do sector no Camboja: 204 dólares em 2024 e 208 dólares em 2025.]
- Rana Plaza Arrangement / Rana Plaza Coordination Committee (com a Organização Internacional do Trabalho) — ranaplaza-arrangement.org. [Mecanismo de compensação das vítimas do colapso do Rana Plaza, 2013–2017.]
- Greenhouse, Steven — *Beaten Down, Worked Up: The Past, Present, and Future of American Labor*. Nova Iorque: Knopf, 2019.
- Decisão do Supremo Tribunal do Reino Unido — *Uber BV e outros v Aslam e outros*, [2021] UKSC 5. [Ruling sobre o estatuto laboral dos motoristas da Uber.]
- Strategic Organizing Center — «The Injury Machine: How Amazon's Production System Hurts Workers». Washington D.C.: SOC, 2021. [Estudo sobre a taxa de lesões nos armazéns da Amazon, com base em dados do regulador americano OSHA.]
- Parlamento Europeu e Conselho da União Europeia — Directiva (UE) 2024/2831, de 23 de Outubro de 2024, relativa à melhoria das condições de trabalho em plataformas digitais. *Jornal Oficial da União Europeia*, Série L, 2024/2831, 11 de Novembro de 2024.
- Kopinak, Kathryn — *Desert Capitalism: Maquiladoras in North America's Western Industrial Corridor*. Tucson: University of Arizona Press, 1996.
- Audley, John et al. — *NAFTA's Promise and Reality: Lessons from Mexico for the Hemisphere*. Washington D.C.: Carnegie Endowment for International Peace, 2003.

Capítulo 4 — A Assimetria Fiscal: Quem Paga e Quem Não Paga

- ProPublica — «The Secret IRS Files: Trove of Never-Before-Seen Records Reveal How the Wealthiest Avoid Income Tax». ProPublica, 8 de Junho de 2021. [Autores: Jesse Eisinger, Jeff Ernsthausen e Paul Kiel.]
- Institute on Taxation and Economic Policy — «The 35 Percent Corporate Tax Myth». Washington D.C.: ITEP, Março de 2017. [Estudo sobre as taxas efectivas pagas por 258 empresas da Fortune 500 entre 2008 e 2015.]
- Comissão Europeia — Decisão sobre auxílio de Estado SA.38373: Ireland — Apple. Bruxelas, 30 de Agosto de 2016.
- Tribunal de Justiça da União Europeia — Acórdão nos processos apensos C-465/20 P, Comissão c. Apple Inc. e Irlanda. Luxemburgo, 10 de Setembro de 2024.
- Zucman, Gabriel — *La Richesse Cachée des Nations: Enquête sur les Paradis Fiscaux*. Paris: Éditions du Seuil, 2013. [Edição inglesa: *The Hidden Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press, 2015.]
- Alstadsæter, Annette; Johannesen, Niels; e Zucman, Gabriel — «Who Owns the Wealth in Tax Havens? Macro Evidence and Implications for Global Inequality». *Journal of Public Economics*, Vol. 162, 2018.
- Tax Justice Network — «The State of Tax Justice 2020». Londres: TJN, 2020. taxjustice.net.
- OCDE — «Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy». Paris: OCDE/G20, Outubro de 2021.
- OCDE / Quadro Inclusivo sobre o BEPS — «Side-by-Side Package» do Pilar Dois. Paris: OCDE, Janeiro de 2026.
- Conselho da União Europeia — Directiva (UE) 2022/2523 relativa à garantia de um nível mínimo global de tributação. *Jornal Oficial da União Europeia*, 22 de Dezembro de 2022.
- Zucman, Gabriel — «A Blueprint for a Coordinated Minimum Effective Taxation Standard for Ultra-High-Net-Worth Individuals». Relatório preparado para a Presidência Brasileira do G20, 25 de Junho de 2024.
- Gravelle, Jane G. — «Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion». Congressional Research Service Report R40623. Washington D.C., actualização periódica.

