

41

JUNHO – SETEMBRO 2015

Revista da Sociedade
Brasileira de Economia Política

revista.sep.org.br

41

**REVISTA DA SOCIEDADE BRASILEIRA
DE ECONOMIA POLÍTICA**

revista.sep.org.br

CONSELHO EDITORIAL

ALAN FREEMAN UNIVERSITY OF GREENWICH
ALEJANDRO ARANDIA UNISINOS
ALEJANDRO VALLE BAEZA UNAM
ANITA KON PUC-SP
ANTONIO MARIA DA SILVEIRA (IN MEMORIAM)
ARTURO HUERTA UNAM
CESARE GIUSEPPE GALVAN UFPB
ELEUTÉRIO FERNANDO DA SILVA PRADO
USP
FABIO PETRI UNIVERSITÀ DI SIENA
FRANCISCO DE ASSIS COSTA UFPA
FRANÇOIS CHESNAIS UNIVERSITÉ DE PARIS XIII
FRED MOSELEY MOUNT HOLYOKE COLLEGE
GUIDO MANTEGA FGV-SP
JOÃO ANTÔNIO DE PAULA UFMG
JOSÉ CARLOS DE SOUZA BRAGA UNICAMP

LEDA MARIA PAULANI USP
LUCIANO VASSAPOLLO UNIVERSITÀ DI ROMA "LA
SAPIENZA"
LUIZ GONZAGA DE MELLO BELUZZO UNI-
CAMP
MARIA DE LOURDES ROLLEMBERG MOLLO
UNB
MÁRIO DUAYER UFF
NIEMEYER ALMEIDA FILHO UFU
PAULO NAKATANI UFES
PAUL SINGER USP
PEDRO CÉSAR DUTRA FONSECA UFRGS
REINALDO CARCANHOLO UFES (IN MEMORIAM)
ROSA MARIA MARQUES PUC-SP
THEOTÔNIO DOS SANTOS UFF

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA — SEP

DIRETORES

PAUL SINGER (USP) PRESIDENTE DE HONRA
NIEMEYER ALMEIDA FILHO (IE-UFU) PRESIDENTE
JOÃO ILDEBRANDO BOCCHI (PUC-SP) VICE-PRESIDENTE

ELLEN LUCY TRISTÃO UFVJM
FREDERICO KATZ UFPE-PIMES
LAURO MATTEI UFSC
MARIA DE MELLO MALTA UFRJ
OCTAVIO AUGUSTO CAMARGO CONCEIÇÃO UFRGS
PAULO HENRIQUE FURTADO DE ARAUJO UFF
PEDRO ROSSI UNICAMP
FÁBIO FREITAS ANPEC
RUBENS ROGÉRIO SAWAYA ANGE

EDITOR RESPONSÁVEL

JOÃO LEONARDO MEDEIROS UFF

EDITORES ASSOCIADOS

TIAGO CAMARINHA LOPES UFG
ELLEN LUCY TRISTÃO UFVJM

**ENDEREÇO PARA
CORRESPONDÊNCIA**

Instituto de Economia
Universidade Federal de Uberlândia
Campus Santa Mônica, bloco J, sala Ij254
Uberlândia, MG
CEP 38400-902
www.sep.org.br – sep@sep.org.br

ASSINATURA

Preço da assinatura anual (três números),
para o Brasil e exterior via superfície:
R\$ 30,00 (para pessoas físicas). R\$ 40,00 (para instituições)
Preço do exemplar avulso: R\$ 20,00
As solicitações de assinaturas e exemplares avulsos podem ser feitos
por meio do correio eletrônico: revista@sep.org.br

**EDITORAÇÃO
ELETRÔNICA**

Laís Flores e Francine Sakata – **NK&F Arquitetos Associados 2015**
nkfarquitetura@nkfarquitetura.com.br

Ilustração da capa por Alessandro Sbampato

Composto nos tipos Isidora por Laura Lotufo e Gill Sans por Eric Gill.

NÚMERO 41
JUN-SET 2015

REVISTA DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA

6 **Apresentação**

ARTIGOS

9 **América Latina: pensamento social e aprofundamento da inserção dependente no capitalismo contemporâneo**

Grasiela Cristina da Cunha Baruco

35 **América Latina en la valorización mundial del capital**

Jaime Osorio

53 **Além da macroeconomia de curto prazo: notas sobre a debilidade estrutural da economia brasileira no período recente**

Denise Lobato Gentil e Victor Leonardo de Araujo

83 **Diferencias de tasas de plusvalor y composiciones de capital. Nuevas evidencias entre países latinoamericanos y países desarrollados**

B. Gloria Martínez González e Alejandro Valle Baeza

99 **A lógica do capital no espaço heterogêneo e o desenvolvimento territorial desigual**

Pedro Henrique Evangelista Duarte e Tiago Camarinha Lopes

123 **A estratégia de desenvolvimento da União Soviética: prioridade ao departamento I**

Antonio Carneiro de Almeida Júnior e Claus Magno Germer

RESENHA

Marcelo de Paiva Abreu (org.)

A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil. 2ª edição.

Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2014.

por Renaut Michel

150

APRESENTAÇÃO

No XX Encontro Nacional de Economia Política (Enep), realizado na Universidade Federal da Integração Latino-Americana, em Foz do Iguaçu, entre 26 e 29 de maio, o tema “Desenvolvimento latino-americano: integração e inserção regional” foi debatido com profundidade nas sessões plenárias e nas mesas de apresentações de trabalhos. Algumas das questões chave lançadas na chamada de trabalho do evento receberam respostas variadas, por vezes contraditórias, mas sempre muito rigorosas e críticas, como se espera que sejam as elaborações no campo da economia política. Naturalmente, o próprio perfil das questões lançadas, reproduzidas a seguir, impede respostas definitivas, mas não formulações capazes de despertar o raciocínio para a realidade latino-americana: “Como a América Latina se insere no capitalismo atual? Os países do continente latino-americano têm estreitado seus laços regionais? Qual é o papel do Brasil no processo de integração latino-americana? Quais os desafios do desenvolvimento latino-americano na fase atual do capitalismo mundial?”

É fácil constatar que a América Latina é um foco de preocupação permanente dos pesquisadores que conformam a Sociedade Brasileira de Economia Política. Para isso, basta percorrer as páginas de qualquer edição anterior desta Revista ou observar a lista de artigos aprovados para as diversas edições do Enep. Por essa razão, foi relativamente fácil associar a atual edição da Revista da SEP, a edição de número 41, ao XX Encontro, ainda que não tenhamos tido tempo para examinar os artigos do evento submetidos ao periódico. Dentre o conjunto de artigos já aprovados, havia diversos relacionados direta ou indiretamente à temática do evento, tal como circunscrita por suas questões chave.

No primeiro artigo desta edição, Grasiela Baruco discute a inserção da América Latina no capitalismo contemporâneo a partir da ótica da teoria da dependência, que reverbera com força na Sociedade Brasileira de Economia Política desde sua fundação. Combinando argumentos dos dependentistas clássicos com contribuições de pesquisadores já por eles formados e influenciados, Baruco desnuda os processos que respondem pela subordinação da América Latina nos tempos de capitalismo neoliberal. A autora tem habilidade em distinguir determinações gerais do capitalismo que contribuem para essa subordinação de determinações particulares, próprias da região e do tempo histórico da análise.

O segundo artigo da edição 41 traz a contribuição de um teórico da dependência consagrado: o chileno Jaime Osorio. É com orgulho que recebemos o instigante artigo “América Latina en la valorización mundial del capital”, publicado aqui na acessível língua original. Osorio retoma neste trabalho um tema recorrente de sua produção atual: a forma como a América Latina regrediu à condição de exportadora de produtos primários no período capitalista neoliberal quando pressionada para resposta do capital à crise, de um lado, e da emergência do fenômeno China, do outro.

Em seguida, a revista publica um trabalho que concentra o foco da análise no Brasil, em

particular na evidente incapacidade estrutural do país de alcançar taxas de crescimento expressivas e sustentadas. Em “Além da macroeconomia de curto prazo: notas sobre a debilidade estrutural da economia brasileira no período recente”, Denise Gentile e Victor Leonardo Araujo resgatam argumentos típicos do estruturalismo parido na antiga Cepal. O recurso ao estruturalismo é a chave para o afastamento da macroeconomia de curto prazo, preocupação dominante das correntes mais conservadoras da economia, em direção às inter-relações entre os elementos da estrutura produtiva, de modo que se possa evidenciar debilidades e oposições estruturais a serem atacadas.

No quarto artigo publicado nesta 41ª edição da Revista da SEP, B. Gloria Martínez González e Alejandro Valle Baeza demonstram, na prática, que a ferramenta analítica não pode ser responsabilizada por seu uso indevido. Valendo-se de técnicas econométricas, os autores procuram correlações que possam contribuir para compreender o intrigante enigma contido na relação entre a taxa de mais-valor e a produtividade: embora mais produtivos, os países capitalistas avançados apresentam taxas de mais-valor inferiores às de países atrasados em seu desenvolvimento capitalista. O exame econométrico aponta para as diferenças composições orgânicas como possível saída para

desvendar o enigma e, a partir daí, os autores propõem uma explicação. Mais uma vez, a Revista da SEP publica o trabalho na língua original, para evitar eventuais problemas na tradução de um idioma tão acessível aos falantes da língua portuguesa, o espanhol.

Os dois últimos artigos da edição 41 escapam à temática da América Latina, mas não ao perfil da Revista da SEP. No primeiro deles, “A lógica do capital no espaço heterogêneo e o desenvolvimento territorial desigual”, Pedro Henrique Evangelista Duarte e Tiago Camarinha Lopes elaboram sobre uma questão que realmente clama por mais atenção no interior da tradição marxista: a relação entre o desenvolvimento do capital e sua expressão em termos de ocupação do espaço. Inspirando-se no trabalho pioneiro de David Harvey, os autores salientam o caráter heterogêneo da ocupação do espaço pelo capital como fundamento da defesa da ideia de desenvolvimento territorial desigual.

No último artigo desta edição, um tema obviamente relevante, mas que não comparecia nas páginas da Revista da SEP há bastante tempo (não por força de sua equipe editorial), é trazido para o debate: o acelerado, contraditório, polêmico por sua própria natureza, processo de industrialização da União Soviética. Os autores procuram compreender os mecanismos que possibilitaram o rápido soerguimento de uma estrutura industrial num país relativamente pobre e corriqueiramente envolvido em conflitos militares, inclusive na devastadora II Guerra Mundial. A ênfase do argumento é

dada à estratégia de desenvolvimento a partir do departamento I (na denominação dos esquemas de reprodução de Marx), à sua forma de financiamento e a seus efeitos em termos de produtividade.

Como sempre na Revista da SEP, a edição é encerrada por uma resenha. No caso desta 41ª edição, tomou-se a segunda edição do *best-seller* “A ordem do progresso: dois séculos de política econômica no Brasil”, organizado por Marcelo de Paiva Abreu. O autor da resenha é Renaut Michel.

A Revista da SEP agradece os apoios e patrocínios concedidos ao XX Encontro Nacional de Economia Política, ocorrido entre 26 e 29 de maio de 2015, na Universidade da Integração Latino-Americana (Unila) em Foz do Iguaçu: Itaipu Binacional, Capes, CNPq, Ipea, Bndes, Caixa Econômica Federal e Fundação Araucária.

GRASIELA CRISTINA DA CUNHA BARUCO

**AMÉRICA LATINA: PENSAMENTO SOCIAL E
APROFUNDAMENTO DA INSERÇÃO DEPENDENTE NO
CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO**

Recebido em 28 de agosto de 2014

Aprovado em 16 de abril 2015

AMÉRICA LATINA: PENSAMENTO SOCIAL E APROFUNDAMENTO DA INSERÇÃO DEPENDENTE NO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO¹

Resumo

O objetivo do presente artigo é analisar o capitalismo dependente latino-americano, ou seja, a forma de inserção dessa região no capitalismo mundial, principalmente na fase atual, de reestruturação neoliberal. A referência para a análise aqui desenvolvida é a perspectiva interpretativa da teoria marxista da dependência frente a algumas correntes de pensamento social que com ela dialogam, direta ou indiretamente. A hipótese levantada é a de que, ainda que o neoliberalismo tenha se processado em momentos distintos e com formatos diferenciados nos países da América Latina, suas políticas reiteraram e aprofundaram a dependência.

Palavras-chave: teoria marxista da dependência; América Latina; neoliberalismo.

Classificação JEL: F63; O54.

Abstract

The purpose of the article is to analyze the dependent Latin American capitalism, that is to say, the form of insertion of this region in global capitalism, particularly in its current phase, of neoliberal reconstruction. The reference for the analysis developed here is the interpretative perspective of the Marxist theory of dependence together with some branches of social thought that directly or indirectly dialogue with it.

GRASIELA CRISTINA DA CUNHA BARUCO

Professora do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.

The hypothesis raised in the paper is that, even if neoliberalism has been adopted in distinct moments and in different shapes in the countries of Latin America, its politics has strengthened and deepened dependency.

Keywords: Marxist theory of dependence; Latin America; neoliberalism.

I. América Latina: pensamento social e o desenvolvimentismo

A América Latina não pode ser definida apenas como sendo uma unidade geográfica. No entanto, a tarefa de apresentá-la como uma categoria analítica, ainda que se considere o “caráter condicional e relativo de todas as definições em geral” (Lenin, 1986, p. 641), não é algo trivial. É possível que exista certa artificialidade na construção dessa categoria; apesar disso, dada sua pertinência, vários autores e diversas correntes de pensamento se propuseram a tratar o tema.

Há uma incontestável unidade latino-americana, sendo que, categorialmente, a América Latina talvez seja mais bem definida como uma unidade na diversidade. Dado que esta última característica é bastante evidente, a maior marca de sua unidade se expressa pela condição, historicamente construída, de região dependente e periférica dos centros capitalistas mundiais.

Neste sentido, grande parte do pensamento social latino-americano procura analisar os determinantes que levaram a região à condição de periferia, como essa condição se reproduziu historicamente (até os dias atuais) e quais as possibilidades de superá-la.

Segundo Martins (2006, p. 925), o pensamento social latino-americano começa a se desenvolver a partir das lutas pela independência de diversas colônias em relação às suas metrópoles, e também graças à “diferenciação de sua estrutura social – expressa na formação do proletariado –, promovida pela expansão do capitalismo”. Esses determinantes fizeram florescer um tipo de pensamento social expresso “na forma radical do hispano-americanismo de Simón Bolívar e na versão inicial do latino-americanismo de José Martí”, cujos principais objetivos eram: (i) compreender a realidade da América Latina, partindo da ideia de que o atraso da região devia-se às relações de subordinação construídas ao longo de séculos entre colônia(s) e metrópole(s), o que teria condicionado a trajetória de constituição das economias da região latino-americana, bem como suas estruturas de relações sociais e a própria mentalidade dos povos; (ii) ao compreender a realidade, buscar transformá-la, primeiro, internamente, o que seria feito através de uma transformação

nas relações sociais desses países, com destaque para o fim da escravidão e da servidão, e, segundo, nos marcos internacionais, via integração dos Estados nacionais; e, por fim, (iii) Bolívar e Martí propõem “a formação de uma identidade nacional e regional na integração social e cultural entre brancos, índios e negros, capaz de impactar as relações internacionais e contribuir para a solidariedade entre os povos”.

Em que pesem as interpretações de Simón Bolívar e José Martí – por exemplo –, de acordo com Marini (1992, p. 69), durante o século XIX e primeiras décadas do século XX, o pensamento social latino-americano é marcadamente eurocêntrico, ou seja, fundamentalmente influenciado pelo liberalismo e pelo positivismo. Dando continuidade a esse pensamento colonial e reflexo, desde fins do século XIX:

se fez presente [na América Latina] o marxismo, na esteira do surgimento do movimento socialista [...]. Por outra parte, em função da emergência do imperialismo norte-americano e sua projeção sobre a América Latina, se registra a eclosão de um pensamento anti-imperialista, formulado por intelectuais ligados à oligarquia burguesa, que mantinha vínculos estreitos com as potências europeias. (Marini, 1992, p. 69)

Nessa trajetória, influenciada pela Revolução de 1917, surge na América Latina uma corrente de pensamento, interpretada por Aricó (1987) como sendo uma primeira teoria marxista da dependência, que procurava conjugar marxismo

e anti-imperialismo, isto é, uma tentativa pioneira de estabelecer algumas bases de reflexão acerca da realidade regional que fossem, de fato, originais. Esse movimento, no entanto, foi inviabilizado pela repressão dos anos 1920-1930, bem como pelas orientações estabelecidas pela Terceira Internacional marxista.² Nos anos que se seguiram à década de 1930, vários autores latino-americanos como, por exemplo, Caio Prado Junior, procuraram compreender a realidade latino-americana a partir de uma perspectiva historiográfica. No entanto, foi somente a partir de meados do século XX que o pensamento social latino-americano ganhou maiores contornos e obteve projeção mundial.

