

**Poder nas relações financeiras de países, organizações e indivíduos**  
(Power within financial ties of countries, organisations and individuals)

Marcelo Henriques de Brito<sup>1</sup>

e-mail: [consulta@probatius.com.br](mailto:consulta@probatius.com.br); [marcelohdb@ibmeczj.br](mailto:marcelohdb@ibmeczj.br)

Tel.: +55(21) 25225815

Resumo: Este artigo enfatiza que assuntos econômicos e financeiros não podem ser desvinculados de discussões sobre temas políticos e portanto sobre relações de poder. A tendência de analisar de forma segregada assuntos políticos e econômicos não permite a identificação de que há de fato seis estilos distintos para se conduzir os rumos de um país, tal como sugere um quadro exposto neste trabalho. Além disso, a política doméstica está sujeita a intervenções internacionais, nomeadamente quando um país tem uma elevada dívida em moeda estrangeira ou quando uma significativa parcela da dívida em moeda nacional está nas mãos de estrangeiros. O endividamento financeiro também estabelece relações de domínio e obediência no caso de organizações e de indivíduos endividados, tal como é igualmente discutido neste trabalho com exemplos e enfoque interdisciplinar e internacional.

Palavras-chave: poder, dinheiro, dívida (endividamento)

Abstract: This article emphasises that economic and financial issues may not be detached from discussions about political subjects and, hence, power relations. The tendency to analyse separately political and economic matters does not allow of the identification that actually there are six different styles to lead the course of a country, as suggested with a table presented in this work. Moreover, inland politics is subject to international meddling, namely when a country has a huge debt in foreign currency or when a significant part of the debt in national currency is held by foreigners. The financial indebtedness also establishes relations of domination and obedience in the case of indebted organisations and individuals, such as discussed in this work with transdisciplinary and international approach.

Key words: power, money, debt (indebtedness)

## 1 Visão Geral

Há quem ensine, discuta e noticie assuntos financeiros e econômicos como se tais temas fossem assuntos exclusivamente técnicos, que admitem uma única solução, a qual resultaria de cálculos elaborados e de pesquisas conduzidas por profissionais de notório saber. Reforça a crença dos pareceres complexos serem objetivos a usual apresentação de temas econômicos e financeiros com gráficos, tabelas e equações, associada a um vocabulário técnico bem específico. Argumentos técnicos parecem ser irrefutáveis de forma que pode convir sempre que possível tratar um problema econômico e financeiro como sendo um problema exclusivamente técnico a fim de encerrar uma discussão e impor uma solução.

Acontece que não existe uma única solução para questões econômicas, pelo fato de cada

---

<sup>1</sup> O autor tem doutorado pela Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne, Suíça (EPFL), além de ser graduado em Administração (Universidade Mackenzie - SP) e Engenharia (UFRJ), sendo ainda um Certified Financial Planner® e um Profissional de Investimento Certificado CNPI.

Professor do Curso de Relações Internacionais do Ibmec-RJ (<http://www.ibmeczj.br>)

Diretor da Associação Comercial do Rio de Janeiro (ACRJ <http://www.acrj.org.br>)

Sócio Administrador da Probatius Consultoria Ltda (<http://www.probatius.com.br>)

Currículo Lattes (CNPq): <http://lattes.cnpq.br/2930473403013872>

proposta de solução ser passível de contestação, e por atizar interesses, envolver emoções humanas e depender do contexto no momento de uma decisão. Esta noção já fora exposta por John Kenneth GALBRAITH:

*“Em assuntos econômicos, as decisões não são influenciadas somente por idéias e interesses econômicos escusos. Ficam sujeitas também à tirania das circunstâncias. ... Outrossim, seria melhor não fecharmos os nossos olhos demais diante da idéia de interesses escusos. As pessoas têm uma tendência pertinaz de proteger seus bens, de justificar o que desejam possuir. E por isso sua tendência é de ver como certas as idéias que servem a esse propósito. As idéias podem ser superiores aos interesses escusos. Mas com muita frequência podem também ser produto de interesses escusos.”* (GALBRAITH, J.K., 1977: 1 e 2, Capítulo 1).