Capítulo 5 — Socialização das Perdas

- Financial Crisis Inquiry Commission — *The Financial Crisis Inquiry Report*. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 2011.
- Barofsky, Neil — *Bailout: An Inside Account of How Washington Abandoned Main Street While Rescuing Wall Street*. Nova Iorque: Free Press, 2012.
- Fundo Monetário Internacional — «Greece: Ex Post Evaluation of Exceptional Access Under the 2010 Stand-By Arrangement». IMF Country Report N.º 13/156. Washington D.C.: FMI, 2013.
- Varoufakis, Yanis — *Adults in the Room: My Battle with the European and American Deep Establishment*. Londres: Bodley Head, 2017.
- Institute for Policy Studies — «Billionaire Bonanza 2020: Wealth Windfalls, Tumbling Taxes, and Pandemic Profiteers». Washington D.C.: IPS, 2020. [Autores: Chuck Collins e Josh Hoxie.]
- U.S. Small Business Administration, Office of Inspector General — «COVID-19 Pandemic EIDL and PPP Loan Fraud Landscape». Report 23-09. Washington D.C.: SBA OIG, 27 de Junho de 2023.

Department of the Treasury, Federal Reserve e Federal Deposit Insurance Corporation — «Joint Statement by the Department of the Treasury, Federal Reserve, and FDIC». Comunicado de imprensa, 12 de Março de 2023.

Capítulo 6 — Os Subsídios Invisíveis

Coady, David et al. — «Global Fossil Fuel Subsidies Remain Large: An Update Based on Country-Level Estimates». IMF Working Paper WP/19/89. Washington D.C.: FMI, 2019.

Parry, Ian W. H.; Black, Simon; e Vernon, Nate — «Still Not Getting Energy Prices Right: A Global and Country Update of Fossil Fuel Subsidies». IMF Working Paper WP/21/236. Washington D.C.: FMI, Setembro de 2021. DOI: 10.5089/9781513595405.001.

Coady, David; Parry, Ian; Sears, Louis; e Shang, Baoping — «How Large Are Global Energy Subsidies?». IMF Working Paper WP/15/105. Washington D.C.: FMI, Maio de 2015.

Black, Simon; Liu, Antung A.; Parry, Ian; e Vernon, Nate — «IMF Fossil Fuel Subsidies Data: 2023 Update». IMF Working Paper WP/23/169. Washington D.C.: FMI, Agosto de 2023.

Comissão Europeia — «Proposal for a Council Directive restructuring the Union framework for the taxation of energy products and electricity». COM(2021) 563. [Proposta de reforma da isenção fiscal do combustível de aviação.]

Tribunal de Contas Europeu — Relatório Especial n.º 1/2016: «Is the Commission's system for performance measurement in relation to farmers' incomes well designed and based on sound data?». Luxemburgo: Tribunal de Contas Europeu, 2016.

Supran, Geoffrey; Rahmstorf, Stefan; e Oreskes, Naomi — «Assessing ExxonMobil's global warming projections». *Science*, Vol. 379, N.º 6628, 2023.

Jacobs, Ken; Perry, Ian; e MacGillvary, Jenifer — «The High Public Cost of Low Wages: Poverty-Level Wages Cost U.S. Taxpayers \$152.8 Billion Each Year in Public Support for Working Families». Berkeley: UC Berkeley Labor Center, 2015.

Democratic Staff, Committee on Education and the Workforce, Câmara dos Representantes dos EUA — «The Low-Wage Drag on Our Economy: Wal-Mart's Low Wages and Their Effect on Taxpayers and Economic Growth». Washington D.C., Maio de 2013.

Card, David e Krueger, Alan — «Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania». *American Economic Review*, Vol. 84, N.º 4, 1994.

Tcherneva, Pavlina R. — *The Case for a Job Guarantee*. Cambridge: Polity Press, 2020.

Turismo de Portugal — *Anuário das Estatísticas do Turismo*. Lisboa: Turismo de Portugal, publicação anual. turismodeportugal.pt.

INE / PORDATA — *Quadros de Pessoal: remunerações médias por sector de actividade económica*. Lisboa: INE, publicação anual. pordata.pt. [Dados sobre salários no sector do turismo e restauração em Portugal.]

INE — *Conta Satélite do Turismo 2023*. Lisboa: INE, 2024.

Capítulo 7 — A Concentração Obscena

Hardoon, Deborah — «An Economy for the 99%: It's Time to Build a Human Economy That Benefits Everyone, Not Just the Privileged Few». Oxfam International, 16 de Janeiro de 2017. DOI: 10.21201/2017.8616.