No pós-Segunda Guerra mundial, o surgimento de grande número de novos estados nacionais, em alguma medida como resultado dos processos de descolonização, levou a enormes questionamentos, por parte do mundo periférico, em relação às disparidades existentes entre esses países e os centrais. Nesse sentido,

os países capitalistas centrais passam a desenvolver teorias destinadas a explicar essas disparidades, que os beneficiam de modo gritante, e a tratar de oferecer perspectivas para os novos Estados, teorias que – sob a denominação genérica de teoria do desenvolvimento – se iniciam em órgãos governamentais, passam às agências internacionais e se estendem às universidades e centros de pesquisa. (*ibidem*, p. 71)

De acordo com Marini (*ibidem*, p. 71-72), tal como formulada originalmente, a teoria do desenvolvimento estima o estado de desenvolvimento de uma nação a partir do seu aparelho produtivo, ou seja, a partir da maior ou menor centralização no setor primário (fundamentalmente agrícola), secundário (produtos industrializados) ou terciário (setor de serviços) da economia. Assim, como numa escala evolutiva, haveria uma escala de desenvolvimento, ou um *continuum* evolutivo, que conduziria os países de uma etapa de subdesenvolvimento para outra de desenvolvimento, bastando para isso a adoção de determinadas ações econômicas, sociais e políticas necessárias à decolagem econômica (ou *takeoff*).³

É precisamente no contexto histórico de surgimento das principais teses da teoria do desenvolvimento que se insere a criação da Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), cujo marco constitutivo pode ser considerado a publicação de um documento, em 1950, intitulado *Informe econômico da América Latina de 1949*, e no qual fica clara a importância da teorização acerca do desenvolvimento.⁴ De acordo com Dos Santos, a CEPAL oferecerá nesse momento

um fundamento de análise econômica e um embasamento empírico, assim como um apoio institucional, à busca de bases autônomas de desenvolvimento [para a América Latina]. Estas se definiriam por intermédio da afirmação da industrialização como elemento aglutinador

e articulador do desenvolvimento, progresso, modernidade, civilização e democracia política. (Dos Santos, 2000, p. 74)

A CEPAL torna-se então uma agência de difusão da teoria do desenvolvimento, ainda que não se possa reduzir sua importância a isso, principalmente devido à originalidade de muitas de suas contribuições. Em termos teóricos, a principal contribuição da CEPAL foi sua crítica à teoria clássica do comércio internacional, cujo fundamento é a chamada lei das vantagens comparativas, desenvolvida principalmente nas obras de David Ricardo. De posse da formulação ricardiana, no âmbito da teoria econômica, os chamados modelos neoclássicos de comércio internacional, como o conhecido Heckscher-Ohlin-Samuelson, defendem a especialização dos países segundo a dotação de fatores de produção, ou seja, os países com elevada concentração de capital deveriam centrar-se na produção industrial, ao passo que aqueles abundantes em terra e trabalho, na produção agrícola.⁵

De acordo com Martins (2006, p. 926), a divisão internacional do trabalho, nos termos propostos por David Ricardo, desenvolveu-se plenamente durante a vigência da hegemonia britânica. O imperialismo combinou na América Latina o neocolonialismo e a ideologia da livre concorrência. Com isso, a região, que alcançou sua independência colonial no pós-1820 (com exceção de Cuba e Porto Rico), vinculou-se ao

esquema da divisão internacional do trabalho pela adesão de suas oligarquias nacionais a esse pensamento – como bem o comprova a defesa de uma suposta vocação agrícola desses países. No entanto, na prática, a deterioração dos termos de troca observada no comércio internacional, principalmente no pós-1860, sinalizava para o “ônus da especialização em setores de baixa tecnologia”. (*ibidem*) Associada a esse ônus, a exaustão da hegemonia britânica deu lugar, na região latino-americana, ao florescimento do pensamento nacional-desenvolvimentista, principalmente nas décadas de 1940 e 1950.

Toda a literatura cepalina sobre desenvolvimento produzida nos anos 1940 e 1950 (a respeito de um processo que remonta ao pós-1860), com destaque para a artigo pioneiro de Raul Prebisch lançado em 1949, republicado em (Prebisch, 2000), e Celso Furtado (1967), argumenta que a deterioração dos termos de troca seria uma “debilidade congênita” da condição periférica dos países latino-americanos, dado que, na divisão internacional do trabalho, a região se consolidou como sendo historicamente exportadora de produtos primários e, analogamente, importadora de produtos elaborados, de maior conteúdo tecnológico. A deterioração dos termos de troca significa que, estruturalmente, a relação dos preços dos produtos que os países periféricos latino-americanos exportam (basicamente produtos primários) frente aos preços dos produtos que eles importam (basicamente produtos

industrializados) diminui, de forma que o poder de compra das exportações dos periféricos tende a cair frente aos países centrais.

Furtado e Prebisch argumentavam que a divisão internacional do trabalho teria levado à cristalização de estruturas que possibilitaram a concentração da renda em favor dos países industrializados mediante a deterioração, em longo prazo, dos termos de troca dos países especializados na exportação de produtos primários, e defendiam com vigor a industrialização, que deveria ser conduzida através de um processo de substituição de importações, ou seja, estimular-se-ia a industrialização dos países latino-americanos, de tal forma que estes passassem a produzir internamente aquilo que antes necessitavam importar. Sem industrialização, haveria uma pesada e contínua deterioração dos termos de troca, sendo impossível equilibrar o Balanço de Pagamentos dada uma pauta exportadora em produtos primários e outra importadora em bens industriais.

Em termos práticos, segundo Marini (1992, p. 81), o esgotamento do modelo de desenvolvimento por substituição de importações ocorreu porque o processo foi implementado “sobre a base de uma demanda pré-existente de bens de consumo, que fazia dos investimentos nesse setor os mais rentáveis e permitia que o processo de produção se sustentasse graças à importação crescente de bens de capital”, com o que

sua continuidade dependia de uma crescente capacidade de importar, o que significa também uma crescente necessidade de gerar divisas para fazer face ao aumento das importações. No entanto, a capacidade de importar continuava sendo travada, no caso dos países periféricos, pela deterioração dos termos de troca. A outra fonte de divisas externas era o aporte de capitais estrangeiros provenientes de investimentos diretos, empréstimos, financiamentos e doações, os quais, sistematicamente remetem lucros e dividendos para o exterior, agravando a escassez de divisas e, por extensão, a situação do Balanço de Pagamentos.⁶

Em termos teóricos, ainda de acordo com Marini (*ibidem*, p. 75), a CEPAL compreendeu de forma acertada a questão da deterioração dos termos de troca. No entanto, seria preciso destacar dois problemas da teoria cepalina da deterioração dos termos de troca: (i) seria razoável afirmar que, no caso dos países centrais – ainda que a CEPAL tenha acertadamente compreendido a tendência a elevação persistente dos preços dos produtos industrializados, principalmente em função dos salários naqueles países –, poderia se esperar que os ganhos de produtividade, resultantes principalmente da introdução de tecnologia poupadora de mão-de-obra no processo produtivo, se transferissem aos preços dos produtos, salvo situações em que a estrutura de mercado se mostra atípica, como é o caso da existência de monopólio; e, (ii)

mesmo nos países periféricos, verificou-se um aumento da produtividade do trabalho como resultado da introdução de novas técnicas de produção, o que efetivamente levou a essas economias algum ganho de competitividade, o que também contraria, em alguma medida, a tese da deterioração dos termos de troca.

Com isso se quer dizer que, com o esquema centro-periferia, ainda que a CEPAL consiga ir muito além das clássicas teorias do desenvolvimento, mantém-se fiel à interpretação segundo a qual o desenvolvimento econômico é um *continuum*, ou seja, “medidas corretivas aplicadas ao comércio internacional” e a “implementação de uma política econômica adequada” conduziria os países subdesenvolvidos ao “desenvolvimento capitalista pleno” (*ibidem*, p. 77-78).

Na contramão dessa conclusão, a crise do desenvolvimentismo nos anos 1960 é, em grande medida, devida à incapacidade do capitalismo de “reproduzir experiências bem-sucedidas de desenvolvimento em suas ex-colônias”, sendo que, “mesmo países que apresentavam taxas de crescimento econômico bastante elevadas”, encontravam-se “limitados pela profundidade da sua dependência econômica e política à economia internacional”, com o que “era necessário buscar novos rumos teóricos” (Dos Santos, 2000, p. 21).

2. O novo pensamento social: a teoria marxista da dependência

De forma preliminar é possível afirmar que, em termos de contextualização histórica, a teoria marxista da dependência, enquanto corrente estruturada de pensamento, desenvolve-se principalmente a partir de um conjunto de trabalhos elaborados por intelectuais latino-americanos no período compreendido entre 1964 e 1967.

No ambiente que precede a constituição da teoria da dependência, fundamentalmente nos anos 1950, constitui-se na América Latina uma esquerda não-alinhada com os partidos comunistas, “saída em geral das fileiras dos movimentos populistas e com forte incidência, em sua composição social, de estudantes, intelectuais em geral e jovens militares” (Marini, 1992, p. 86), que se opõe à tese de diversos partidos comunistas da região, segundo a qual o incipiente desenvolvimento das forças produtivas para a transformação radical dessas sociedades exigiria o cumprimento de um “gradualismo reformista”, para o qual as ideias provenientes da CEPAL ofereceram sustentação teórica, política e prática. De acordo com Prado e Meireles:

a ideologia dos Partidos Comunistas latino-americanos se apoiava numa teoria de etapas do desenvolvimento capitalista, pregando que os países do então chamado Terceiro Mundo se encontravam em estágios feudais ou semifeudais. O resultado político desse diagnóstico levava à ideia de que era necessário fomentar, através de

uma aliança tática com as burguesias nacionais, o desenvolvimento capitalista nos países latino-americanos, pois estes teriam que passar por uma “revolução burguesa” antes de imaginar a posterior “revolução proletária”. (Prado & Meireles, 2010, p. 173)

A assim chamada esquerda não comunista ou “esquerda revolucionária” fomentou uma nova forma de pensamento, cuja característica era o vínculo estreito entre a luta anti-imperialista e a luta anticapitalista – ainda que não estivesse explícita a concordância em relação aos ideais socialistas. Essa luta contra as teses dos partidos comunistas latino-americanos implicava se defrontar com as teses cepalinas, sem que, no entanto, tenha sido construída por parte dessa esquerda revolucionária “uma formulação alternativa sistemática a essas teses” (Marini, 1992, p. 86-87). A história, no entanto, mostrou-se mais transgressora do que poderiam imaginar as teses dos partidos comunistas, isto porque a Revolução Cubana em 1958/1959,

[...] ao não se encaixar nos modelos supostamente marxistas definidos desde Moscou, abriu definitivamente as portas para a crítica tanto teórica como prática aos PCs [Partidos Comunistas]. Foi precisamente no calor dessa crítica que os estudos marxistas da dependência fizeram sua entrada nas ciências sociais da América Latina. (Prado & Meireles, 2010, p. 173)

Um dos principais problemas que permeava o debate entre as correntes de pensamento social

latino-americano naquele momento era compreender se entre os séculos XVI e XIX a América Latina foi feudal (como defendiam os endogenistas – corrente de pensamento social tratada na seção seguinte) ou capitalista.⁷ Essa problemática estava relacionada, na verdade, com o corte epistemológico que cada vertente considerava, como bem coloca Osorio (2004, p. 131): qual deveria ser a unidade de análise? A “América Latina aislada, y sus relaciones sociales internas? [o] El sistema mundial, desconociendo las relaciones sociales internas?” (*ibidem*)

Uma solução para esse impasse epistemológico estaria em analisar o fenômeno assumindo que ambas as perspectivas ajudam a elucidá-lo. No entanto, ainda que alguma corrente de pensamento assumisse essa perspectiva, permaneceria um aparente paradoxo, qual seja: considerando que a América Latina se estabeleceu como região de fundamental importância para o avanço e consolidação de uma “nova organização produtiva mundial”, o sistema capitalista o fez reproduzindo modalidades atrasadas de exploração, com o que se tem a conformação de sociedades que são uma amálgama entre o “arcaico” e o “moderno” – o chamado “dualismo estrutural”.⁸

A solução para o problema foi encontrada unindo-se a perspectiva da economia mundial capitalista (ou lógica do capitalismo em escala mundial) a uma teoria original que procurava dar

conta de uma forma particular de organização capitalista, distinta de outras formas possíveis e que, portanto, não comportava identificações com qualquer “modelo” até então estabelecido, ou seja, “el problema pasaba por encontrar una perspectiva que integrara ambas perspectivas y las categorías [que les correspondían] [...] pero no como ‘deformación’” (*ibidem*, p. 132).

As primeiras reflexões da CEPAL cumpriram esse papel, ao empreender uma primeira ruptura com a tese clássica do comércio internacional. No entanto, esses avanços começaram a esvaziar-se à medida que o modelo de desenvolvimento por substituição de importações não alcançou os resultados esperados. Ganhou fôlego então, no interior da Comissão, o tema das reformas, que deram vida aos estudos da chamada “marginalidade” social, colocando ênfase na necessidade de pensar os problemas latino-americanos em outros termos. Inseria-se nesse segundo momento de ruptura e reflexão acerca do capitalismo periférico e dependente a obra *Dependencia y desarrollo en América Latina*, de Fernando Henrique Cardoso e Enzo Faletto, de circulação interna do Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) desde 1966, mas cuja publicação deu-se apenas em 1969. Os autores deixavam explícita a vinculação entre o “externo” e o “interno” em sua análise sobre a dependência, o que abriria frutíferas perspectivas para análises posteriores. A obra superou ainda a ênfase no

“econômico”, que caracterizava os trabalhos da CEPAL, “otorgando al análisis de las clases y sus alianzas una significativa importancia” (*ibidem*, p. 133-134).

Aqui é preciso fazer um importante esclarecimento. É possível dividir a teoria da dependência em duas vertentes. Uma primeira vertente tem como principais referências as obras de Fernando Henrique Cardoso, Osvaldo Sunkel, Aldo Ferrer, Celso Furtado, Hélio Jaguaribe e Aníbal Pinto, sendo estes autores “orientados pelos preceitos modernizadores e desenvolvimentistas”. Uma segunda vertente ficaria conhecida como teoria marxista da dependência ou “dependentistas marxistas-revolucionários”. Diferentemente daqueles, para os autores dependentistas marxistas, “somente pela via da revolução socialista na América Latina seria possível a superação dos problemas intrínsecos à condição periférica” (Prado & Meireles, 2010, p. 171). Destacam-se nesse último grupo os trabalhos de Ruy Mauro Marini, Theotônio Dos Santos, André Gunder Frank, Vania Bambirra, Caputo e Pizarro.⁹

Ainda que se reconheça a importância da obra de Cardoso e Faletto (1969), é preciso destacar que um primeiro flanco de crítica a esses autores constitui-se em função de que “lo económico está presente en este estudio sólo como un marco muy general, a partir del cual se desarrolla un análisis esencialmente sociológico” e,

em segundo lugar, o distanciamento histórico tornou possível observar que a obra “expresa la confluencia entre una reflexión que apunta a romper con la visión teórica e metodológica desarrollada por la CEPAL, y El pensamiento marxista [...]”. (Bambirra *apud* Osorio, 2004, p. 133)

Dos Santos (2000) afirma que, na construção de sua obra, Cardoso, primeiro, passou a acusar de um suposto “economicismo” a obra de autores dependentistas marxistas¹⁰ e, segundo, a insistir cada vez mais na negação de qualquer “determinismo econômico” que pretendesse identificar “mecanicamente” a situação de dependência de alguns países periféricos, ou seja, o autor passou a negar que a situação de dependência e os seus desdobramentos (superexploração do trabalho, distribuição regressiva de renda, marginalidade crescente etc.) fossem imanentes à lógica capitalista.

Cardoso passou então a defender a tese de que os limites que estavam postos ao desenvolvimento do capitalismo dependente eram políticos e não econômicos, com o que mudanças das condições políticas e geopolíticas mundiais ou regionais poderiam levar estes países a superar a situação de dependência. Tratar-se-ia, portanto, de uma interpretação weberiana da condição de dependência, na medida em que o Estado, visto como algo superior e descolado da sociedade civil, poderia, via manejo adequado

da política, conseguir uma situação de inserção internacional que, se não superasse a condição de dependência, em grande medida chegaria muito próximo disso.

Nos termos de Marini (2005, p. 138), a América Latina é uma região de capitalismo *sui generis*, sendo que o estudo das determinações que conduziram a essa situação “só adquire sentido se o contemplamos na perspectiva do sistema em seu conjunto, tanto em nível nacional, quanto, e principalmente, em nível internacional”. Do que se trata então esse capitalismo *sui generis*? Um capitalismo que se constitui como uma totalidade, mas cuja dinâmica de funcionamento impôs a construção e reprodução de países (ou zonas) periféricos e centrais. Nesse sentido, qual o objeto de estudo da teoria da dependência, o seu marco teórico, método de análise e corte epistemológico?

De acordo com Valencia (2005, p. 188-189), o objeto de estudo da teoria marxista da dependência é a formação econômico-social da América Latina, a partir de sua integração subordinada à economia capitalista mundial, o que compreende o “*período colonial y la pos independencia, en la cual la economía exportadora cede paso a la formación de una economía industrial capitalista dependiente que forja su propio ciclo de reproducción*”. Já o marco teórico e o método de análise é o marxismo, ou seja, o ponto de partida é a teoria do valor-trabalho elaborada

por Marx (1988) e outras categorias analíticas desenvolvidas em suas obras “*como ganância, renta de la tierra y plus valía*”, mas “*no se limita a ellas, aborda también los problemas sociopolíticos y cuestiones particulares que atañen al debate político, la cultura, la tecnología y la educación*”.