Embates de ideias, de interesses e até de gerações também podem existir no seio das organizações, notadamente quando se avalia a alocação e a distribuição de recursos materiais, humanos e recursos financeiros sobretudo. A distribuição de dinheiro pelos cargos nas organizações define níveis de poder e status. Ao receber dinheiro para executar uma tarefa, um subordinado é investido de autoridade e posteriormente pode ser responsabilizado pelo fracasso em atingir um resultado esperado e expresso em termos de faturamento, custo ou rentabilidade, por exemplo. Adicionalmente, quanto mais um subordinado precisar de recursos para exercer suas atividades profissionais na organização e quanto maior for a relevância do seu salário para manter o seu padrão de vida, mais obediente e subserviente se torna o funcionário. Quando faltam recursos financeiros de tal forma que pessoas ou organizações são levadas a contraírem dívidas, estabelece-se mais do que uma simples relação financeira entre credores e devedores, principalmente quando a ameaça ou o pretexto da inadimplência legitima o credor a impor exigências no comportamento do devedor.

Apesar do indiscutível vínculo entre dinheiro e poder tanto em um nível macroeconômico quanto em um nível empresarial e individual, esse tema parece ser abordado com parcimônia. Tal conhecimento se obtém em geral ao longo da chamada “experiência profissional”. É um equívoco deixar de enfatizar esse assunto já no processo de formação de estudantes e jovens profissionais que vão se tornar líderes ou liderados.

Os líderes precisam compreender os mecanismos de poder oriundo da posse de dinheiro, incluindo a forma como o dinheiro pode ser usado para dominar e oprimir. Ainda que haja líderes com objetivos altruístas e nobres, Machiavelli já alertava que: *“Um homem que deseja fazer uma profissão de bem em tudo deve necessariamente se aborrecer com vários que não são bons. Assim, é necessário ao príncipe, que deseja manter-se, apreender a não ser bom e a como usar e não usar esse conhecimento, de acordo com a necessidade do caso.”* (MACHIAVELLI, 1532: 84, Capítulo 15). Um líder precisa portanto saber investir e alocar recursos financeiros a fim de não ficar totalmente dependente ou refém daqueles que detêm tal conhecimento. Ainda que ocupe uma posição de liderança, um líder pode permanecer subordinado a alguém ou ser informalmente liderado por um grupo.

Aqueles liderados que aspiram mais autonomia ou que desejam preservar a situação conquistada devem compreender os mecanismos de poder a que estão sujeitos. Tal conhecimento deve os ajudar tanto a romper barreiras quanto a lidar com frustrações. Só que a educação tende a não preparar os jovens para a agressividade da qual serão objeto, como já indicara FREUD: *“No que encaminha para a vida a juventude com tal falsa orientação psicológica, a educação faz nada menos do que equipar pessoas para uma expedição rumo ao Pólo Norte com roupas de verão e mapas de lagos do norte da Itália”* [que seriam adequados para uma expedição no sentido contrário] (FREUD, 1930: 158, Capítulo VIII, nota de rodapé). Prossegue o autor a apontar *“um abuso concreto das exigências éticas”* no que a educação faz os jovens acreditarem de forma irrestrita na virtuosidade das pessoas ao invés de

estarem preparados para não encontrar tal realidade necessariamente.

É portanto importante que uma pessoa seja informada desde cedo que atividades em economia e finanças vão além de cálculos matemáticos, ao invés de desenvolver ao longo do seu processo de formação uma concepção muito restrita ou equivocada dos vínculos entre dinheiro e poder. Assim, esse artigo introduz novas ideias, cita fatos e faz citações para promover reflexões sobre como as relações políticas estão inexoravelmente associadas às relações financeiras de países, organizações e indivíduos. Desconsiderar tais vínculos produz análises ingênuas e induz dificuldades ao se posicionar e lidar com as notáveis e veladas relações de poder.

## 2 As interações entre regimes políticos e sistemas econômicos

É plausível distinguir dois tipos de modelos políticos que um país pode apresentar: democracia e ditadura. Enquanto a definição de “democracia” aqui neste artigo pressupõe que é assegurado a cada cidadão o direito de votar e se exprimir politicamente e de exercer o seu livre-arbítrio respeitando os limites expostos em uma legislação amplamente debatida e promulgada com apoio popular, os indivíduos em uma “ditadura” estão sujeitos a uma legislação e a regras impostas por lideranças, cuja permanência no poder não é assegurada por um sufrágio universal com garantias às liberdades individuais. Ainda que seja possível identificar nuances ou transições entre os dois regimes políticos supra mencionados, a restrição no número de modelos políticos facilita a análise da interação com os modelos econômicos descritos a seguir.