Oxfam Internacional — «Inequality Kills: The Unparalleled Action Needed to Combat Unprecedented Inequality in the Wake of COVID-19». Oxford: Oxfam GB, Janeiro de 2022.

- Oxfam Internacional — «Survival of the Richest». Oxford: Oxfam GB, Janeiro de 2023. oxfam.org.
- Piketty, Thomas — *Le Capital au XXI^e siècle*. Paris: Éditions du Seuil, 2013. [Edição inglesa: *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014. Edição portuguesa: *O Capital no Século XXI*. Lisboa: Temas e Debates, 2014.]
- Chancel, Lucas et al. — *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab, 2022. wir2022.wid.world.
- Corak, Miles — «Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility». *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, N.º 3, 2013. [Discute a relação entre desigualdade e mobilidade intergeracional associada à «curva do Grande Gatsby», expressão que Alan Krueger popularizou em 2012.]
- Krueger, Alan B. — «The Rise and Consequences of Inequality in the United States». Discurso no Center for American Progress, 12 de Janeiro de 2012.
- Chetty, Raj et al. — «The Fading American Dream: Trends in Absolute Income Mobility Since 1940». *Science*, Vol. 356, Abril de 2017.
- Lazonick, William — «Profits Without Prosperity». *Harvard Business Review*, Setembro–Outubro de 2014. [Análise das recompras de ações próprias nas grandes empresas americanas.]
- Jerónimo Martins SGPS, S.A. — *Relatório e Contas*. Lisboa: Jerónimo Martins, publicação anual. jeronimomartins.com. [Dados de remuneração executiva e força de trabalho do grupo, que inclui operações em Portugal, Polónia e Colômbia.]
- ECO — «Administradores das cotadas do PSI ganham 53 vezes mais do que os seus trabalhadores». *ECO*, 15 de Maio de 2026. [Remuneração de Pedro Soares dos Santos (cerca de 5 milhões de euros em 2025), equivalente a 226 salários médios anuais do grupo.]
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) — *Informe anual de remuneraciones de los consejeros de sociedades cotizadas, ejercicio de 2022*. Madrid: CNMV, 2023. [Remuneração média dos administradores executivos das empresas do IBEX 35 face ao salário médio dos trabalhadores.]
- Oxfam França — «Cash 40»: desigualdades salariais nas empresas do CAC 40 (dados de 2022). Paris: Oxfam França, 2024.
- High Pay Centre — «FTSE 100 CEO Pay Reaches New High». Londres: High Pay Centre, 2024. [Rácio entre a remuneração do CEO mediano do FTSE 100 e a do trabalhador mediano a tempo inteiro.]
- Euromedia Ownership Monitor — *Portugal Country Report 2025*. Salzburg: EurOMo, 2025. [Relatório sobre propriedade e concentração dos media em Portugal, incluindo Impresa, MediaLivre e Media Capital.]
- Centre for Media Pluralism and Media Freedom — *Media Pluralism Monitor 2025: Portugal*. European University Institute, 2025. [Dados sobre pluralidade de mercado e riscos estruturais no sector dos media em Portugal.]
- High Pay Centre (Reino Unido) — «FTSE 100 CEO Pay». Londres: High Pay Centre, publicação anual. highpaycentre.org.
- Reuters — «Nvidia breaches \$5 trillion in market cap». 29 de Outubro de 2025. [Fonte para a data e o marco de capitalização bolsista da Nvidia.]
- Visual Capitalist — «Ranked: The World's Most Profitable Companies in 2025». 2 de Dezembro de 2025, com dados FinanceCharts.com. [Ranking por lucro líquido dos últimos 12 meses, Novembro de 2025.]
- Corporate Europe Observatory e LobbyControl — *análise ao Registo de Transparência da União Europeia sobre lobbying empresarial e digital, 2023*. [Ver também: Corporate Europe Observatory, materiais sobre lobbying empresarial nas instituições europeias, corporateeurope.org.]

- Gilens, Martin e Page, Benjamin I. — «Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens». *Perspectives on Politics*, Vol. 12, N.º 3, 2014.
- Stigler, George J. — «The Theory of Economic Regulation». *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2, N.º 1, 1971.
- Banco de Portugal — Deliberação do Conselho de Administração de 3 de Agosto de 2014 relativa à aplicação de medida de resolução ao Banco Espírito Santo, S.A. Lisboa: Banco de Portugal, 2014.
- Tribunal de Contas — Auditoria ao Fundo de Resolução e ao Novo Banco (Relatório de Auditoria). Lisboa: Tribunal de Contas, 2021.