Assim, para analisar as formações sociais latino-americanas, a teoria marxista da dependência parte da circulação mundial do capital, da análise do ciclo do capital dinheiro e do capital mercantil para, na sequência, tratar de analisar a esfera de produção interna aos países dependentes e periféricos e, por fim, demarcar a questão da formação das esferas da circulação e realização próprias dessas economias. (*ibidem*, p. 190) Portanto, como corte epistemológico, a teoria da dependência assume a economia mundial, entendida como uma totalidade, o que a diferencia, por exemplo, da teoria ortodoxa do comércio internacional que

[...] es incapaz de aprehender los elementos esenciales que explican la naturaleza y sentido de las relaciones económicas internacionales. [...] [ya que presupone la existencia] de unidades económicas autónomas (países) que se enfrentan obteniendo beneficios, niega la existencia de una economía mundial capitalista estructurada, que constituye la totalidad fundamental a partir de la cual pueden recuperarse las determinaciones más concretas. Es decir, la teoría ortodoxa del comercio internacional comienza su análisis en lo particular (países) y, por ello, su método no puede comprender las relaciones vitales que se

estructuran en la totalidad (la economía mundial). (Caputo & Pizarro, 1970, p. 38)

Por fim, o que se entende pela categoria de dependência na perspectiva marxista? De acordo com Carcanholo (2008), a condição de periferia é comumente interpretada como sendo de uma região (ou país) que possui, em conjunto, as seguintes características: uma trajetória de crescimento econômico irregular, uma grande dependência de capitais externos para o financiamento das contas externas (do balanço de pagamentos), a baixa capacidade de resistência diante de choques externos e, por fim, a alta concentração de renda e riqueza. Assim, a teoria convencional do desenvolvimento define a condição de subdesenvolvimento de um país como sendo a de ausência de desenvolvimento.

Entende-se, ainda no âmbito da teoria convencional, que aqueles elementos distintivos do subdesenvolvimento, tidos como anormalidades, se bem tratados, seriam passíveis de superação. Diferentemente da teoria convencional, a teoria marxista da dependência

parte da noção do capitalismo como um sistema mundial; mas, diferentemente da CEPAL, não considera o desenvolvimento e o subdesenvolvimento como etapas de um *continuum*: eles serão vistos, antes, como realidades distintas e contrapostas, ainda que estruturalmente vinculadas. O subdesenvolvimento não é uma etapa que precede o desenvolvimento, ele é um produto do desenvolvimento do capitalismo mundial; neste

sentido, ele corresponde a uma forma específica de capitalismo, que se apura em função do próprio desenvolvimento do capitalismo. (Marini, 1992, p. 88)

A clássica definição de Marini para o conceito de dependência aparece em sua obra *Dialética da dependência*, de 1973. Para o autor, trata-se de

uma relação de subordinação entre nações formalmente independentes, em cujo marco as relações de produção das nações subordinadas são modificadas ou recriadas para assegurar a reprodução ampliada da dependência. A consequência da dependência não pode ser, portanto, nada mais do que maior dependência, e sua superação supõe necessariamente a supressão das relações de produção nela envolvida. (Marini, 2005, p. 138-141)

Dos Santos (1978) identificou três formas históricas de dependência, quais sejam: (i) a dependência colonial, comercial exportadora; (ii) a dependência financeiro-industrial; e, (iii) a dependência tecnológico-industrial do pós-segunda guerra mundial, sob a liderança das empresas multinacionais. A clássica definição de Dos Santos (1978, p. 305) para o conceito de dependência aparece em sua obra *Imperialismo y dependencia*:

A dependência é uma situação na qual um certo grupo de países tem sua economia condicionada pelo desenvolvimento e expansão de outra economia a qual está submetida. A relação de interdependência entre as duas ou mais economias, e entre estas e o comércio mundial, assume

a forma de dependência quando alguns países (os dominantes) podem expandir-se e autoimpulsionar-se, enquanto outros países (os dependentes) só podem fazê-lo como reflexo dessa expansão, que pode atuar positiva e/ou negativamente sobre seu desenvolvimento imediato. De qualquer forma, a situação de dependência conduz a uma situação global dos países dependentes que os situa em atraso e sob a exploração dos países dominantes.

De forma sintética, é possível, portanto, afirmar que a dependência é uma relação de subordinação de países ou regiões à lógica de expansão das economias centrais, ou seja, significa tomar parte na conformação do capitalismo mundial de forma “condicionada pelo desenvolvimento e expansão de outra [economia] a quem [uma economia ou região em questão] está subordinada”, ainda que se observem específicas “manifestações internas nos ‘arranjos’ social, político e ideológico” dos países ou regiões subjugadas (Carcanholo, 2009, p. 253). Ou seja, no primeiro caso, trata-se de compreender a “situação global”, enquanto no segundo, suas “manifestações específicas” (Caputo & Pizarro, 1970).

Essa elaboração teórica levou os autores marxistas da teoria da dependência a concluir que a situação dependente e periférica da América Latina no capitalismo mundial não poderia ser superada no âmbito do capitalismo. A teoria da dependência implica, portanto, negar a noção de desenvolvimento autônomo, tal como

formulada no âmbito da CEPAL, dado que a situação de dependência está intrinsecamente relacionada à própria constituição do capitalismo, não podendo ser superada nos marcos do capitalismo apenas através do manejo “adequado” de políticas econômicas – assim como, para Lenin e Luxemburgo, reformas no capitalismo seriam incapazes de eliminar o imperialismo, dado que se trata de um movimento intrínseco à sua lógica de reprodução.

Carcanholo (2009) chama a atenção aqui para três importantes aspectos no estudo da teoria da dependência em sua vertente marxista. Primeiro, o conceito de dependência desenvolvido por Marini não é equivalente a uma suposta interdependência entre as diversas economias no cenário mundial, dado que esta não pressupõe uma relação de subjugação entre nações ou regiões do mundo. Em segundo lugar, autores dependentistas como Cardoso afirmam que o conceito de dependência, da forma como é construído no âmbito da teoria marxista, implica um estancamento do crescimento econômico por parte das regiões ou países periféricos. Dos Santos (*apud* Valencia, 2005, p. 187) aclara que a dependência, por certo, condiciona certa estrutura interna dos países periféricos, que, entretanto, a redefine em função das possíveis estruturas das diferentes economias nacionais, ou seja, não há nenhum determinismo que garanta que a situação de dependência implique estancamento do crescimento. Em terceiro lugar, não

se pode depreender a situação de dependência apenas considerando o plano estritamente interno. Nesse sentido, a teoria da dependência conferiu grande importância ao movimento internacional de capitais, principalmente aos investimentos diretos e à dependência tecnológica (Marini, 1992, p. 89-90), como garantem as formas históricas de dependência identificadas por Dos Santos (1978).

Na medida em que a condição de dependência implica que foram constituídos e se reproduzem mecanismos de transferência de valor das zonas periféricas para as centrais, qual é então a dinâmica de funcionamento dessas transferências? Ou, nos termos de Marini (2005), trata-se de desvendar o segredo da troca desigual.

Marini (2005) afirma que a transferência de valor da periferia para o centro do capitalismo ocorre porque uma parte da mais-valia produzida pela economia dependente não é realizada/apropriada na economia dependente, mas na economia central, constituindo-se, portanto, mecanismos de transferência de valor no âmbito do comércio internacional. Essa dinâmica de funcionamento se daria das seguintes formas:

(i) a concorrência opera mecanismos de transferência de valor internos a uma esfera de produção. Isto ocorreria porque, como as mercadorias tendem a ser vendidas pelo seu valor de mercado, que corresponde àquele referente às condições médias de produção da mercadoria (produtividade média), e os países dependentes possuem

produtividade média inferior aos centrais, há uma transferência de valor excedente (mais-valia extra) da periferia para o centro;

(ii) a concorrência opera o mecanismo de transferência de valor entre distintas esferas de produção a depender das taxas de lucros vigentes nessas esferas, sendo que neste movimento concorrencial, como analisado por Marx (1988, v. 4, cap. IX), setores com maior produtividade do que a média se apropriariam (preço de produção) de um valor maior do que o produzido, e setores com menor produtividade do que a média se apropriariam de um valor menor do que o produzido, em função da tendência à igualação das taxas de lucros vigentes nessas diferentes esferas.

A transferência de valor das economias periféricas para as economias centrais provoca sérios problemas de estrangulamento externo para as primeiras, na medida em que impõe gargalos às contas externas do balanço de pagamentos. A alternativa para os países periféricos, isto é, a *“única maneira que a acumulação de capital interna à economia dependente tem para prosseguir [crescendo] seria aumentar a sua produção de excedente”*. Assim, ainda que uma parcela crescente do *“excedente seja apropriada e, portanto, acumulada, externamente, o restante (a partir da taxa de lucro interna) pode sustentar uma dinâmica de acumulação interna, mesmo que restringida e dependente”*. (Carcanholo, 2009, p. 255) A acumulação seria *restringida* justamente pelo fato de que nem toda a mais-valia produzida pela periferia pode fazer parte do fundo de

acumulação do capitalismo dependente, sendo uma parcela dela “remetida” para os países centrais. E seria *dependente* justamente porque depende da parcela da mais-valia produzida que é “remetida”, ou melhor, depende da outra parcela que fica nos países periféricos e pode, portanto, ser acumulada no capitalismo dependente.

Como é possível viabilizar essa acumulação de valor nos países periféricos? A resposta parte da análise desenvolvida por Marx (1988), ou seja, de antemão é possível afirmar que tal mecanismo só é possível via manejo da única mercadoria capaz de gerar valor, qual seja, a força de trabalho humana. Segundo Marini (2005, p. 156), a necessidade de acumulação no capitalismo periférico impôs a esses países uma superexploração da força de trabalho, isto é, “*a intensificação do trabalho, a prolongação da jornada de trabalho e a expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho*”.

A superexploração do trabalho poderia se apresentar como um entrave à acumulação interna de capital nos países periféricos – por uma questão de insuficiência de demanda –, mas isso não ocorre, em grande medida, porque a maior parte daquilo que a periferia produz é destinada à exportação. Na medida em que a ausência de demanda interna não se constituiu como problema, a superexploração não se apresenta como um problema consequente, dado

que a demanda externa garante a continuidade da acumulação. A superexploração se constituiu, portanto, na única forma de o capitalismo dependente possuir alguma dinâmica interna, ainda que essa dinâmica esteja baseada em ganhos de produtividade que são obtidos à custa de maior taxa de desemprego, aumento da jornada de trabalho e precarização do trabalho (Carvalho, 2009), ou seja, com prejuízos inequívocos para classe trabalhadora.

3. A crise do pensamento dependente marxista

Na interpretação de Marini (1992), assim como o golpe militar de 1964 no Brasil conduziu à crise do desenvolvimentismo, a derrota da Unidade Popular no Chile em 1973 desencadeou a crise da teoria marxista da dependência. De acordo com Osorio (2004), é preciso considerar que o golpe militar no Chile promoveu uma verdadeira diáspora de parte importante dos intelectuais marxistas que deram vida aos estudos da dependência, desarticulando assim equipes de trabalho e temas que estavam sendo investigados. Além disso, com a multiplicação de ditaduras militares na América Latina naquele período, ganhou corpo na região o debate acerca da caracterização do novo Estado latino-americano – um tema que passa a ser abordado por diversas correntes teóricas, marxistas e não marxistas.

Nesse contexto, sobressaem duas correntes de pensamento acerca da realidade latino-americana que, em grande medida, colocam-se de forma contrária ao núcleo das ideias elaboradas no âmbito da teoria marxista da dependência, principalmente aos escritos formulados por Marini (2005). Estas propostas são: (i) o marxismo endogenista – que “luego de un largo período de repliegue teórico, busco nuevos aires tras las tesis de la ‘articulación de modos de producción’” (Osorio, 2004, p. 142); e (ii) o neodesenvolvimentismo.

Em relação à primeira proposta, é possível afirmar que na década de 1970 várias formulações acerca do capitalismo latino-americano foram retomadas por teóricos endogenistas, dentre os quais se destacaram o sociólogo equatoriano Agustin Cueva, os historiadores mexicanos Enrique Semo e Roger Bartra, e o historiador brasileiro Cyro Flamarion Cardoso. Uma das principais críticas dos marxistas endogenistas aos dependentistas marxistas era uma suposta ênfase dada por estes últimos às relações entre nações, obscurecendo as relações de classes internas aos países latino-americanos. Marini (1992, p. 92) afirma, primeiro, que a crítica não era nova e muito menos justa, dado que, embora fosse correto afirmar

que os dependentistas, preocupados com os mecanismos de exploração capitalista no plano internacional, partiam das relações que as classes dominantes nacionais estabeleciam entre elas, no

marco inter-estatal. Não é menos certo, porém, que eles se preocuparam com a maneira como isso afetava as relações internas de exploração e, portanto, de classe [...]. (Marini, 1992, p. 92)

Como forma de compreender a formação social diversa da América Latina, o endogenismo considerava necessário analisar primeiro o desenvolvimento capitalista na região, ou seja, a análise precisaria “ater-se rigorosamente ao marco de referência estabelecido por Marx para o estudo do modo de produção capitalista”, e somente depois deveriam ser considerados os elementos externos, tal como o imperialismo. Note-se que há aqui um ponto de ruptura central com a teoria marxista da dependência, na medida em que para estes autores a compreensão da formação social das economias dependentes está indissociavelmente atada à compreensão do movimento do sistema mundial capitalista, com o que “a constituição da economia capitalista dependente é inseparável do processo mundial que engendra o imperialismo” (*ibidem*, p. 93).

Já a segunda proposta, o neodesenvolvimentismo, foi gestada ao longo da década de 1960. Ainda de acordo com Marini (*ibidem*, p. 96-97), nesse momento, a supremacia da burguesia industrial latino-americana no bloco dominante era incontestável, com o que seria preciso agora buscar consolidar sua hegemonia nacional e melhorar sua posição internacional. Obviamente, esse duplo movimento de afirmação

dependia de uma ofensiva ideológica à teoria da dependência. Assim, a

nova atitude da burguesia latino-americana no plano internacional acompanha-se do esforço de criação de uma nova ideologia, capaz de justificá-la, para o que ela recorre ao recrutamento de antigos desenvolvimentistas, como Prebisch, Furtado, Anibal Pinto, Aldo Ferrer, Maria da Conceição Tavares, Francisco de Oliveira, e de dependentistas, como Fernando Henrique Cardoso, entre outros [...]. Assim como, na década de cinquenta, havia correspondência entre as teses dos partidos comunistas e a CEPAL, também agora se registrará notável margem de acordo entre o endogenismo e a nova corrente, que podemos chamar de neo-desenvolvimentista. (Marini, 1992, p. 96-97)

Qual o ponto de tangência entre essas correntes de pensamento, ou seja, entre a proposta endogenista e a neodesenvolvimentista? Na interpretação de Marini (1992), a burguesia industrial necessitava consolidar sua hegemonia, o que era feito com base no uso da força – como comprovam os regimes ditatoriais –, e da construção de sua legitimidade, levada adiante pela burguesia ao abrir-se para a discussão sobre a questão redistributiva. Isso explica porque a literatura neodesenvolvimentista gestada na região naquele momento tem no tema da distribuição de renda seu ponto nevrálgico. Assim, o ponto de tangência entre essas correntes de pensamento é a particular concepção do desenvolvimento capitalista com aspectos de socialdemocracia.

Como forma de diferenciação do desenvolvimentismo e do neodesenvolvimentismo, é possível afirmar que, no âmbito da primeira corrente de pensamento, a questão distributiva não aparece como sendo o cerne da análise. A segunda diferença reside no instrumental teórico e metodológico que utilizam os neodesenvolvimentistas, considerado mais elaborado e “aberto aos conceitos e procedimentos marxistas de análise”, ainda que sejam, no âmbito da teoria marxista, preferíveis “aqueles [autores] mais facilmente assimiláveis pela teoria burguesa”, como “Kalecki, Hilfeding, Steindl” (*ibidem*, p. 97-98).

A afirmação e hegemonia teórica da corrente de pensamento neodesenvolvimentista levaram a uma crise do pensamento endogenista. No entanto, é importante destacar que o endogenismo representou uma importante contribuição aos estudos marxistas posteriores, cujo olhar se voltou de forma mais atenta para os processos internos aos países latino-americanos como forma de compreensão da realidade da região. Já a corrente de pensamento neodesenvolvimentista manteve-se robusta nas décadas seguintes.

4. A reestruturação neoliberal e o aprofundamento da dependência

Os ajustes impostos à região latino-americana nas últimas décadas do século XX foram condicionados pela crise capitalista dos anos

1970 e pela subsequente política de afirmação da hegemonia norte-americana – sendo um de seus momentos mais emblemáticos o aumento dos juros promovido pelo país em 1979, o qual impôs à América Latina uma crise de endividamento sem antecedentes. (Tavares, 1997) A crise da dívida dos países latino-americanos nos anos 1980 levaria a CEPAL a denominar esse período de “a década perdida”, uma vez que a taxa média de crescimento *per capita* nessas economias foi muito baixa.

A guinada do ponto de vista do crescimento econômico nos anos 1980 é incontestável. No entanto, mais do que isso, a ideologia neoliberal, hegemônica desde então, interrompeu o desenrolar do pensamento crítico latino-americano, restando apenas discussões sobre políticas econômicas pontuais, tópicas. Em termos do pensamento social latino-americano, portanto, é possível afirmar que não foi possível “retomar a elaboração crítica e original” que vinha sendo realizada nas décadas anteriores, da qual a teoria marxista da dependência é um exemplo, “o que tornou difícil a formulação de uma alternativa de esquerda às pressões exercidas contra os povos da região”. (Marini, 1992, p. 100) Com isso, na América Latina, ao neoliberalismo correspondeu “a imposição dos interesses imperialistas no contexto da reconversão econômica que a região é forçada a proceder, ante as mudanças que sofre a economia internacional”, sendo que, na “raiz desse fenômeno, está a falência

do pensamento de esquerda e sua incapacidade de oferecer a base teórica para a formulação de uma estratégia política adequada ao momento [...]” (*ibidem*).