Podem-se identificar três tipos de modelos econômicos, observando o grau de intervenção do governo no sistema produtivo e se a propriedade privada é permitida ou proibida. Assim, este artigo define como sendo um “modelo econômico de autonomia” quando há uma plena aceitação e ampla defesa do direito de propriedade, sendo o governo apenas um coordenador de atividades produtivas, evitando e sanando problemas que possam prejudicar a livre iniciativa e a ação empresarial. Já o aqui denominado “modelo econômico de estatização” pressupõe uma presença total do Estado nas atividades econômicas, havendo uma repartição forçada da riqueza gerada com proibição da propriedade privada existente. Pode-se, entretanto, identificar um modelo econômico intermediário, no qual o Estado considera legítimo o direito à propriedade privada e apoia a livre iniciativa, porém participa ainda que parcialmente de várias atividades econômicas, concorrendo assim com alguns empresários ou até mesmo inibindo suas ações. Esta situação é designada neste texto como “modelo econômico de intervenção”.

Poder-se-ia associar nomes de autores famosos como Adam Smith, Keynes e Marx aos modelos econômicos denominados “autonomia”, “intervenção” e “estatização” respectivamente. Todavia, tal procedimento deve ser visto com reservas, uma vez que aqueles autores possuem uma obra tão vasta que pode até se encontrar citações cabíveis para mais de um tipo de modelo econômico supramencionado. Adam Smith, por exemplo, que mencionou a existência de uma “*mão invisível*” dos mercados apenas uma vez na sua famosa obra sobre riqueza das nações (SMITH, 1776: 194, Livro 4, Capítulo II), logo em seguida também defendeu que mudanças como uma abertura do mercado doméstico à competição de estrangeiros “*nunca sejam introduzidas de repente, mas devagar, gradualmente e após uma notificação bem prolongada*” (SMITH, 1776: 201, Livro 4, final do Capítulo II), o que em tese contradiria um pilar fundamental do liberalismo na sua acepção mais pura. Assim, este artigo sugere que se evite a personalização de ideias para se focar nas diferenças básicas dos

modelos econômicos.

O Quadro 1 mostra as denominações de seis possíveis tipos de atuação governamental, embora nuances sejam possíveis. A diferença entre o apoio popular ao modelo econômico “autonomia” e “intervenção”, dentro do regime democrático, aparece claramente na descrição entre os EUA e a União Europeia na obra de RIFKIN, 2004. Enquanto tende a prevalecer nos EUA a crença tanto nos benefícios em não se restringir as forças de mercado quanto na pertinência em assegurar ações individuais (“liberalismo”), os Europeus tendem a apoiar a assistência e a intervenção governamental com o argumento de ser mais eficaz para combater desigualdades e assegurar um bem-estar coletivo num ambiente de “ativismo governamental”.

Um exemplo de “dirigismo governamental” é o nazismo na Alemanha, quando o Estado considerava-se responsável por promover o desenvolvimento econômico em um ambiente de repressão política e falta de transparência dos gastos públicos. Todavia, havia um respeito à propriedade privada, embora não para os cidadãos perseguidos, como os judeus alemães. Já o Chile na época de Pinochet ilustra o “capitalismo autoritário”, pois havia uma notável liberdade econômica com baixa intervenção do Estado, mas a repressão política era intensa.

Quadro 1 - Interação entre modelos políticos e sistemas econômicos

|                    |             | modelos políticos      |                         |
|--------------------|-------------|------------------------|-------------------------|
|                    |             | democracia             | ditadura                |
| modelos econômicos | autonomia   | liberalismo            | capitalismo autoritário |
|                    | intervenção | ativismo governamental | dirigismo governamental |
|                    | estatização | democracia estatal     | comunismo               |

Quadro elaborado pelo autor

As autoridades no “comunismo” procuram convencer a opinião pública de que as características da gestão político-econômica são aquelas de uma “democracia estatal”. Este estilo é contudo o menos recorrente e instável, pois quando há democracia política haverá indivíduos articulados que vão se opor à forte repartição forçada da riqueza e à falta do pleno direito de propriedade. Assim, quando há um abrandamento no “comunismo”, a tendência é a adoção do “dirigismo governamental”, como possivelmente se verifica atualmente na China.

### 3 O vínculo criado pelo endividamento

A adoção de um regime político e de um sistema econômico entre os tipos mostrados no Quadro 1 pode depender do grau de influência ou de intervenção de países e de organizações internacionais. Como observou SOROS: “*O capital estrangeiro não raro constitui uma fonte de corrupção e um esteio para as ditaduras, sobretudo onde estão envolvidos recursos naturais como petróleo e diamantes*” (SOROS, 2000: 180, Capítulo 7). Ademais, estrangeiros podem impor ou sustentar um modelo político-econômico quando detêm uma significativa parcela da dívida em moeda nacional ou quando a dívida em moeda estrangeira é elevada.