Capítulo 8 — Lobbying, Captura Política e Produção das Regras

- Gilens, Martin e Page, Benjamin I. — «Testing Theories of American Politics». [Ver Capítulo 7.]
- Stigler, George J. — «The Theory of Economic Regulation». [Ver Capítulo 7.]
- Center for Responsive Politics / OpenSecrets — Lobbying Database. [opensecrets.org](https://www.opensecrets.org). [Base de dados de lobbying federal americano, atualizada anualmente.]
- Corporate Europe Observatory e LobbyControl — «The Lobby Network: Big Tech's Web of Influence in the EU». Bruxelas / Colónia, 2021. corporateeurope.org.
- Transparency International UE — «Access all areas: when EU politicians become lobbyists». Bruxelas: Transparency International UE. [Análise a 27 antigos comissários e 485 antigos eurodeputados.]
- Transparência Internacional Portugal — «Sistema Nacional de Integridade: Portugal». Lisboa: TI Portugal, 2012 e atualizações. transparencia.pt.
- Drutman, Lee — *The Business of America is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate*. Oxford: Oxford University Press, 2015.
- Coen, David e Richardson, Jeremy (eds.) — *Lobbying the European Union: Institutions, Actors, and Issues*. Oxford: Oxford University Press, 2009.
- Oreskes, Naomi e Conway, Erik M. — *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*. Nova Iorque: Bloomsbury Press, 2010.
- Alexander, Raquel Meyer et al. — «Measuring Rates of Return for Lobbying Expenditures: An Empirical Case Study of Tax Breaks for Multinational Corporations». *Journal of Law and Politics*, Vol. 25, 2009.

Capítulo 9 — A Ideologia de Suporte

- Marx, Karl e Engels, Friedrich — *Die Deutsche Ideologie*. Escrito em 1845–46, publicação póstuma, 1932. [Edição de referência em inglês: *The German Ideology*. Lawrence & Wishart, 1970.]
- Sandel, Michael J. — *The Tyranny of Merit: What's Become of the Common Good?* Nova Iorque: Farrar, Straus and Giroux, 2020. [Edição portuguesa: *A Tirania do Mérito*. Lisboa: Presença, 2022.]
- Corak, Miles — «Income Inequality, Equality of Opportunity, and Intergenerational Mobility». [Ver Capítulo 7.]
- Mazzucato, Mariana — *The Entrepreneurial State*. [Ver Capítulo 2.]
- Veblen, Thorstein — *The Theory of the Leisure Class*. Nova Iorque: Macmillan, 1899. [Sobre a naturalização dos privilégios de classe e o consumo conspícuo.]
- Bourdieu, Pierre — *La Distinction: Critique sociale du jugement*. Paris: Les Éditions de Minuit, 1979. [Sobre capital cultural e reprodução das posições de classe.]
- Hall, Peter A. e Soskice, David (eds.) — *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of*

- Comparative Advantage. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- Post-Crash Economics Society — «Economics, Education and Unlearning: Economics Education at the University of Manchester». Manchester: PCES, 2014. [Relatório de estudantes de economia da Universidade de Manchester sobre o ensino da disciplina após 2008.]
- International Student Initiative for Pluralism in Economics (ISIPE) — «An International Student Call for Pluralism in Economics». Carta aberta, Maio de 2014. isipe.net/open-letter.
- Fischer, Liliann; Hasell, Joe; Proctor, J. Christopher; Uwakwe, David; Ward-Perkins, Zach; e Watson, Catriona (eds.) — *Rethinking Economics: An Introduction to Pluralist Economics*. Londres: Routledge, 2017.
- Keen, Steve — *Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned?* Londres: Zed Books, 2011.