De início, destaca-se que a região latino-americana inicia a reestruturação neoliberal do capital nos anos 1970. Para além do campo ideológico, as primeiras experiências no campo das políticas neoliberais ocorreram de forma concomitante com a emergência de regimes ditatoriais na região, não coincidentemente por meio de golpes. Ou seja, embora o discurso neoliberal fosse favorável à constituição de um “Estado mínimo”, a necessidade de desmantelamento das conquistas sociais (ainda que parcas) na região, e de expansão dos mercados no pós-crise de 1970, só foi possível com a presença de Estados fortes, neste caso, ditatoriais.

Assim, grande parte dos países latino-americanos “ingressa na modernidade” via implementação do neoliberalismo, ou seja, adota a cartilha de medidas preconizadas pelos organismos financeiros internacionais, a cargo das políticas imperialistas dos países centrais. Embora os países latino-americanos tenham adotado o neoliberalismo em momentos distintos de sua história e com formatos de políticas diferenciadas, em grandes linhas, o receituário era composto por: (i) estabilização monetária; (ii) reformas estruturais; e, (iii) como prevê a própria cartilha neoliberal, os países

que adotassem (i) e (ii) ingressariam num novo ciclo expansivo de crescimento econômico com distribuição de renda.

Na prática, o que se observa como resultado das políticas neoliberais é que o crescimento econômico não foi retomado. Em segundo lugar, a abertura comercial e financeira, reformas estruturais que figuram dentre as principais da cartilha neoliberal, implicou a maior transferência de valor produzido na periferia, mas que é apropriado e acumulado nas economias centrais. A abertura comercial, por exemplo, leva a uma elevação das importações, causando um déficit na balança comercial, ou seja, as economias passam a importar o que antes era produzido internamente (num processo inverso ao proposto pelo modelo de desenvolvimento por substituição de importações). Isso ocorre porque, ao contrário do que imaginavam os defensores da abertura comercial, a exposição das economias latino-americanas à concorrência internacional não as tornou mais produtivas ou competitivas, uma vez que estas economias não estavam preparadas para concorrer em pé de igualdade com os países centrais. Note-se que, assim como nos anos 1980, a reestruturação do capital exigiu da América Latina um “ajuste exportador” – o que na prática significava a necessidade de produzir vultosos superávits nas balanças comerciais como forma de garantir o pagamento da dívida –, nos anos 1990, assiste-se a um “ajuste importador”, que significou a abertura dessas economias

ao livre fluxo de mercadorias externas.

Com relação à abertura financeira, a entrada de recursos externos pode se dar por endividamento direto ou por entrada de capital externo. O endividamento direto implica o crescimento do serviço da dívida subsequente, comprometendo a balança de serviços. O crescimento do capital externo implica uma maior remessa futura de lucros e dividendos, o que, igualmente, compromete o saldo da balança de serviços. Nos anos 1990, a conta de serviços das economias latino-americanas apresentou enormes e crescentes déficits que, somados aos déficits na balança comercial, provocaram resultados significativamente deficitários na conta de transações correntes do balanço de pagamentos. Esse maior endividamento condiciona a necessidade de financiamento externo futuro para essas economias, reafirmando o ciclo da dependência e aprofundando-o. Novamente, em termos de condicionantes histórico-estruturais da dependência, esse processo se refere, portanto, à remessa de valor, de excedentes, dos países dependentes para os centrais.¹¹

Os movimentos acima descritos expressam, portanto, o aprofundamento do caráter dependente da região latino-americana como decorrência da adoção do neoliberalismo. A esses condicionantes histórico-estruturais da dependência é preciso adicionar o elemento conjuntural, ou seja, enquanto o mundo está crescendo (puxado, por

exemplo, pelo crescimento chinês), a demanda por produtos primários aumenta e, portanto, os saldos na balança comercial dos países periféricos apresentam melhoras substantivas. O mesmo ocorre quando se está trabalhando num ciclo expansivo de liquidez internacional, que condiciona positivamente a conta de capital, na medida em que não se faz necessário pagar juros tão altos para atrair capitais de curto prazo. De qualquer forma, os problemas estruturais persistem, e ainda existe a possibilidade de serem aprofundados nos momentos de menor crescimento econômico e de reversão do ciclo de liquidez internacional.

Mesmo diante de um contexto em que uma massa de valor cada vez maior é transferida para os centros, no capitalismo dependente, a tentativa de sustentação do crescimento interno implicou a elevação da exploração do trabalho, como forma de tentar elevar a produção do valor excedente, para o que as reformas neoliberais foram fundamentais – como são emblemáticas as reformas trabalhistas, ou de flexibilização dos direitos trabalhistas, e as reformas da previdência pública. No entanto, à medida que essa massa de valor acumulada internamente nessas regiões ou países é crescentemente apropriada no âmbito financeiro-fictício, esses recursos não retornam para a acumulação de capital produtivo, definindo uma acumulação “travada” de capital” (Carcanholo, 2011).

Diante do fracasso das políticas neoliberais em alcançar os resultados prometidos, o neoliberalismo passa a ser crescentemente questionado na atualidade. Uma vez que a América Latina foi o laboratório de implantação da ideologia e prática neoliberais, é justamente nessa região que sua crise se mostra mais pronunciada, ainda que não se trate de uma derrota. É nesse sentido que a etapa contemporânea, principalmente a quem tem início no final dos anos 1990 e início do século XXI, caracteriza-se por um processo de mudanças em diferentes países latino-americanos que, ainda que em intensidades distintas, negam o neoliberalismo como “alternativa” à condição periférica e dependente – embora não se tenha constituído um novo projeto que faça frente ao anterior. Em termos do pensamento social latino-americano, entretanto, uma corrente de pensamento retoma as teses nacional-desenvolvimentistas e busca, em grande medida, colocar-se como um projeto alternativo ao neoliberalismo. Trata-se do neoestruturalismo, isto é, um nova roupagem do “novo desenvolvimentismo”, ainda que mais atuante.

5. O pensamento neoestruturalista é alternativo ao neoliberal?

De acordo com Ffrench-Davis (*apud* Valencia, 2005, p. 122), o neoestruturalismo ou novo-desenvolvimentismo é uma corrente teórica que

se desenvolveu no interior das ciências sociais latino-americanas desde meados da década de 1980. A literatura sobre o tema considera que o marco teórico de constituição dessa corrente de pensamento foi a publicação pela CEPAL, no ano de 1990, do texto *Transformação produtiva com equidade*, reeditado em CEPAL (2000). Segundo Osorio (2004, p. 151), o mais consistente autor dentro da corrente de pensamento neoestruturalista é Fernando Fajnzylber. De suas propostas saíram as formulações produzidas pela CEPAL no início dos anos 1990, do qual o relatório citado é um exemplo. Outros autores de destaque são: Ugo Pipitone, Osvaldo Sunkel, Joseph Ramos, Víctor E. Tokman e Ricardo Ffrench-Davis.¹²

Na interpretação de Castelo (2010, p. 194), o objetivo central do neoestruturalismo seria, nos moldes do relatório da CEPAL (2000), “*delinear um projeto nacional de crescimento econômico combinado com uma melhora substancial nos padrões distributivos do país*”. Para alcançar esse objetivo seria necessário um novo padrão de intervenção do Estado na economia e na questão social, principalmente reduzindo o ambiente de incerteza que cerca as decisões capitalistas – argumento este desenvolvido nos trabalhos de Keynes e pelas escolas de pensamento de matriz keynesiana que o sucederam.

A que se deve, segundo a análise neoestruturalista, a incerteza ambiental nos países

subdesenvolvidos? Deve-se ao fato de que, ao menor sinal de risco para os aplicadores financeiros, observa-se uma fuga de capitais dessas economias, que vão em busca de zonas de valorização (supostamente) mais seguras. Quando isso acontece, os países subdesenvolvidos são acometidos por crises cambiais – como as que vivenciaram nos anos 1990 –, que impactam negativamente o balanço de pagamentos e, tendencialmente, levam a um aumento da inflação. Esse processo recoloca a necessidade de um aumento dos juros, já bastante elevados em função da necessidade de atração de capitais de curto prazo como forma de fechar as contas externas. Ao aumentar as expectativas de ganhos na esfera financeira, graças ao aumento dos juros, também aumentam os custos associados a uma empreitada de valorização na esfera produtiva, o que reduz o ritmo de crescimento econômico e provoca impactos negativos sobre a geração de emprego e de renda. Diante disso, os neoestruturalistas defendem o novo padrão de intervenção do Estado na economia, que significa redirecionar, via manejo adequado de política econômica, o capital da esfera financeira para a esfera produtiva, única capaz de gerar emprego e renda, diminuindo os problemas relacionados à “questão social”.

Outro problema a ser contornado é a vulnerabilidade externa, ou seja, a baixa capacidade dessas economias de reagir a choques externos, em grande medida como consequência do

ambiente anterior. Nesse caso, deveria haver uma blindagem da economia por meio do controle dos fluxos externos de capital, sem quebra de contrato ou desrespeito aos estatutos do Fundo Monetário Internacional (FMI). Dado que apenas essa medida tópica não seria suficiente para contornar o problema, o controle de capitais deveria ser acompanhado de redução dos juros, acúmulo de reservas internacionais, ampliação do crédito bancário e política fiscal expansionista. Por fim, o conjunto de medidas precisaria ser completado com a constituição de um sistema avançado de educação básica e de inovação tecnológica, por mecanismos internos de financiamento do investimento, pela segurança jurídica dos contratos e da propriedade privada e, por último, pela constituição de um empresariado nacional forte. (*ibidem*, p. 196)

O neoestruturalismo seria então, de fato, uma alternativa ao neoliberalismo? Em sua análise sobre o neoestruturalismo, Castelo (*ibidem*, p. 197-202) desenvolve três frentes de crítica. Duas delas são aqui destacadas. Em primeiro lugar, o neoestruturalismo, de forma semelhante ao estruturalismo, adota uma visão idílica de Estado, entendendo-o como “complementar ao mercado e promotor de bem-estar universal”, ao mesmo tempo em que o considera “um ente político-administrativo universal, acima dos interesses particulares das distintas classes sociais”, ou seja, tem-se a perspectiva de um Estado conciliador dos interesses do capital e

do trabalho, tendo em vista o “interesse nacional”, o que o coloca “abstrata e voluntariamente [...] acima dos conflitos antagônicos de classes”. Em segundo lugar, há uma falsa contraposição entre burguesia produtiva e burguesia rentista. As propostas de reduzir o ambiente de incerteza que cerca a economia e atrair, dessa forma, o capital aplicado na esfera financeira para a produtiva, gerando emprego e renda para a classe trabalhadora, supõe um conflito de interesses no interior da classe capitalista – o que, de fato, não ocorre. Isso pode ser comprovado quando se analisa os processos de centralização do capital acentuados na fase capitalista imperialista, a partir da qual se observa um crescente processo de fusão entre o capital bancário e o capital industrial, ao qual se denomina capital financeiro (Hilferding, 1985). Tais aspectos, em nosso entender, demonstram mais uma proximidade do que propriamente um distanciamento entre o neoestruturalismo e o neoliberalismo.

5. Considerações finais

Para concluir, reconhecendo-se as contribuições provenientes das mais diferentes vertentes que compõem o pensamento social latino-americano, algumas das quais foram analisadas ao longo do presente artigo, enfatiza-se, por fim, que a reiteração e aprofundamento da inserção periférica e dependente da América Latina no capitalismo sob a égide neoliberal demandam

um novo pensamento social à altura da complexidade de compreensão do próprio sistema e, especificamente, da forma de inserção da região latino-americana em sua dinâmica. Um pensamento social e uma teoria correspondente que, alimentando o nível prático de ação, seja capaz de efetivamente transformar essa realidade. Entende-se que a teoria marxista da dependência disponibiliza frutífera contribuição nesse sentido.

Bibliografia

- AGARWALA, A. N. & SINGH, S. P. *A economia do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Forense, 1969.
- ARICÓ, J. “O marxismo latino-americano nos anos da Terceira Internacional”. In: ALTVATER, E. *História do marxismo: o novo capitalismo, o imperialismo, o terceiro mundo*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987.
- CANO, W. *Soberania e política econômica na América Latina*. São Paulo: UNESP, 2000.
- CAPUTO, O. & PIZARRO, R. “Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales”. *Cuadernos de Estudios Socio Económicos*, 12-13. Chile: Centro de Estudios Socio Economicos (CESO); Universidad de Chile, 1970.
- CARCANHOLO, M. D. “Dialética do desenvolvimento periférico”. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 12, n. 2, p. 247-272, maio-ago, 2008.
- _____. “Dependência e superexploração da força de trabalho no desenvolvimento periférico”. In: MARTINS, C. E. & VALENCIA, A. S. (Org.). *A América Latina e os desafios da globalização*. Rio de Janeiro: PUC; São Paulo: Boitempo, 2009, p. 251-264.
- _____. “O Banco do Sul: arquitetura institucional, políticas públicas e o desafio do desenvolvimento na América Latina”. *Relatório de Pesquisa, Projeto PNPd n.15/2010 – Governança Global e Integração da América do Sul*, IPEA, 2011. Mimeo.
- CARDOSO, F. H. & FALETTO, E. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI, 1969.
- CARDOSO, F. H. & SERRA, J. “Las desventuras de la dialéctica de la dependencia”. *Revista Mexicana de Sociología*, n. extraordinário, 1978.
- CASTELO, R. “O novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano”. In: CASTELO, R. *Encruzilhadas da América Latina no século XXI*. Rio de Janeiro: Pão e Rosas, 2010. p. 191-211.
- CEPAL. “Transformação produtiva com equidade: a tarefa prioritária do desenvolvimento da América Latina e do Caribe nos anos 1990”. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). *Cinquenta anos de pensamento na América Latina*, volume 2. Rio de Janeiro: Record, 2000, p. 889-910.
- DOS SANTOS, T. *Imperialismo y dependencia*. Cidade do México: ERA, 1978.
- _____. *A teoria da dependência: balanço e perspectivas*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2000.
- FURTADO, C. *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Nacional, 1967.
- HILFERDING, R. *O capital financeiro*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- LENIN, V. I. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. Obras escolhidas, v. 1. São Paulo: Alfa-Omega, 1986.
- MARINI, R. M. *América Latina: dependência e integração*. São Paulo: Brasil Urgente, 1992.
- _____. *Dialética da dependência*. São Paulo: Expressão Popular, 2005.
- MARTINS, C. E. “Pensamento social”. In: SADER, E.; JINKINGS, I.; MARTINS, C. E.; NOBILE, R. (Coord.). *Latinoamericana: Enciclopédia contemporânea da América Latina e do Caribe*. São Paulo: Boitempo, 2006.
- MARX, K. *O capital: crítica da economia política*. 5 vols. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- OSORIO, J. *Crítica de la economía vulgar: reproducción del capital y dependencia*. México (D.F.): Universidad Autónoma de Ziccatecas; Miguel Ángel Porrúa, 2004.

PRADO, F. & MEIRELES, M. “Teoria marxista da dependência: elementos para a crítica ao novo-desenvolvimentismo dos atuais governos de centro-esquerda latino-americanos”. In: CASTELO, R. *Encruzilhadas da América Latina no século XXI*. Rio de Janeiro: Pão e Rosas, 2010. p. 169-190.

PREBISCH, R. “O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais”. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). *Cinquenta anos de pensamento na América Latina*, volume I. Rio de Janeiro: Record, 2000, p. 69-136.

RODRÍGUEZ, O. *O estruturalismo latino-americano*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2009.

ROSTOW, W. *Etapas do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Zahar, 1965.

TAVARES, M. C. “A retomada da hegemonia norte-americana”. In: TAVARES, M. C. & FIORI, J. L. (Org.). *Poder e dinheiro: uma economia política da globalização*. Petrópolis: Vozes, 1997.

VALENCIA, A. S. *América Latina: de crisis y paradigmas: la teoría de la dependencia en siglo XXI*. México (D.F.): Plaza y Valdés; Universidad Obrera de México; Universidad Nacional Autónoma de México, 2005.

Notas

1 Uma versão do presente artigo foi originalmente aceita para apresentação no Congresso “Political economy and the outlook for capitalism” (Universidade de Paris I, Pantheon-Sorbonne) organizado pela Association Française d’Economie Politique (AFEP), Association for Heterodox Economics (AHE) e International Initiative for Promoting Political Economy (IIPPE) e, posteriormente, no IV Congresso Internacional do Núcleo de Estudos das Américas (NUCLEAS – UERJ).

2 São expoentes desse movimento, dentre outros, Juan Carlos Mariátegui, Raul Haya de la Torre e Julio Antonio Mella.

3 Nesse sentido, a obra de Rostow (1965) é uma das principais referências para a compreensão das chamadas “etapas do desenvolvimento”.

4 Os principais expoentes do pensamento cepalino naquele momento foram Raul Prebisch, Anibal Pinto, Celso Furtado, Victor Urquidí e Aldo Ferrer.

5 Trata-se de um argumento caro, por exemplo, a um dos principais autores da Teoria do Desenvolvimento Equilibrado, como Paul Rosentstein-Rodan (1943). (Agarwala & Singh, 1969, p. 253)

6 Este novo aspecto da dependência nos anos 1960 é destacado na obra de Caputo e Pizarro (1970). Ao contrário de resolver os problemas de financiamento externo, característica das economias dependentes, o investimento direto estrangeiro aprofundou o problema em virtude da deterioração estrutural da balança de serviços com a transferência crescente de lucros e dividendos para os centros capitalistas.