A possibilidade de dominar países pelo endividamento foi evidenciado pelo Tratado de Versalhes de 1919 após a 1ª Guerra Mundial. A vultosa reparação de guerra imposta à Alemanha contrariou John Maynard KEYNES, que defendeu também a liquidação da dívida entre os aliados, sendo os EUA e o Reino Unido os credores de países como França, Itália,

Rússia, Bélgica, Sérvia e Iugoslávia. Para KEYNES, o cancelamento completo das dívidas de países aliados seria “*um ato de grande sabedoria política*” dos EUA e do Reino Unido, pois:

*“Pode ser um exagero dizer que para os aliados europeus é impossível pagar o principal e os juros das suas dívidas, mas não há dúvida de que isso significaria impor-lhes um ônus esmagador. Será de esperar, assim, que tentem constantemente evadir tal pagamento, e essas tentativas serão uma fonte permanente de fricção internacional e má vontade, por muitos anos. Uma nação endividada não ama o seu credor, e será inútil contar com os sentimentos de boa-vontade da França, Itália e Rússia para com a Inglaterra ou os Estados Unidos, se o desenvolvimento desses países ficar prejudicado, durante muitos anos, pelo tributo anual que precisam honrar. Haverá um grande estímulo para que busquem amigos em outras plagas, e qualquer futuro rompimento das relações normais trará sempre a enorme vantagem de permitir escapar do pagamento dessa dívida. Por outro lado, se a dívida for perdoada haverá um estímulo à solidariedade e à amizade genuína das nações agora associadas”* (KEYNES, 1919: 193, Capítulo VII).

A vontade de honrar uma dívida externa pode gerar um conflito com os credores, como foi identificado com as consequências do empenho da Alemanha em pagar a elevada reparação (ou indenização) de guerra aos vencedores da 1ª Guerra Mundial. O chamado “problema da transferência” resulta do esforço de um país endividado em aumentar suas exportações, de forma a pagar os seus credores e permitir que os investidores estrangeiros remetam lucros para o exterior. Se os compromissos em moeda estrangeira forem muito elevados, a receita com exportações terá que ser igualmente muito elevada, o que significa uma competição intensa no mercado internacional, especialmente com os produtos daqueles países nos quais residem os credores. Assim, o êxito dos devedores em obter divisas pelo comércio internacional pode contrariar os credores no que prejudica as suas exportações, além de reduzir o controle externo sobre aquele país endividado.

Adicionalmente, os países e suas instituições com excesso de recursos financeiros podem se beneficiar de programas para a rolagem do endividamento. Por exemplo, o Ministro alemão Hjalmar SCHACHT relatou que, em 1924, como Presidente do Reichsbank (o então Banco Central Alemão) em luta pela estabilidade da moeda alemã, não conseguia impedir empresas e municípios de contrair empréstimos internacionais, porque “*empréstimos foram praticamente impostos à Alemanha pelos agentes financeiros e bancos internacionais*”, que não teriam dado ouvidos às suas advertências (SCHACHT, 1953: 275, Capítulo 27).

Perdurou ao longo do século XX, o processo de disponibilizar a países já endividados linhas de financiamento tanto para honrar serviço da dívida quanto para desenvolver sua infraestrutura e industrialização. Esse processo aumentava o vínculo de domínio gerado por mais endividamento, além de beneficiar corporações e instituições financeiras nos países dos credores. Como relatou o estadunidense John PERKINS em um livro de memórias que se tornou um best-seller:

*“Uma condição para esses empréstimos é que as empresas de engenharia e construção do nosso próprio país tinham que executar todos esses projetos. Em essência, a maior parte do dinheiro nunca deixa os Estados Unidos; é simplesmente transferido de escritórios de bancos em Washington para escritórios de engenharia em Nova York, Huston ou São Francisco”*. (PERKINS, 2005: xvii, Prologue).

Após explicar que os empréstimos podiam ser tão grandes, que o devedor era forçado a declarar moratória após alguns anos, PERKINS expôs exemplos de retaliações dos credores: “*controle sobre votações na ONU, instalação de bases militares ou acesso a recursos preciosos como petróleo ou o Canal do Panamá*” (Ibid.), apesar de tais contrapartidas não cancelarem a dívida, como também ressaltou aquele autor. Uma análise mais profunda de como incertezas financeiras podem restringir a soberania de países pode ser encontrada na

seção 3.7 do livro de HENRIQUES DE BRITO (2003) de forma que abaixo segue uma breve discussão sobre o domínio originado com o endividamento de empresas e pessoas.