Capítulo 10 — O Capitalismo do Século XXI: As Mesmas Lógicas, Novos Disfarces

- Zuboff, Shoshana — *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*. Nova Iorque: PublicAffairs, 2019. [Edição portuguesa: *A Era do Capitalismo de Vigilância*. Lisboa: Relógio D'Água, 2020.]
- Srnicek, Nick — *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 2016.
- Khan, Lina M. — «Amazon's Antitrust Paradox». *Yale Law Journal*, Vol. 126, N.º 3, 2017.
- Susskind, Jamie — *The Digital Republic: On Freedom and Democracy in the 21st Century*. Londres: Bloomsbury Publishing, 2022.
- Parker, Geoffrey G.; Van Alstyne, Marshall W.; e Choudary, Sangeet Paul — *Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy*. Nova Iorque: W. W. Norton, 2016.
- Amnesty International — *This Is What We Die For: Human Rights Abuses in the Democratic Republic of the Congo Power the Global Trade in Cobalt*. Londres: Amnesty International, 2016. [Relatório de referência sobre as condições nas minas de cobalto do Congo.]
- Cardoso, Fernando Henrique e Faletto, Enzo — *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI Editores, 1969. [Teoria estruturalista da dependência; contexto para a análise da extracção de recursos na América Latina.]
- Hickel, Jason — *The Divide: A Brief Guide to Global Inequality and Its Solutions*. Londres: William Heinemann, 2017.
- Lakhani, Nina; Uteuova, Aliya; e Chang, Alison — «Revealed: more than 90% of rainforest carbon offsets by biggest certifier are worthless, analysis shows». *The Guardian / Die Zeit / SourceMaterial*, 18 de Janeiro de 2023.
- Berg, Florian; Kölbel, Julian F.; e Rigobon, Roberto — «Aggregate Confusion: The Divergence of ESG Ratings». *Review of Finance*, Vol. 26, N.º 6, 2022.
- Ragunandan, Aneesh e Rajgopal, Shivaram — «Do ESG Funds Make Stakeholder-Friendly Investments?». *Review of Accounting Studies*, Vol. 27, 2022.
- Comissão Europeia — *Digital Markets Act. Regulamento (UE) 2022/1925 do Parlamento Europeu e do Conselho*. Jornal Oficial da União Europeia, 12 de Outubro de 2022.
- Comissão Europeia — *Digital Services Act. Regulamento (UE) 2022/2065 do Parlamento Europeu e do Conselho*. Jornal Oficial da União Europeia, 27 de Outubro de 2022.
- Acemoglu, Daron e Johnson, Simon — *Power and Progress: Our Thousand-Year Struggle Over Technology and Prosperity*. Nova Iorque: PublicAffairs, 2023.

International Energy Agency — Electricity 2024: Analysis and Forecast to 2026. Paris: IEA, 2024. [Inclui projecções sobre o crescimento do consumo energético dos data centers a nível global.]

Microsoft Corporation — 2023 Environmental Sustainability Report. Redmond: Microsoft Corporation, 2023. microsoft.com/sustainability. [Dados sobre consumo energético e hídrico da infra-estrutura de data centers da Microsoft.]

Conclusão — A Conta Apresentada

Galbraith, John Kenneth — The Affluent Society. Boston: Houghton Mifflin, 1958. [Edição portuguesa: A Sociedade Afluente. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1991.]

Zucman, Gabriel — «A Blueprint for a Coordinated Minimum Effective Taxation Standard for Ultra-High-Net-Worth Individuals». [Ver Capítulo 4.]

Mazzucato, Mariana — Mission Economy: A Moonshot Guide to Changing Capitalism. Londres: Allen Lane, 2021.

Atkinson, Anthony B. — Inequality: What Can Be Done? Cambridge, MA: Harvard University Press, 2015. [Elenco de propostas concretas de reforma da distribuição de rendimento e riqueza.]

Stiglitz, Joseph E. — The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future. Nova Iorque: W. W. Norton, 2012. [Edição portuguesa: O Preço da Desigualdade. Lisboa: Bertrand, 2013.]

Índice

A Mentira Bem Vestida	4
A Acumulação Primitiva: Como Começou.....	8
O Mercado Livre (Que Nunca Existiu)	13
A Máquina de Extrair Valor.....	18
A Assimetria Fiscal: Quem Paga e Quem Não Paga.....	23
Socialização das Perdas	28
Os Subsídios Invisíveis	33
A Concentração Obscena.....	38
Lobbying, Captura Política e Produção das Regras	46
A Ideologia de Suporte	52
O Capitalismo do Século XXI: As Mesmas Lógicas, Novos Disfarces	58
A Conta Apresentada.....	64
Fontes e Leituras.....	69