7 Para André Gunder Frank e Immanuel Wallerstein, por exemplo, a “América Latina es capitalista porque su producción está incidiendo en favorecer el avance de ese sistema a nivel planetario”. Já para “Laclau, Sempat Assoudourian y otros, América Latina es feudal o a lo menos precapitalista, por el peso de las relaciones serviles y esclavistas en su interior” (Osorio, 2004, p. 131-132).

8 Por isso as “revoluções” na periferia foram processos de “modernização” e não de transformação da forma social capitalista (ainda que houvesse intencionalidade para isso).

9 No presente artigo, ao retomar a teoria da dependência em sua vertente marxista como referencial teórico, priorizam-se as obras de alguns de seus expoentes, são eles: Marini (1992; 2005), Dos Santos (1978; 2000) e Caputo e Pizarro (1970).

10 Após a publicação de *Dialética da dependência*, em 1973, Cardoso e Serra (1978) afirmaram que a análise de Ruy Mauro Marini era “economicista”. Trata-se de um tipo de crítica na qual “se hace palpable el sociologismo reinante en las ciencias sociales latinoamericanas, en donde las esferas social y política adquieren tanta autonomía que se explican a sí mismas, dejando de lado la incidencia de la economía en la definición de los procesos sociales” (Osorio, 2004, p. 140). Outra crítica, que se desdobraría da interpretação “sociologista”, afirma que a análise de Marini (2005) desconsidera as classes sociais e a luta de classes. Nesse caso, cabe ressaltar, primeiro, que seria realmente curioso a possibilidade de empreender tal façanha tendo como referencial teórico a obra de Marx (1988) e, segundo, a análise de classes aparece na obra de Marini no próprio desdobramento das categorias que não sendo elaboradas (como, por exemplo, quando analisa a superexploração do trabalho).

11 Para uma análise dos resultados das reformas estruturais na América Latina, consultar Cano (2000).

12 Uma análise detalhada sobre o estruturalismo e o neo-estruturalismo latino-americano pode ser encontrada em Rodríguez (2009).

JAIME OSORIO

AMÉRICA LATINA EN LA VALORIZACIÓN MUNDIAL DEL CAPITAL

Recebido em 14 de março de 2015

Aprovado em 16 de abril de 2015

AMÉRICA LATINA EN LA VALORIZACIÓN MUNDIAL DEL CAPITAL

Resumo

Após derrotas agudas do movimento popular e contando com mão de obra abundante disponível, o capital pôs em marcha uma série de processos, como a segmentação produtiva, auge do capital financeiro e fictício, revoluções tecnológicas e novos padrões de reprodução do capital, com o fim de contrarrestar a queda do lucro e encontrar uma saída para a crise. A América Latina regressou à sua velha condição de região produtora de matérias-primas e alimentos, favorecendo agora a transição da China na direção da mais-valia relativa como forma dominante de geração de valor. Sua contraface é a agudização dos processos de superexploração em nossa região.

Palavras-chave: valorização do capital; América Latina; superexploração; China.

Classificação JEL: F63.

Abstract

After acute defeats to the popular movements, and having abundant labor work at its disposition, capital has been operating a series of measures, such as productive segmentation, a boom of financial and fictitious capital, technological revolutions, and new capital reproduction patterns, in order to counteract the fall of profit rate and to find a way out of the crisis. Latin America has returned to its previous condition

JAIME OSORIO

Profesor/investigador, Departamento de Relaciones Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)-Xochimilco.
E-mail: josorio@correo.xoc.uam.mx

as a region that produces raw material and food, giving place now to China's transition into relative surplus value. the hidden side of this process being overexploitation in our region.

Keywords: capital valorization; Latin America; overexploitation; China.

Introducción

Ante la caída de la tasa de ganancia desde los años setenta del siglo XX y la larga crisis mundial, el gran capital establece un encadenamiento de procesos de muy variada naturaleza, que tienen como hilo conductor recuperar dicha tasa y descargar las pérdidas sobre clases sociales, regiones y capitales diversos.

Estos procesos reclaman una mayor supeditación del trabajo al capital, como también de territorios, espacios y recursos naturales, en niveles nunca vistos, tanto en magnitud como en intensidad.

También se requiere del incremento de los intercambios y movimientos de mercancías a nivel global, y de la expansión del capital financiero y del capital especulativo, y de sus desplazamientos por todos los circuitos del sistema mundial.

A este conjunto de procesos, que abren un nuevo estadio de supeditación del trabajo, territorios, espacios y recursos naturales al capital, le llamamos mundialización.

Entre los procesos que permiten este nuevo estadio de dominio del capital se deben mencionar:

I. Profunda derrota política del mundo del trabajo frente al capital

1. Aquí destacan los golpes militares y el establecimiento de gobiernos autoritarios que aplicaron políticas de contrainsurgencia en América Latina, desde los años sesenta (golpe militar en Brasil), o bien desde los años cuarenta (bogotazo y muerte de Gaitán, en Colombia), con grandes costos humanos y políticos para las organizaciones políticas de izquierda, para las organizaciones revolucionarias, sindicales, movimientos sociales, para el campo teórico y la lucha ideológica.

2. Mención especial merece el derrocamiento de Salvador Allende en Chile (1973), que pone fin a un periodo prerrevolucionario, el inicio de una agresiva y prolongada contrarrevolución y el comienzo de la aplicación de políticas neoliberales en el planeta (1975), bajo la dictadura de Augusto Pinochet, por parte de su equipo económico conocido como los *Chicago boys*.¹

3. También se debe señalar la seria derrota de los trabajadores mineros del carbón en Inglaterra, Gales y Escocia, con más de 200 mil trabajadores en una larga huelga de casi un año (1984), bajo el gobierno de Margaret Thatcher, lo que permitió proseguir la marcha de las políticas neoliberales, las que se extenderán muy rápidamente también a Estados Unidos bajo el gobierno de Ronald Reagan, y posteriormente a otras partes del planeta.

4. Estas políticas implicaron la venta de numerosas y en muchos casos redituables empresas estatales al capital privado (para fortalecer la concentración y la acumulación del capital, por la vía del despojo de bienes públicos o comunes), y el desmantelamiento de las prestaciones sociales (que implican un brutal despojo del salario real para millones de trabajadores).

5. Pero por sobre todo, en América Latina, las políticas y ajustes neoliberales fueron la continuación de las políticas de contrainsurgencia, en su dimensión política, atomizando y desintegrando a la población trabajadora, agudizando el individualismo y la competencia en el seno del mundo del trabajo, alentando la multiplicación de sindicatos en una misma empresa, incrementando el temor a perder el trabajo y, con ello, alentando la desmovilización.

II. Extraordinario incremento de la fuerza de trabajo disponible

1. Este proceso se ve alimentado por el sustantivo incremento de las mujeres en el mercado de trabajo. La fuerza de trabajo femenina a escala mundial pasó de mil millones, en 1993, a mil 200 millones en el 2003. (OIT, 2005)

2. También por el elevado monto de trabajo infantil. Para 1995 el número de niños entre 5 y 14 años económicamente activos ascendía a 250 millones, concentrados fundamentalmente en Asia (153 millones) y África (80 millones). En América Latina la cifra de niños laborando en aquel año era de 17 millones.² (OIT, 1999)

3. A ello se agrega el derrumbe del socialismo real y el ingreso al mercado laboral más dinámico del sistema capitalista de miles de trabajadores altamente calificados (ingenieros, científicos de todas las ramas, y trabajadores y obreros con elevada preparación). Muchos miles de estos trabajadores se integran de manera preferente a las economías de la Unión Europea y de Alemania en particular.

4. La plena inserción de China al mercado mundial añade casi 800 millones de trabajadores a las necesidades de valorización del capital, la mayoría con muy bajos salarios en dinero y con extensas jornadas. Para 2012 la PEA china (considerando a los mayores de 15 años) ascendía a 787 millones 632 mil 272 trabajadores. (OIT, 2014a)

Migraciones de la periferia al centro

Este masivo incremento de la oferta de brazos disponibles también se ve potenciado por procesos migratorios de la periferia a los centros imperialistas.

1. Para 2003 la Comisión Nacional de Población (CONAPO) en México calculaba en 390 mil los mexicanos que migraban anualmente a los Estados Unidos. Para ese mismo año ya residían en Estados Unidos 26.7 millones de mexicano. De ellos, 9.9 millones habían nacido en México, siendo el resto hijos de mexicanos nacidos en Estados Unidos. (CONAPO, S.f., p. 32)

2. La población centroamericana en Estados Unidos subió de 345 mil 655 en 1980, a un millón 220 mil para 1990, siendo para 2009 de 2 millones 915 personas, esto es, más que se duplicaron para este último año las cifras de 1980.

3. Para 1997, los inmigrados a la Unión Europea sumaban 10 millones 608 mil 594 personas, los que provenían principalmente del Magreb (Argelia, Marruecos y Túnez), con 2 millones 262 mil 200 personas; de Rusia, un millón 799 mil 474; del Este y centro de Europa, con 642 mil 105; y del resto del mundo, 4 millones 608 mil 594 personas, principalmente turcos, y en menor medida latinoamericanos.³ (Ahijado; De Lucas; Martínez; Cortés, 2014)

4. Alemania es de lejos la economía que alcanza mayores ventajas de este proceso, ya que percibió una entrada de inmigrantes anuales por encima del millón y medio en 1989 (año de la caída del Muro de Berlín), 1990 y 1992, y por encima del millón en 1991, 1993, 1994 y 1995. (*ibidem*, p. 19) De ese total, poco más o poco menos del 50 por ciento provenían de Europa oriental y central, fuesen polacos, rumanos, checos, húngaros y búlgaros, con cifras muy por encima del resto de los países miembros de la Unión Europea.⁴ (Delgado Godoy, 2002) Para 1999 el 29 por ciento de los extranjeros en el país eran turcos.

¿Qué puede significar, desde la valorización del capital, este enorme incremento de trabajadores en el mercado laboral, en tan corto plazo?

En los hechos es una enorme acumulación “originaria”, ya que millones de los nuevos vendedores de fuerza de trabajo fueron expropiados de los medios de producción estatales, como ocurrió con los trabajadores de la antigua Unión Soviética, al reconvertirse esas economías al capitalismo.

Una vez colapsado el llamado socialismo real, la propiedad común, o la propiedad estatal de esos medios de producción, pasa ahora a manos de la antigua burocracia estatal y partidaria, la que se enriquece muy rápidamente con la

adjudicación de grandes y rentables empresas (caso paradigmático es el de las petroleras), vendidas prácticamente a precios de regalo.

En el caso chino, si bien las empresas estatales no fueron vendidas, ni tampoco la tierra, se permitió el inicio de actividades del capital en un sinnúmero de actividades productivas y de comercio, y ante la escasez de bienes indispensables y de apoyos para el campo, en las ciudades la población comenzó a ingresar al régimen capitalista que se expandía, abandonando de manera creciente las tierras y alentando el incremento de la población urbana, a pesar de las restricciones. La rápida conversión de China en “fábrica mundial” fue posible a partir de estos procesos, alimentados por la escasez de medios de vida y de condiciones de producción en el campo que permitieran una vida digna.

Incremento de la superpoblación relativa

El agudo incremento de fuerza de trabajo en el mercado mundial abrió las puertas para un acelerado incremento de la superpoblación relativa.

1. Por el traslado de actividades productivas a China y el cierre de plantas en las economías y ciudades en las que esas actividades son abandonadas, creándose ciudades fantasmas, como Detroit en Estados Unidos, antigua cuna de la producción de automóviles, lo que elevó el desempleo.

2. En otros casos, la elevada producción de productos de todo tipo en China, con mano de obra educada, pero con bajas tecnologías, (industrias de telas y bordados, del juguete, de artesanías etc.) provocó la quiebra de industrias instaladas en otras economías (caso de manteles y otros productos de tela bordados, en Aguascalientes, México), alentando mayor desempleo.

3. Esta enorme masa de población excedente que se fue creando a lo largo y ancho del sistema mundial, favoreció las presiones y descensos de los salarios (alentados a la baja también por los bajos salarios en China en los años ochenta y noventa del siglo XX), la reducción de las prestaciones sociales, prolongación de la jornada y de la intensidad del trabajo.

4. De esta forma el capital sumó en las últimas cuatro décadas nuevos elementos para imponer regímenes de superexplotación,⁵ al calor de la crisis, en muchas más regiones que las dependientes.⁶

5. Efectos en la misma dirección propiciaron el incremento del trabajo femenino y el trabajo infantil. En las maquilas los hombres fueron desplazados por trabajadoras que perciben salarios inferiores, a pesar de laborar con mayor calidad. También ocurrió lo anterior allí en donde niños y adolescentes realizan ahora el trabajo anteriormente desarrollado por adultos, como coser balones de fútbol, producir ladrillos o tabiques de barro, o en labores de cosecha en el campo.

6. De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo, el desempleo mundial pasó de 219 a 241 millones de trabajadores entre 2007 y 2009, en tanto el empleo vulnerable ascendió a cerca del 50 por ciento del total del empleo para 2014. (OIT, 2014b)

7. Esto creó condiciones para que el capital desplegara agudas formas de explotación y superexplotación. Procesos como la subcontratación, la precarización y la informalidad toman forma aguda. Por otro lado reverdecen formas como la esclavitud y la semiesclavitud.

8. Nunca como en estas últimas cuatro décadas el capital contó con tan abundante y calificada mano de obra para sus procesos de expansión y de supeditación real del trabajo al capital. Y para poner en marcha los más feroces procedimientos de explotación y superexplotación sobre tan amplia población a nivel de un sistema mundial capitalista en expansión.

III. Cuarta revolución tecnológica

1. Los sustanciales avances en conocimientos y en tecnologías en el campo de la microelectrónica, la biotecnología, la genética, las nanotecnologías y en nuevos materiales, llevan a hablar de una cuarta revolución científica y tecnológica, proceso que abre nuevos campos a las inversiones y operaciones del capital.

2. Estos procesos modifican las dimensiones espacio/temporales, permitiendo que se reduzcan.

3. Los avances en comunicaciones permiten el control de procesos de trabajo y de circulación de mercancías y dinero en *tiempo real*, en cualquier lugar del mundo.

4. La generación de nuevos materiales, más livianos pero más resistentes, favorece la generación de aviones y barcos más grandes, lo que elevará la capacidad de traslado de mercancías por el mundo.

IV. Segmentación productiva y cadenas globales

1. Estos avances científicos y tecnológicos están en la base que permite la segmentación de los procesos productivos, esto es, la separación de las distintas fases o etapas de la producción de bienes, y su dislocación en diversas regiones y economías del planeta, buscando aprovechar la abundancia de trabajo barato, sea calificado o semicalificado.

2. Los avances tecnológicos permiten también, como ya hemos indicado, el masivo incremento de la circulación de mercancías. Para acercarnos a la expansión de los movimientos mercantiles podemos considerar la situación de los cinco puertos que manejan la mayor cantidad de contenedores para 2004 y 2011: Shanghai, en China, (que pasó de 14,5 a 31,7 millones de TEUs⁷

en los años señalados); Singapur, en Singapur (de 21.3 pasó a 29.9 millones); Hong Kong, en Hong Kong (de 21.9 a 24.3 millones); Shenzhen, en China (de 13.6 a 22.5 millones), y Busan, en Corea del Sur (de 11.4 a 16.1 millones de TEUs).⁸ (Journal of Commerce, 2012)

3. Cadenas globales de producción y de comercialización, con grandes capitales y marcas a la cabeza, son las que organizan y distribuyen por el planeta segmentos de la producción. Desde grandes fábricas hasta pequeños talleres se han debido someter a las decisiones de estas cadenas globales, por su control del mercado y de la tecnología, produciendo en cadenas de subcontratación para las grandes marcas.

4. Mientras más abajo nos encontremos en las cadenas de subcontratación, más reducidas serán las ganancias de los capitales, pero también más precarias y violentas serán las condiciones de trabajo de los obreros que allí se ubican.

V. Nueva División Internacional del Trabajo

1. La revolución tecnológica y la segmentación de los procesos productivos han hecho posible una Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT).

2. En esta NDIT, los países centrales monopolizan aquellos segmentos productivos que reclaman elevados conocimientos y tecnología, como

el diseño general de bienes y la producción de partes sofisticadas, así como las políticas de comercialización y del marketing.

3. Los segmentos con un mayor peso del trabajo y con débiles requerimientos tecnológicos y de conocimientos son los que se instalan, a su vez, en forma predominante en las economías y regiones dependientes.

4. Para América Latina, lo más significativo de la Nueva División Internacional del Trabajo tiene que ver con su regreso, en nuevas condiciones, a lo que fueron sus orígenes en su inserción al mercado mundial capitalista, en tanto región productora de materias primas y alimentos.

5. Esta situación es acompañada, en pocas economías, como la mexicana y brasileña, con la presencia de algunos segmentos industriales referidos a la producción de partes en industrias de bienes durables, y también en otras economías, como la maquila y el ensamble de bienes industriales no durables.

6. Con esto el proyecto de industrialización, en tanto proyecto que cubriera desde bienes de fácil producción, hasta bienes intermedios y más tarde máquinas y herramientas, es definitivamente abandonado en la región. Ahora lo que predomina es la presencia de algunos

segmentos industriales y no la de un proyecto orgánico y general de industrialización.