Empresas endividadas podem ser alvos daqueles investidores interessados em ampliar sua influência sobre a gestão delas. Assim, um credor pode até vir a ser mais poderoso do que um acionista majoritário, tal como relatou Michael LEWIS em uma famosa autobiografia sobre o seu trabalho em um dos mais importantes bancos de investimento da década de 1980:

*“Posse de dívida em uma empresa frágil significa controle, pois quando a empresa falha em pagar os juros, o detentor do título da dívida pode retomar os ativos e liquidar a companhia. Michael Milken explicou isso de forma mais sucinta para Meshulam Riklis, que era o proprietário de fato da ‘Rapid-American Corporation’, durante um encontro no café da manhã no final da década de 1970. Milken argumentou que Drexel [nome do banco de investimento onde Milken trabalhava] e seus clientes, não Riklis, controlavam a ‘Rapid-American Corporation’.*

*‘Como é que isso pode ser quando eu tenho 40% das ações?’ perguntou Riklis.*

*‘Nós possuímos cem milhões de dólares dos seus títulos da dívida’ disse Milken, ‘e se você falhar um pagamento, nós tomaremos a empresa’.” (LEWIS, 1989: 256)*

Antes de ser preso e condenado, Michael Milken era um dos mais famosos financistas denominados “raiders”, os quais captavam recursos para controlar a gestão de empresas e auferir grandes lucros com reestruturações empresariais. Eles contavam com o suporte de outros profissionais: *“Os advogados lideravam equipes de contadores, especialistas em relações públicas e detetives particulares para cercar as companhias alvo com uma mente decididamente impiedosa, o que era frequentemente comparado à guerra”* (SAMPSON, 1995: 172, capítulo 12). Tal investida dos “raiders” foi dificultada com mudanças na legislação do mercado de capitais, com novas atribuições dos órgãos reguladores e com alterações nos estatutos das companhias, nomeadamente com as inserções das chamadas “pílulas de veneno”, que são cláusulas que impedem ou anulam tentativas de ofertas hostis ou aquisições de controle de forma sorrateira via mercado de capitais. Enfim, ataques financeiros foram neutralizados com procedimentos jurídicos, o que revela um dos muitos vínculos entre temas financeiros e assuntos jurídicos, os quais não costumam ser facilmente identificados e compreendidos por leigos.

Um indivíduo inadimplente pode passar por um constrangimento moral, ser réu de um processo judicial ou até sofrer violência física. Pode se tornar um tormento a vida de uma pessoa endividada, o que a leva a se esforçar para equacionar o problema da dívida. Consciente do fato que *“os pobres são bons pagadores, que é possível emprestar-lhes em base comercial e ter lucros”* (YUNUS, 1997: 37, primeira parte), um banco de microcrédito fundado no final da década de 1970 em Bangladesh introduziu uma forma diferente para gerir empréstimos aos pobres. No sistema de YUNUS, o crédito era concedido para um indivíduo inserido dentro de um grupo, o qual tinha a função de estimular a autoconfiança de cada financiado, assim como controlar o seu comportamento. Como expôs YUNUS:

*“A pressão mutuamente exercida – de modo às vezes sutil, às vezes nem tanto – mantém os membros do grupo em consonância com os objetivos mais amplos do programa de crédito. O sentimento de competição que se instaura no grupo e também entre os diferentes grupos incita cada um a fazer o melhor. É difícil controlar indivíduos isolados que fazem um empréstimo; é muito mais fácil fazê-lo se eles integram um grupo. Além disso, transferir para o grupo a tarefa do controle inicial aumenta a sua autoconfiança e diminui o trabalho dos empregados do banco”.* (YUNUS, 1997: 135, segunda parte)

Acontece que YUNUS compreendia os limites da pressão social como forma de reduzir

a inadimplência. Empregar a pressão social como garantia só é exequível quando o financiado não dispõe de alternativas de poder, como claramente admitiu YUNUS:

*“De fato, mais de 98% de nossos empréstimos são pagos, porque os pobres sabem que essa é a sua única chance de sair da pobreza e não podem recuar ainda mais. Se forem excluídos desse sistema de empréstimo, como irão sobreviver? Por outro lado, os mais abastados não temem a lei, pois sabem utilizá-la em seu benefício. Os que estão no ponto mais baixo da escala têm medo de tudo; eles se empenham ao máximo para se sair bem porque precisam disso. Não têm escolha”.* (YUNUS, 1997: 109, primeira parte)