VI. Nuevo Patrón de reproducción del capital

1. Con estos cambios se puso fin al antiguo patrón industrial de reproducción del capital y se abrió paso a un nuevo patrón en la región: el exportador de especialización productiva. (Osorio, 2012a)
2. Este nuevo patrón es mucho más que una simple nueva forma de reproducción del capital. Es la forma que asume la reproducción del capital en América Latina en un estadio del capital mundial de supeditación real del planeta mismo, de la naturaleza y de la población trabajadora a la lógica y necesidades del capital. El sometimiento y la subordinación del mundo y de todo lo existente, material y simbólico, a esa lógica ha alcanzado niveles inusitados.
3. Con la puesta en marcha del nuevo patrón de reproducción nunca fue más real la condición de sujeto del capital, en tanto valor que organiza, crea y recrea las condiciones para su despliegue y reproducción en tanto valor que se valoriza.
4. También nunca fue más real para los trabajadores que su fuerza creadora, en tanto fuerza apropiada por el capital, se establece frente a ellos como un poder *ajeno* y enajenante. (Marx, 1975, p. XXVII)

5. Y nunca fue más real para América Latina su condición de reservorio fundamental de la valorización del capital a nivel mundial.

Síntesis preliminar

1. Con los golpes militares, las políticas de contrainsurgencia, la debacle del socialismo real y el abandono de un proyecto socialista en China, *nunca la política fue tanta economía.*
2. Por otro lado, con la puesta en marcha de las políticas neoliberales, la segmentación y dislocación de los procesos productivos, la puesta en marcha de una nueva división internacional del trabajo y el nuevo patrón de reproducción, *nunca la economía fue tanta política.*

VII. América Latina y la valorización de capital en China en torno a la plusvalía relativa

1. Si la región fue vital en el siglo XIX para que el eje de la acumulación en el mundo central pasara de la plusvalía absoluta a la relativa (Marini, 1973, p. 26-27), con sus masivas exportaciones de alimentos, permitiendo elevar la cuota de plusvalía.
2. Si además América Latina fue fundamental con su producción de materias primas, limitando el crecimiento de la composición orgánica del capital, lo que redundó, junto al primer

punto, en morigerar las tendencias a la caída de la tasa de ganancia en el sistema mundial.

3. Todo esto tuvo como contracara en la región el incremento de la dependencia, la transferencia de valor y de la superexplotación, exacerbando la negatividad del capital.

4. Bajo el nuevo patrón de reproducción, ahora en el siglo XXI, América Latina vuelve a jugar un papel de importancia central para el capital mundial y su valorización.

5. Este nuevo papel está estrechamente relacionado con la suerte de la economía china, favoreciendo su conversión en la economía mundial más poderosa, en la última mitad de 2014, desplazando a Estados Unidos.

6. Si para 1979, cuando se inician las reformas económicas en China, que implicaron “el proceso de industrialización y de urbanización más intenso que haya conocido la humanidad”, el PIB chino sólo alcanzaba al 9 por ciento de su similar estadounidense (CEPAL, 2011, p. 6), a mediados de 2014 ya supera al de Estados Unidos.⁹

7. Desde antes del año 2000 América Latina comenzó a jugar un papel importante en el comercio exterior chino. Pero es entre el 2000 y el 2010 cuando la región se constituye en la más dinámica en el crecimiento porcentual del comercio exterior de aquel país. Así, de un crecimiento anual de las exportaciones hacia

América Latina del 26.8 para 2000-2005, se pasa al 31.0 por ciento para el periodo 2005-2010, casi doblando los crecimientos anuales frente a la Unión Europea y Estados Unidos. (*ibidem*, p. 12)

8. Las tasas de crecimiento de las importaciones chinas desde América Latina también son las más elevadas frente a cualquier otra región en esos años, pasando del 12.7 por ciento de crecimiento anual para el periodo 1995-2000, al 27.7 por ciento para el quinquenio 2005-2010, nuevamente por encima del crecimiento sobre las importaciones desde Estados Unidos y la Unión Europea, que les siguen en importancia. (*ibidem*)

9. Es relevante hacer notar que a pesar del incremento de los precios de la mayoría de los productos que América Latina exporta, a causa de la elevación de la demanda china, el crecimiento de la economía china no se ve afectada. Por el contrario, es el periodo en que más crece, en cifras alrededor del 10 por ciento. Y es este dinamismo el que eleva las importaciones desde América Latina.

10. Sin embargo, hasta 2010 existía un desequilibrio en el comercio que favorecía a China, de alrededor de 40 mil millones de dólares, propiciando un déficit comercial de la región con esa economía. (*ibidem*, p. 15) Con el declive de las importaciones chinas en los últimos años, dada la retracción de su crecimiento, es posible que ese déficit tienda a mantenerse o a crecer, si se

considera que China es el principal exportador mundial de bienes.¹⁰

II. ¿Qué es lo que compra China a América Latina? Destacan de manera relevante alimentos y materias primas, los rubros justamente de mayor peso en las exportaciones de la región. En total las exportaciones de materias primas representan un 60 por ciento de las exportaciones totales de bienes de la región, como minerales e hidrocarburos. También tienen un peso destacado los alimentos.

12. Para algunas economías de la región, los principales rubros de exportación a China y su porcentaje en el total de sus exportaciones de 2007 a 2009 son: Argentina, soja (53.1%); aceite de soja (26.5%); Bolivia, estaño y aleaciones (23.9%), concentrados de estaño (22%) y petróleo crudo (12.6 %); Brasil, concentración de hierro (44.9%), soja (24.2%), petróleo crudo (5.86%); Chile, cobre (55.4%), concentrado de cobre (24.2%); Colombia, petróleo crudo (53.8%), otras ferroaleaciones (36.5 %); Ecuador, petróleo crudo (94.7%); Guatemala, azúcar (59.1); México, macroconjuntos electrónicos (14.0 %); Paraguay, otros cueros de bovinos (31.6%), maderas de no coníferas (28.5 %); Perú, concentrado de cobre (38.6%), harinas no comestibles (15.7%); Uruguay, soja (48.1%), pasta química de madera (23.1%); Venezuela, petróleo crudo (78.3 %), concentrado de hierro (23.2%). (*ibidem*, p. 23)

13. China ha elevado su importancia como socio

comercial para un gran número de economías de la región. Entre 2000 y 2009 las exportaciones de Argentina a China pasaron del sexto al cuarto lugar. En iguales años, para Brasil, del doceavo pasaron al primer lugar; en Chile, del quinto también al primer lugar; en Costa Rica, del trigésimo sexto al sexto y en Perú, del cuarto al segundo lugar.

14. En importaciones, en Argentina, entre 2000 y 2009, China pasó del cuarto al tercer lugar; en Bolivia, del séptimo al cuarto; en Brasil del décimo primero al segundo lugar; en Chile del cuarto al segundo; en Colombia, del noveno al segundo; en México, del séptimo al segundo; en Perú, del noveno al segundo; en Uruguay, del séptimo al segundo y en Venezuela del décimo octavo al tercero. (*ibidem*, p. 19)

15. América Latina ha jugado un papel de primera importancia en los movimientos en el sistema mundial que implican el desplazamiento de Estados Unidos como la principal economía del mundo; aunque ello no signifique la pérdida de hegemonía de éste en el sistema mundial, marcada por su poderío militar, peso del armamento atómico, bases militares por el mundo, avances en ciencia y tecnología, y contar con la moneda universal.

16. La masiva disposición de alimentos y materias primas desde América Latina han acelerado los procesos para que China se instale en los umbrales del desarrollo. Pero por sobre todo

América Latina ha favorecido con las masivas exportaciones de materias primas y alimentos¹¹ el tránsito paulatino de la plusvalía absoluta a la plusvalía relativa en las zonas urbanas chinas, abaratando alimentos, el incremento del mercado interno por la vía de aumentos salariales¹², y la expansión de la estructura industrial.

17. Todo ello ha favorecido el aumento de la tasa de plusvalía en la economía china, así como la reducción de la composición orgánica del proceso de trabajo, limitando las tendencias a la caída de la tasa de ganancia.

18. A pesar del desfase entre el sector urbano y el sector rural, en donde permanece todavía una enorme masa de trabajadores en condiciones precarias y jugando un papel de primera importancia en la inusitada industrialización china, por la vía del traspaso de valores al sector industrial y urbano, China se encuentra en los umbrales del desarrollo, combinando en magnitudes y dimensiones inusitadas, sectores industriales de muy alto desarrollo tecnológico, con sectores de producción de muy baja tecnología y mayor peso del factor trabajo, lo que convierte a esta economía en una feroz competidora tanto del mundo desarrollado, como del sector industrial y artesanal del mundo dependiente.

19. El paso al desarrollo implica reforzar las tendencias al ingreso de China a una fase expansiva imperialista, lo que traerá para los capitales en América Latina beneficios en el corto y

mediano plazo, por el incremento de los préstamos y de las inversiones. Pero en la medida que crezcan las inversiones directas chinas en el exterior,¹³ así como las exportaciones de servicio, y el posible establecimiento de monedas que compitan con el dólar, en donde la moneda china tendrá gran peso, los problemas para la región tenderán a incrementarse.

VIII. Recrudescimiento de la superexplotación

1. Todos estos importantes movimientos en los cuales ha incidido la economía latinoamericana en el sistema mundial, los vuelve a hacer redoblando los procesos que marcan su condición de dependencia y subordinación, y redoblando a su vez el fundamento de la dependencia: la superexplotación de los trabajadores, lo que permite incrementar la masa de valor apropiado por el capital local y transnacional, por la vía de elevar el traspaso del fondo de consumo o de vida de los trabajadores al fondo de acumulación del capital.

2. La expropiación de prestaciones sociales en materia de vivienda, salud, educación, jubilaciones, días de descanso, pagos por número de hijos etc., han implicado apropiaciones, a su vez, del salario real indirecto y de violaciones al valor total de la fuerza de trabajo y a su fondo de vida.

3. La extensión de las horas diarias de trabajo,

prolongadas también por las horas de transporte para llegar a los centros de trabajo, golpean el valor total de la fuerza de trabajo, al igual que la generalización de contratos temporales o el empleo sin contratos, y con jornadas laborales con menos horas o con menos días de trabajo semanal, reduce los salarios e incrementa a su vez el subempleo.

4. Una pobre aproximación a la envergadura de estos procesos nos lo señala el hecho que los salarios directos en la región sufrieron descensos enormes entre los años setenta e inicios de los noventa, para iniciar, en algunas economías, leves recuperaciones en la primera década del siglo XXI.¹⁴

5. Con ello las transferencias de valor al exterior se elevan vía transferencia de ganancias, en tanto el capital extranjero participa de las principales empresas exportadoras ligadas a la producción de agroalimentos y de la minería.¹⁵

6. La condición exportadora del nuevo patrón hace factible redoblar la superexplotación, en tanto la producción de los ejes exportadores está alejada del consumo de los trabajadores locales.

7. También debilita la superexplotación la pobre pulsión productivista que caracteriza al capitalismo dependiente. Los puntos focalizados en donde la productividad alcanza alguna elevación, ocurren en algunos segmentos de cadenas productivas. Pero si dichas innovaciones

aparecen altas en relación al resto de la economía local son, sin embargo, muy bajas en relación a las industrias y segmentos de punta en los centros desarrollados.

IX. Biopoder y vida en entredicho

1. Para el grueso de la población mundial trabajar en estos días, y en estas condiciones, implica entregar la vida al capital en largas horas de transporte, extensas jornadas laborales y salarios que no permiten reponer energías ni capacidades.

2. No tener trabajo, por otro lado, significa quedar condenado a la miseria, a la carencia de asistencia médica, a no contar con alimentos y ropa suficientes, sometidos a una vida indigna de ser vivida.

3. En términos biopolíticos, con la agudización de la superexplotación, el capital profundiza a su vez las pulsiones de poner la vida de los trabajadores en entredicho. Es decir, refuerza y manifiesta su poder sobre la vida.

4. Establecida la relación mercantil bajo el supuesto del intercambio de equivalentes entre valor de la fuerza de trabajo y salario, el capital, a espaldas del mercado, y de cara a la producción, lleva a cabo procesos que destruyen y denigran la vida humana.

5. Los trabajadores sufren contaminación por minerales y gases provenientes de las

profundidades de la tierra, o por ácidos empleados en los procesos de producción, y por insecticidas y plaguicidas, a la hora de la cosecha; sin salarios suficientes para cubrir necesidades médicas o alimenticias; sumidos otro gran porcentaje en la miseria y el pauperismo, por el desempleo crónico.

6. Es la vida de los *paupers* modernos la que queda en entredicho en cualquiera de las formas antes mencionadas. Nunca fue más cierto que hoy el trabajo es sinónimo de muerte, al agotar o cercenar la vida de los trabajadores, activos o inactivos, empleados o desempleados.

7. Según estimaciones de la OIT, “de un total de 2.34 millones de accidentes de trabajo mortales *cada año*, sólo 321 mil se deben a accidentes. Los restantes 2.02 millones son muertes causadas por diversos tipos de enfermedades relacionadas con el trabajo, lo que equivale a un *promedio diario* de más de 5 mil 500 muertes”. (OIT, 2013)¹⁶

8. Nunca fue más real que el moderno *homo sacer*, (Agamben, 2003)¹⁷ aquel al que cualquiera puede dar muerte sin ser considerado homicida, lo constituyen los trabajadores en general, ya sea agotando sus fuerzas vitales, atados a maquilas, fábricas, minas, comercios o empresas agroindustriales; o bien elevando el peligro de sus vidas en migraciones masivas en la búsqueda de una vida digna; o bien condenados al desempleo y al pauperismo.

9. Como en la Francia revolucionaria e ilustrada

del siglo XVIII, en que se ponderaban las virtudes de la libertad, en momentos en que los imperios coloniales, incluido el francés, se sustentaban sobre el trabajo y la muerte de miles de esclavos, (Buck-Morss, 2013) hoy el capital nos habla de los derechos a la vida, de cómo preservarla (no fumar, no comer grasas ni azúcares, hacer ejercicios etc.), en los mismos momentos en que diaria y cotidianamente es la muerte, o la vida en entredicho de los trabajadores, lo que predomina.

X. Territorios y despojo

1. En la mundialización, y bajo el nuevo patrón de reproducción de capital en América Latina, cada centímetro cuadrado de territorio es considerado un objeto de apropiación por el capital.

2. No sólo porque esos territorios han sido y siguen siendo escudriñados desde los aires por poderosos equipos que develan sus riquezas en la superficie y en las entrañas de la tierra y de los mares.

3. Apropiación, porque enormes extensiones continentales ya están destinadas a generar soja, frutas, maderas, minerales, petróleo, gas, o constituyen inmensas reservas de aguas.

4. En estas nuevas condiciones el capital lleva a sus extremos la apropiación de tierras y fuentes de agua, expropiando y expulsando a pueblos y comunidades. Con ello agudiza la separación

entre los productores y los medios de vida y los medios de producción.

5. El despojo de tierras y de saberes asume en estos tiempos dimensiones inauditas. Millones de *paupers* desnudos y despojados de todo se ven compulsados a entrar en relaciones directas con el capital.

6. La libertad de presentarse en el mercado va perdiendo su engañosa ficción, para poner de manifiesto que es la violencia la fuerza que obliga a ponerse a disposición del capital.

XI. Adiós a la industrialización

1. En América Latina, con el nuevo patrón de reproducción, productor de segmentos industriales, maquila, alimentos y materias primas para demandas externas, el capital local manifiesta su abandono de la idea de proyectos de desarrollo industrial autónomos e integrales. Asume así, sin ocultarlo, su condición subordinada a las decisiones de capitales transnacionales que encabezan cadenas globales de producción y/o comercialización.

2. Las ideas de desarrollo orgánico o desarrollo nacional quedan en la prehistoria y como proyectos frustrados. Con la producción de materias primas y alimentos, la especialización productiva en marcha, con grandes beneficios en la última década, impide preguntar cómo

desarrollar nuevos sectores productivos, cómo ganar en conocimientos y tecnologías. Bajo el nuevo patrón exportador se ha incrementado la dependencia y la subordinación de América Latina.

3. Pero la enorme vulnerabilidad que significa sostener un proyecto económico sobre bases tan frágiles pronto mostrará sus resultados. El descenso en el crecimiento de China y la reducción de la demanda de alimentos y materias primas ya se hace sentir en la región.

XII. Auge del capital financiero y especulativo

1. La caída de la tasa de ganancia lanzó a cuantiosos capitales a buscar ganancias fáciles en la esfera financiera y especulativa. Esta tendencia, unida a las nuevas tecnologías de comunicación, han potenciado el poder del capital especulativo, que en tiempo real mueve enormes masas de recursos por casas de bolsa del mundo, comprando y vendiendo papeles gubernamentales, apostando por precios a futuro de materias primas, por el ascenso o caída del valor de acciones de corporaciones etc., en una verdadera economía casino.

2. El enorme peso alcanzado por estos capitales, en donde la privatización de los fondos de pensiones no ha sido ajeno, sin regulaciones sustantivas, permite elevar las cifras de ingreso

de capital en la región y eleva también las notas de las empresas calificadoras. Todo ello deja a estas economías expuestas a los vaivenes especulativos, acrecentando la transferencia de valores e incrementando la volatilidad y la vulnerabilidad.

3. En los últimos años crece a su vez el crédito hipotecario y de consumo, aunque intentado evitar las operaciones que llevaron a las burbujas que explotaron en el 2008 en Estados Unidos. Pero el riesgo de alcanzar ganancias fáciles mantiene latente esos peligros, incrementados además por el discurso que hace reposar en el aumento del consumo de una supuesta clase media las bondades de un nuevo desarrollismo.

A modo de conclusión

1. Si ya desde el siglo XIX, para referirnos al periodo iniciado con los procesos de independencia, la economía latinoamericana jugó un papel central en la valorización del capital mundial y en cambios sustantivos en los ejes de generación de plusvalía, permitiendo el paso de la plusvalía absoluta a la relativa en el mundo central, y frenando las tendencias a la precipitación de crisis, o acelerando su recuperación, en los nuevos tiempos la región vuelve a cumplir un papel de primer orden en esa valorización mundial.

2. Nuevamente aportando cuantiosos recursos en materia de trabajo y superexplotación para

acelerar la recuperación de la tasa de ganancia, al tiempo que con la expansión de sus exportaciones en materias primas y alimentos, permite la expansión, ahora de la economía china, y el paso también allí, a sustentar su crecimiento en la plusvalía relativa, favoreciendo con ello la expansión de los mercados internos.

3. La contracara en América Latina de estos ingentes procesos es redoblar los atávicos procesos de subordinación y dependencia, así como de aquellos centrados en la transferencia de valores al mundo central, y hacer del fondo de consumo de los trabajadores locales fondos de acumulación del capital. Con ello el capital agudiza su dimensión de barbarie y el autoritarismo para que todos estos procesos sean factibles.

4. Los nuevos procesos en marcha ponen de manifiesto el papel de la región en tanto reservorio de los procesos de valorización del sistema mundial capitalista.

5. El pensamiento crítico vive quizá uno de los momentos de menor lucidez. Sólo el trabajo paciente y perseverante nos permitirá estar a la altura de los enormes desafíos y problemas planteados.

Bibliografía

AGAMBEN, Giorgio. *Homo Sacer. El poder soberano y la nuda vida*. Valencia: Pre-Textos, 2013.

AHIJADO, Manuel; De LUCAS, Armando; MARTÍNEZ, Juan; CORTÉS, Susana. *Inmigración en la Unión Europea desde una perspectiva global y sus impactos: una evaluación*. Barcelona: UNED-IVE, Universidad Complutense y Universidad Politécnica de Barcelona, 2014. Versión con ligeras modificaciones del *Working Paper 2004.4 de Instituto Virtual Europeo*. Disponible en: <www.european-virtual-institute.org>.

BUCK-MORSS, Susan. *Hegel, Haití y la historia universal*. México: Fondo de Cultura Económica, 2013.

CENTRO DE ANÁLISIS MULTIDISCIPLINARIO (CAM). *Reporte de Investigación*, n. 70, Facultad de Economía, UNAM, 2006.

CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007*. Santiago: Cepal, 2007.

CEPAL. *La República Popular China y América Latina en el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico*. Santiago: Cepal, 2011.

CONAPO. *La migración mexicana hacia Estados Unidos*. n. 3, [S.f.]. Disponible en: <www.conapo.gob.mx/works/models/CONAPO/migracion../03a.pdf>. Consultado el: 13 de marzo de 2015.

DELGADO GODOY, Leticia. *La inmigración en Europa: realidades y políticas*. Universidad Rey Juan Carlos, Unidad de Políticas Comparadas, Documento de Trabajo 18, 2002.

FMI. *Perspectivas de la economía mundial, 2014*. Disponible en: <<http://www.imf.org/external/ns/loef/cs.aspx?id=28>>.

JOURNAL OF COMMERCE. *The joc top 50 world container ports*. 2012. Disponible en: <<http://joc.com/sites/default/files/u48783/pdf/Top50-container-2012.pdf>>.

KAZMIERKIEWICZ, Piotr. "Migraciones y redes transnacionales: comunidades inmigradas de Europa Central y del Este en España". *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 84. Barcelona: Fundació CIDOB, 2008.

MARINI, Ruy Mauro. *Dialéctica de la dependencia*. México: Serie Popular Era, 1973.

MARX, Karl. *El Capital*. México: Siglo XXI Editores, 1975.

OCDE/CEPAL/CAF. *Perspectivas económicas de América Latina 2014*. Logística y competitividad para el desarrollo. Santiago: Cepal, 2014.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). *Datos y cifras sobre el trabajo infantil*. Ginebra: OIT, 1999.

OIT. *El empleo femenino: tendencias mundiales y acciones de la OIT*. Ponencia de la OIT 49ª sesión de la Comisión sobre la Condición de la Mujer, Nueva York, Naciones Unidas, 2005.

OIT. *Perfil do trabalho decente no Brasil*, Brasil, 2009.

OIT. *Día mundial de la seguridad y la salud en el trabajo 2013*. OIT, 2013. Disponible en: <<http://ilo.org/americas/temas/dia-mundial-seguridad-y-salud-en-el-trabajo>>.

OIT. *Población activa, total*. 2014a. Disponible en: <<http://www.ilo.org/public/spanish/>>. Consultada el 22 de septiembre de 2014.

OIT. *World of Work Report 2014: Developing with jobs*. 2 Ed. Geneva: OIT, 2014b.

OSORIO, Jaime. "El nuevo patrón exportador de especialización productiva en América Latina". *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Sao Paulo, n. 31, 2012a.

OSORIO, Jaime. *Estado, biopoder, exclusión*. Análisis desde la lógica del capital. Barcelona: Anthropos/UAM, 2012b.

OSORIO, Jaime. "Fundamentos de la superexplotación". *Razón y Revolución*, Buenos Aires, n. 25, 2013.

WEEKS, John. "Salarios, empleo y derechos de los trabajadores en América Latina entre 1970 y 1998". *Revista Internacional del Trabajo*, v. 118 (2), 1999.

Notas

I Estudiantes egresados mayoritariamente de la Escuela de Economía de la Universidad Católica y que realizan posgrados en la Universidad de Chicago, desde fines de los años sesenta, en donde enseña Milton Friedman, entre otros neoliberales.

2 Para 2004, siempre según datos de la OIT, la cifra total habría descendido a los 191 millones de niños entre 5 y 14 años económicamente activos. De ese total, 74 millones realizaban trabajos peligrosos.

3 La Unión Europea es la región del planeta que más inmigrados ha recibido en los últimos años. Entre 1997 y 2008 llegaron a su territorio 14 millones de inmigrados. Cf.: <<http://www.publico.es/detalle-imagen/305978/?c=>>. Consultado el 07 de octubre de 2014.

4 Durante los años noventa y a principios del nuevo milenio, los principales destinos de la migración laboral legal de Polonia fueron Alemania (alrededor de 200 mil polacos encontraban empleo anualmente), seguido de Estados Unidos, con 180 mil y Canadá con 50 mil trabajadores polacos anuales. Pero las cifras se incrementan una vez que Polonia ingresa a la Unión Europea. Entre 2004 y 2007 a lo menos dos millones de trabajadores polacos han emigrado y conseguido empleo (Kazmierkiewicz, 2008, p. 35). Para 1996 Alemania había recibido 276 mil 753 polacos, 109 mil 265 rumanos y 59 mil 112 checos, entre los más importantes de Europa del este y centro (Ahijado; De Lucas; Martínez; Cortés, 2014, p. 19).

5 Esto es, de procesos de explotación en que se viola el valor de la fuerza de trabajo. (Marini, 1973)

6 Sobre las formas de superexplotación y sus presencia y consecuencias diferenciadas en el capitalismo desarrollado y en el dependiente véase (Osorio, 2013).

7 El TEUS es una unidad de medida que equivale a 20 pies.

8 En América Latina los cinco principales puertos que manejan contenedores, para 2010, son Colón, Panamá (2.8 millones TEUs); Balboa, Panamá (2.7 millones); Santos, Brasil (2.7 millones); Kigston, Jamaica (con 1.8 millones) y Buenos Aires, Argentina (con 1.7 millones). Disponible en: <www.legiscomex.com>, con datos de CEPAL.

9 Medido por el “poder adquisitivo” (purchasing power party – PPP) el PIB chino, según el FMI, asciende a 17.6 millones de millones de dólares (trillones para el mundo anglosajón), en tanto el de Estados Unidos llega a los 17.4 millones de millones de dólares. (FMI, 2014)

10 Para 2010 China exportaba el 10 por ciento de los bienes en el mercado mundial, muy superior al 4 por ciento

que exportaba en el 2000. Sin embargo su posición en la exportación de servicios es más baja, de sólo 5 por ciento, por debajo de Estados Unidos, Alemania y Reino Unido. (CEPAL, 2011, p. 9)

11 A diferencia de Estados Unidos y la Unión Europea, la demanda china de materias primas hacia América Latina es poco diversificada. Se centra en metales (abastecidos por Chile, Perú y en menor medida Brasil). La demanda global china de hierro, cobre, aluminio y carbón, se estima respectivamente cercana al 60%, 40%, 42% y 45%. (OCDE/CEPAL/CN, 2014, p. 37-38)

12 Los salarios en las zonas urbanas de China se han incrementado por tres, del 2000 al 2010, particularmente en las empresas estatales y en menor medida en las privadas.

13 En 2013 esas inversiones llegaron a 90 mil 200 millones de dólares, sólo por debajo de Estados Unidos y Japón.

14 De un índice 100 para 1982 de los salarios reales, Brasil presenta 61 para 1971, para ascender a 75 en 1990. Para iguales años, Argentina pasa de 100 a 73, Chile de 123 baja a 96, y México de 88 desciende a 72. (Weeks, 1999) Considerando las dos principales economías de la región, y con el mayor monto de trabajadores, tenemos: en Brasil, el porcentaje de trabajadores que percibían menos del salario mínimo asciende a 30.5 por ciento en 1992 y se mantiene en el 27.9 en el 2001. Tras el arribo de Lula da Silva a la Presidencia, los salarios comienzan a remontar levemente. (OIT, 2009) En México, en tanto, para 2004 el 23.9 por ciento de los trabajadores perciben menos de un salario mínimo y el 22.7 por ciento, entre uno y dos salarios mínimos. Cabe destacar que entre 1970 y 2006 el salario mínimo había perdido poco más del 40 por ciento de su poder adquisitivo. (CAM, 2006)

15 Para el 2006, las empresas transnacionales controlan o son propietarias del 30 por ciento de las empresas mineras y del 37 por ciento de las empresas agroindustriales, con lo que sacan cuantiosos beneficios del incremento de los precios mundiales de esos productos en el periodo. (CEPAL, 2007)

16 Disponible en: <<http://ilo.org/americas/temas/dia-mundial-seguridad-y-salud-en-el-trabajo>>.

17 Para una crítica de su concepción de biopoder y de la de Michel Foucault: (Osorio, 2012b, p. 85-108).

DENISE LOBATO GENTIL
VICTOR LEONARDO DE ARAUJO

**ALÉM DA MACROECONOMIA DE CURTO PRAZO:
NOTAS SOBRE A DEBILIDADE ESTRUTURAL DA
ECONOMIA BRASILEIRA NO PERÍODO RECENTE**

Recebido em 02 de fevereiro de 2015

Aprovado em 10 de junho de 2015

ALÉM DA MACROECONOMIA DE CURTO PRAZO: NOTAS SOBRE A DEBILIDADE ESTRUTURAL DA ECONOMIA BRASILEIRA NO PERÍODO RECENTE

Resumo

Este trabalho identifica alguns gargalos estruturais que se transformaram em obstáculos para a elevação da produtividade média da economia brasileira. Assumindo uma abordagem que diagnostica o processo inflacionário recente como resultado de um conflito distributivo, a sua acomodação só é possível via obtenção de ganhos de produtividade, o que requer uma análise da estrutura produtiva e reflexões acerca das fontes de inovações e da ampliação do investimento. Metodologicamente, a contribuição deste artigo está em apontar que os entraves aos futuros avanços na política de redução da concentração da renda no Brasil exigem um olhar mais profundo e de longo prazo sobre a estrutura produtiva da economia nacional.

Palavras-chave: produtividade; estrutura produtiva; inflação.

Classificação JEL: O11; E63.

Abstract

This paper identifies some structural problems that have become obstacles to raising the average productivity of the economy. Assuming that the recent inflationary process is a result of distributive conflict, its accommodation is only possible through the raise of productivity, that requires an analysis of productive structure and reflections on the sources of innovation and expansion of investment.

DENISE LOBATO GENTIL

Professora Associada do Instituto de Economia da UFRJ. E-mail: <deniselg@uol.com.br>.

VICTOR LEONARDO DE ARAUJO

Professor Adjunto da Faculdade de Economia da UFF. E-mail: <victor_araujo@terra.com.br>.

Methodologically, the contribution of this paper is to point out that the barriers to future progress in the economic growth with reduction in the income distribution in Brazil require a more profound regard on the productive structure.

Keywords: productivity; productive structure; inflation

I. Introdução

A partir de meados dos anos 2000, a economia brasileira foi capaz de alcançar taxas de crescimento mais elevadas e, simultaneamente, promover a redução da pobreza e da desigualdade de renda. As transferências de renda para as famílias, a expansão do crédito para as pessoas de baixa renda, a redução do desemprego e o crescimento real do salário mínimo foram alguns dos mecanismos que produziram esses resultados. Entretanto, a debilidade estrutural do padrão de crescimento da economia nacional é evidente através de vários indicadores – tais como a baixa taxa de crescimento da produtividade do trabalho, as baixas e instáveis taxas de expansão do PIB e do investimento, as reduzidas fontes de inovações e de avanços tecnológicos – e pode, num futuro próximo, interromper os avanços conseguidos na última década. Um deles é a estagnação da produtividade média da economia brasileira.

O baixo crescimento da produtividade em contexto de elevação dos salários reais criou desconfortos para acomodar o latente conflito distributivo existente na sociedade brasileira, resultando em pressões inflacionárias que, via de regra, são combatidas por meio de políticas macroeconômicas restritivas, submetendo a economia brasileira a uma trajetória de crescimento do tipo *stop-and-go*.

Assumindo este ponto de partida, a proposta deste trabalho é sugerir que a acomodação deste conflito passa necessariamente não por políticas macroeconômicas de curto prazo, mas sim por políticas que visem aumentar a produtividade média da economia brasileira. Neste sentido, este trabalho defende que o deslocamento do olhar para as questões pertinentes à estrutura produtiva brasileira constitui condição necessária para compatibilizar crescimento sustentado do produto com melhora da distribuição de renda e estabilidade de preços – e, portanto, mais do que a pura e simples correção do manejo dos instrumentos de política macroeconômica.

Dito isto, convém esclarecer que este trabalho não tem como objetivo final propor um diagnóstico sobre inflação, tampouco sobre proposições de medidas macroeconômicas para combatê-la. A inflação constitui apenas nosso ponto de partida: assumindo um diagnóstico

de inflação de custos com conflito distributivo, no qual a produtividade é a variável capaz de acomodar o conflito latente, argumentamos que a economia brasileira possui uma debilidade em sua estrutura produtiva, que a condiciona a operar sob baixa produtividade. O atual padrão de crescimento brasileiro, amparado por um mercado interno em expansão do qual os ganhos salariais reais constituem uma variável importante, não pode prescindir de aumentos sistemáticos de produtividade para sustentar-se. Ocorre, pois, que a produtividade média da economia brasileira tem crescido a taxas demasiadamente modestas e inferiores às taxas de crescimento dos salários reais. A baixa produtividade constitui um sintoma de uma estrutura produtiva débil, e é sobre essa estrutura produtiva que devem recair os esforços da política econômica. Ou seja, trata-se de desenhar uma política de desenvolvimento mais ampla em lugar de proceder o simples manejo das variáveis de política macroeconômica de curto prazo.

Este trabalho está estruturado em cinco seções, a contar a presente introdução. Na seção dois apresentamos os fatos estilizados sobre a conjuntura macroeconômica brasileira, particularmente os concernentes à inflação e distribuição de renda. Assumindo a hipótese de existência de um conflito distributivo cuja acomodação somente é possível através da obtenção de ganhos de produtividade, deslocamos

nosso diagnóstico para problemas tipicamente relacionados à estrutura produtiva. Este esforço consiste no resgate do velho método estruturalista, que incorporava em seus modelos a existência de uma relação entre inflação e estrutura produtiva (seção 3). Na seção 4 identificamos alguns gargalos estruturais que se transformaram em obstáculos para a elevação da produtividade média da economia, o que, portanto, limita a expansão do excedente e a sua apropriação pelos trabalhadores através da manutenção de uma política de recuperação dos salários no médio e longo prazo, inviabilizando um modelo que pretende obter simultaneamente crescimento do produto, distribuição de renda e estabilidade de preços. Na seção 5 fazemos as considerações finais.

2. Os fatos estilizados sobre inflação e distribuição de renda na economia brasileira no período recente

O debate macroeconômico recente no Brasil deu fôlego à temática da inflação, sobretudo após um ligeiro repique inflacionário que pôs em dúvida o cumprimento da meta de inflação nos anos de 2011, 2012 e 2013. De um modo geral, pode-se afirmar que desde a implantação do Regime de Metas de Inflação (RMI) no Brasil, em 1999, em apenas dois dos 13 anos a inflação superou o teto da meta, e em outros dois a inflação ficou dentro da meta depois de ajustada

Tabela 1. Regime de Metas de Inflação no Brasil: meta, banda e IPCA efetivo

Anos	meta	banda	IPCA efetivo
1999	8,0	6,0 – 10,0	8,94
2000	6,0	4,0 – 8,0	5,97
2001	4,0	2,0 – 6,0	7,67 *
2001	3,5	1,5 – 5,5	12,53 *
2003	8,5 **	6,5 – 10,5	9,30
2004	5,5 **	3,0 – 8,0	7,60
2005	4,5	2,0 – 7,0	5,69
2006	4,5	2,5 – 6,5	3,14
2007	4,5	2,5 – 6,5	4,46
2008	4,5	2,5 – 6,5	5,90
2009	4,5	2,5 – 6,5	4,31
2010	4,5	2,5 – 6,5	5,91
2011	4,5	2,5 – 6,5	6,50
2012	4,5	2,5 – 6,5	5,84
2013	4,5	2,5 – 6,5	5,91

* Meta descumprida

** Meta ajustada

Fonte: IBGE e Banco Central do Brasil.