Se diferentes mecanismos de poder podem ser associados ao endividamento e à sujeição individual, pode-se portanto inferir que o enriquecimento financeiro e a liberdade decorrem da sábia alocação de recursos que evite algum tipo de endividamento. Em um dos mais vendidos livros de educação financeira, está a proposta de Robert KIYOSAKI: *“Se você quer ser rico, simplesmente passe sua vida comprando ativos. Se você quer ser pobre ou classe média, passe sua vida comprando passivos. É não saber essa diferença que causa a maior parte do esforço financeiro no mundo real”.* (KIYOSAKI, 1997: 61 e 62, capítulo 3).

#### 4 Considerações Finais

As atividades na área de finanças não se restringem a executar cálculos matemáticos ou proceder a avaliações de demonstrativos contábeis-financeiros, sendo fundamental também levar em consideração aspectos psicológicos, sociológicos, políticos e geopolíticos ao analisar cenários, selecionar uma alternativa de atuação, implementar uma estratégia, monitorar os resultados e promover ajustes. Embora não seja explícita e sequer diretamente percebida, a relação de dominação aflora realmente quando ocorre um evento que leva a um conflito. Neste momento, fica evidente quem é a parte mais forte, seja pelo constrangimento ético, seja pela força da Lei, seja pelo poder bélico. Deve-se focar aspectos comportamentais e políticos ao ensinar economia e finanças a estudantes, assim como as empresas devem orientar os profissionais mais jovens a como lidar tanto com os inevitáveis jogos de poder interno nas organizações, quanto com as relações de poder com clientes, fornecedores e governantes.

Trabalhos futuros podem avaliar como as autoridades tributárias nos diversos níveis de governo se relacionam com os contribuintes que devem pagar tributos. Pode ser estabelecida uma notável relação de poder financeiro, sobretudo *“diante de problemas acarretados tanto por mudanças bruscas na legislação, quanto por novas interpretações do emaranhado tributário, sobretudo no que a cobrança de multas e juros de mora aparenta ser uma punição arbitrária, desmesurada e portanto injusta”* (HENRIQUES DE BRITO, 2010). Cabe analisar como a máxima *“aos amigos, tudo; aos inimigos, a Lei”* pode ser aplicada em assuntos tributários ao notar que a sabedoria popular reconhece: *“quem pode tributar, pode destruir”.*

#### 5 Referências

- FREUD, Sigmund (1930), Das Unbehagen in der Kultur, título em português [O mal-estar na civilização], Studienausgabe Band IX, S.Fischer Verlag, 1974.
- GALBRAITH, J.K. (1977), A era da incerteza, Editora Pioneira, 6a. edição rev., 1984.
- HENRIQUES DE BRITO, Marcelo (2010), Burocracia tributária, In: Jornal do Commercio, edição 19 de maio de 2010, página A-19, Rio de Janeiro.
- HENRIQUES DE BRITO, Marcelo (2003), Crise e prosperidade comercial, financeira e política, Rio de Janeiro: ProbatuS.

- KEYNES, John Maynard (1919), As conseqüências econômicas da paz, São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002
- KIYOSAKI, Robert T. (1997), Rich Dad, Poor Dad, New York: Business Plus, 2000.
- LEWIS, Michael (1989), Liar's Poker, Hodder, 2006.
- MACHIAVELLI, Niccolò (1532), The Prince, Penguin Books, 1952.
- PERKINS, John (2005), Confessions of An Economic Hit Man, Londres: Ebury Press, 2005.
- RIFKIN, Jeremy (2004), The European Dream, Jeremy P. Tarcher/Penguin, 2005.
- SAMPSON, Anthony (1995), Company Man, HarperCollinsPublishers, 1996.
- SHACHT, Hjalmar (1953), Setenta e seis anos de minha vida, São Paulo: Editora 34, 1999.
- SMITH, Adam (1776), An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations, Coleção "Great Books of the Western World", n.39, Encyclopaedia Britannica, 1971
- SOROS, George (2000), A crise do capitalismo global, Editora Campus, 2001.
- YUNUS, Muhammad com Alan JOLIS (1997), O banqueiro dos pobres, São Paulo: Editora Ática, 2002.

A redação deste artigo foi encerrada em 6 de junho de 2010.