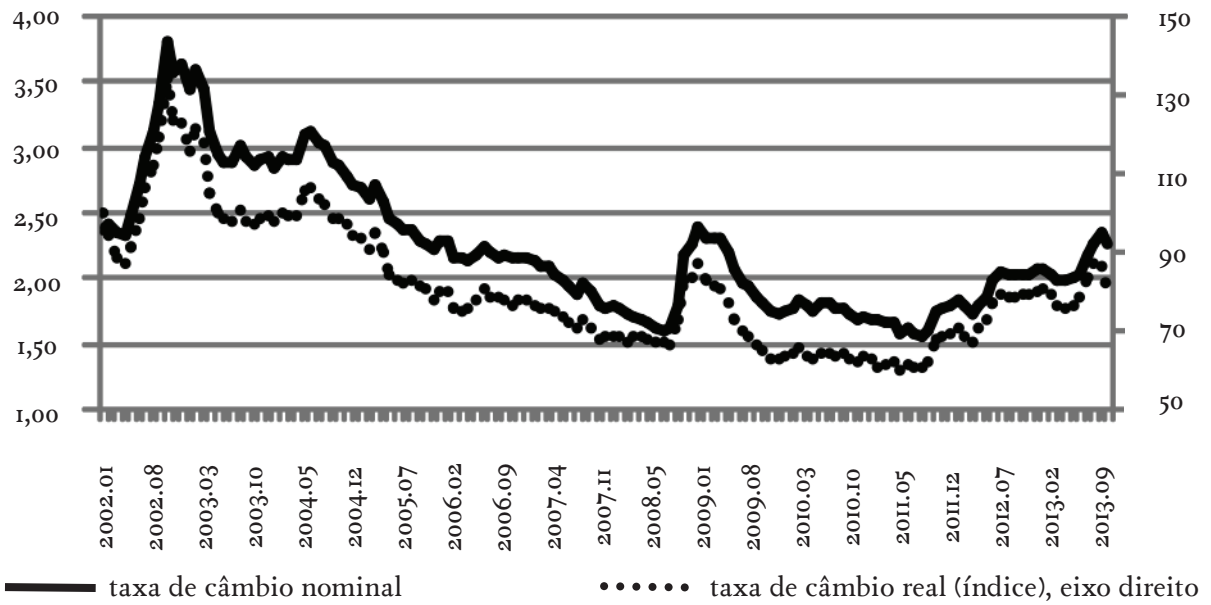
pelo Conselho Monetário Nacional. A Tabela 1 a seguir apresenta um balanço do RMI.

IPEA (2011) aponta uma mudança na dinâmica inflacionária após 2006, associada a dois elementos. O primeiro deles foi a mudança nas regras de reajuste de alguns preços monitorados

– as regras antigas mantinham velhos mecanismos de indexação aos quais podem ser atribuídos os ainda altos índices de inflação do início dos 2000. O segundo e mais importante elemento foi a tendência de apreciação cambial verificada a partir de 2003 (Gráfico 1). O Gráfico 1, lido em conjunto com a Tabela 1, permite perceber que nos anos em que a economia esteve submetida a choques cambiais negativos a inflação se acelerou, em alguns casos superando a meta. Para que se tenha uma dimensão da importância da trajetória da taxa de câmbio na determinação da inflação,¹ a tendência de apreciação deste preço foi capaz de compensar a tendência altista dos preços internacionais das *commodities*. De acordo com o Gráfico 2, esses preços estão em alta desde 2003, e de forma mais intensa entre 2007 e 2008. A eclosão da crise financeira internacional neste último ano provocou uma queda acentuada nesses preços, que, contudo, voltaram a recuperar-se logo em seguida. Os momentos de mais intensa alta correspondem a períodos de apreciação da taxa nominal de câmbio, que, segundo Serrano e Summa (2011, p. 5), foi capaz de transformar “uma série de choques negativos de oferta depois de 2003 em uma sequência de choques positivos em moeda local até 2008”.

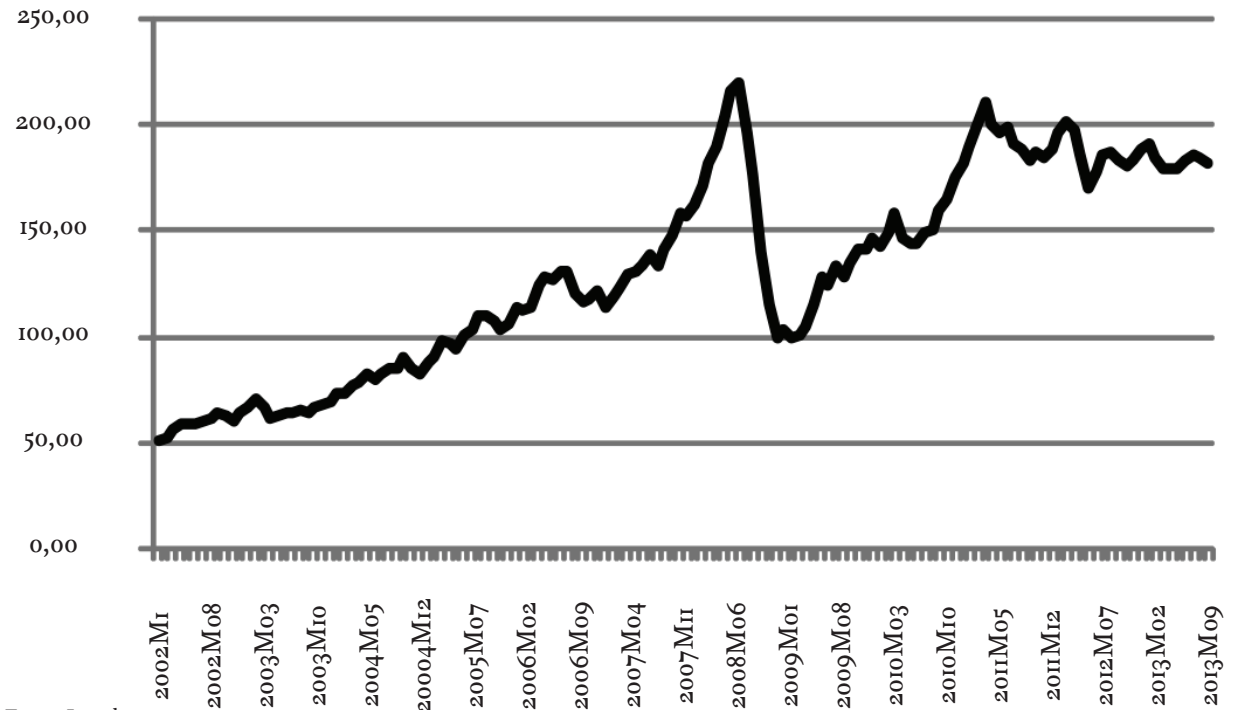
Nos últimos anos, contudo, os diagnósticos sobre inflação no Brasil deslocaram-se para o mercado de trabalho – em particular, o aumento do salário mínimo e a recuperação do salário

Gráfico 1. Taxa de câmbio nominal (R\$/US\$) e índice da taxa de câmbio real (jan/2002 = 100)



Fonte: Ipeadata.

Gráfico 2. Índice geral de preços de commodities



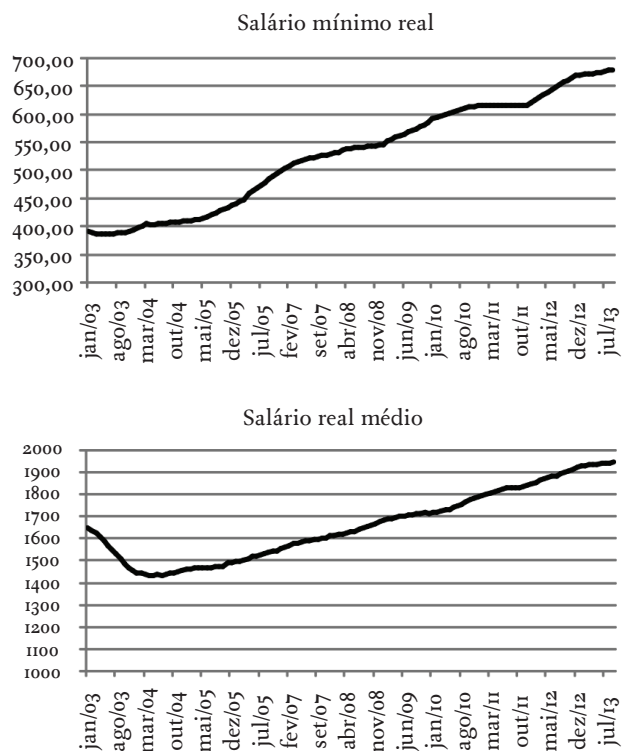
Fonte: Ipeadata.

médio da economia (Gráfico 3) – e para as políticas de transferência de renda, às quais têm sido atribuídas as pressões inflacionárias nos setores da economia tipicamente mais sensíveis à renda, como despesas pessoais (empregado doméstico, cabeleireiro, manicure, pedicura), vestuário, e algumas modalidades de alimentos e bebidas fora da residência. De fato, esses setores têm registrado inflação acima da meta, em alguns casos de forma sistemática (Tabela 2). São atividades sensíveis especialmente aos reajustes no salário mínimo, uma vez que constituem piso de profissionais de muitos desses setores, e que por serem não-comercializáveis por sua natureza, são pouco sensíveis à taxa de câmbio, ou são afetados de forma mais lenta.

Ao decompor o IPCA, Braga (2011) verificou que a variação salarial foi significativa para explicar a inflação dos preços dos setores de serviços e bens de consumo não-duráveis.² Martinez e Cerqueira (2011) consideram que a política de reajuste do salário mínimo é mais importante para explicar a inflação do setor de despesas pessoais.

Ainda que seja precipitado diagnosticar a inflação brasileira como sendo *de salários*, fato é que esta variável tem aparecido constantemente nos diagnósticos recentes de inflação. As teorias econômicas, ditas ortodoxas ou heterodoxas, contemplam, ainda que de forma distinta, a possibilidade de explicar os fenômenos

Gráfico 3. Salário mínimo e salário médio, R\$ constantes de set/2013



Fonte: Ipeadata.

inflacionários a partir do comportamento do mercado de trabalho. Grosso modo, nas teorias ortodoxas, o mercado de trabalho aquecido em geral corresponde a uma situação na qual a economia opera acima da assim chamada NAIRU, taxa de desemprego que não acelera a inflação.³ Nesta abordagem, tentativas de manter a taxa de desemprego sistematicamente abaixo da taxa natural aceleram a inflação, e as políticas de desinflação necessariamente terão de sacrificar o nível de empregos, ainda que temporariamente.

Tabela 2. Inflação anual medida pelo IPCA, total e desagregado (%)

Item	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Total	5,97	7,67	12,53	9,30	7,60	5,69	3,14	4,46	5,90	4,31	5,91	6,50	5,84	5,91
Alimentação e bebidas	3,20	9,63	19,46	7,48	3,87	1,99	1,23	10,77	11,12	3,17	10,39	7,19	9,86	8,48
Habitação	4,47	9,40	12,99	12,31	7,14	6,44	3,07	1,76	5,09	5,68	4,98	6,75	6,81	3,41
Artigos de residência	5,21	5,11	12,98	6,89	5,43	2,71	-2,71	-2,48	1,99	3,05	3,51	-0,00	0,85	7,12
Vestuário	4,13	4,89	8,82	10,21	9,96	7,10	5,07	3,78	7,30	6,11	7,51	8,26	5,80	5,37
Transportes	12,08	8,00	9,96	7,28	11,00	8,07	3,02	2,08	2,32	2,37	2,41	6,04	0,46	3,30
Comunicação	12,89	7,60	11,27	18,69	13,91	6,45	-0,24	0,69	1,79	1,07	0,86	1,51	0,76	1,51
Saúde e cuidados pessoais	2,65	4,20	10,19	10,04	6,87	6,20	6,01	4,47	5,72	5,37	5,06	6,33	5,94	6,95
Despesas pessoais	5,65	6,92	8,37	9,58	6,85	6,98	7,26	6,54	7,35	8,03	7,37	8,62	10,16	8,40
Educação	4,77	7,32	8,43	10,24	10,43	7,17	6,24	4,16	4,98	6,11	6,21	8,06	7,79	7,92

Fonte: Banco Central do Brasil, elaboração própria.

Em última instância, são abordagens em que a inflação é explicada sempre pelo excesso de demanda.

Já a tradição heterodoxa procura explicar a inflação a partir da transmissão de choques negativos de custos para os preços. Neste tipo de abordagem, as variáveis de custos relevantes para explicar a inflação são os preços dos bens e serviços básicos, como os salários nominais, a taxa de câmbio, o lucro e os preços dos insumos básicos. (Braga, 2011) A ideia central é que os preços são formados a partir de um *markup* sobre os custos unitários de produção. Os choques

negativos de custos são parcialmente repassados aos preços, e o grau em que isto ocorre depende de condições estruturais, como o grau de oligopólio da economia, e conjunturais, como o seu nível de aquecimento.

Do ponto de vista analítico, algumas abordagens⁴ tornam endógenas as aspirações dos trabalhadores por melhores salários em processos de reivindicações motivados para obter a recomposição da inflação passada, ou mesmo para obter ganhos reais em seu poder aquisitivo. Ou seja, a inflação seria resultado da existência de um conflito distributivo, ou uma disputa entre

trabalhadores e capitalistas por fatias maiores da renda nacional. Uma forma de acomodar o conflito e garantir melhorias reais de renda para trabalhadores e capitalistas seria a obtenção de ganhos de produtividade, os quais permitiriam a elevação dos salários reais sem que os capitalistas tenham de comprimir suas margens. Obviamente, a elevação dos salários em contexto de crescimento da produtividade não é automática, e depende do poder de barganha dos trabalhadores e do seu grau de sindicalização. Sob condições de aquecimento do mercado de trabalho, o poder de barganha dos trabalhadores se eleva, enquanto sob estagnação ou recessão com aumento do desemprego, a manutenção dos postos de trabalho torna-se prioridade das demandas sindicais em lugar dos aumentos salariais. O importante é reter que

a elevação da produtividade é condição para acomodar o conflito distributivo sem ocasionar pressão inflacionária decorrente desta pressão de custos em particular.

A partir desta abordagem, é fácil perceber, pela análise da Tabela 3 a seguir que, em média, os ganhos de produtividade obtidos pela economia brasileira são nulos, à exceção dos anos de 2007 e 2008. Este comportamento é praticamente generalizado entre os diferentes setores da economia à exceção da indústria extrativa e da agropecuária. Já os salários reais têm crescido desde 2004 a taxas quase sistematicamente superiores à produtividade média (Gráfico 4).

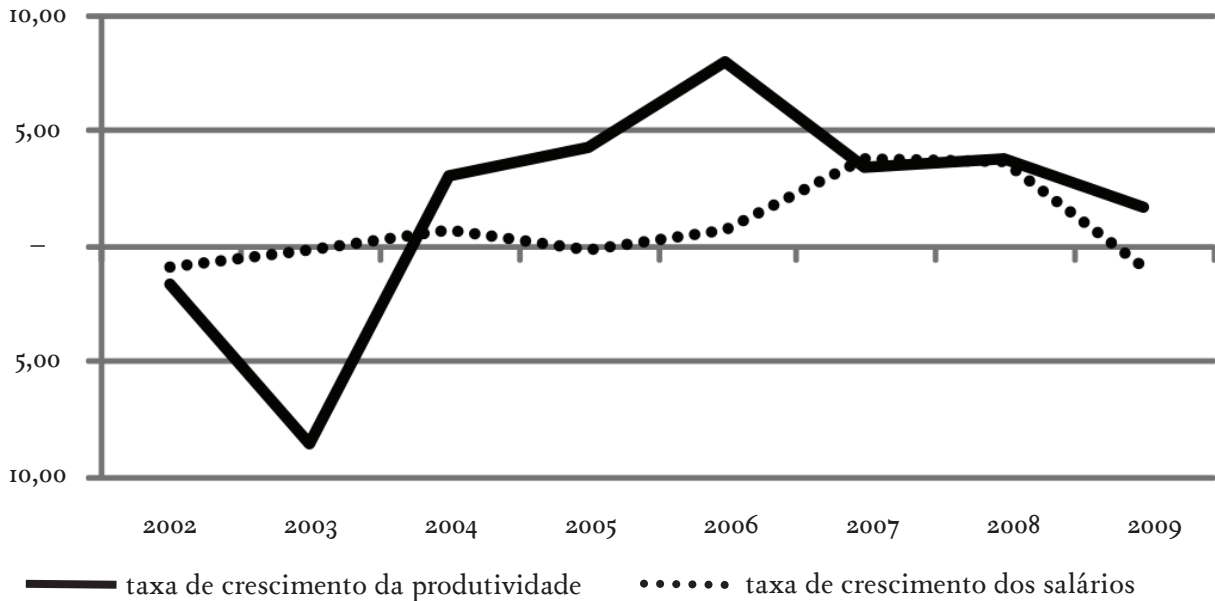
Outra forma de perceber o conflito distributivo latente expresso em ganhos salariais reais acima do crescimento da produtividade é a mudança

Tabela 3. Produtividade do trabalho – macrossetores – 2002 a 2009,⁵ R\$ 1.000 de 2000

Setor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Variação média anual
Agropecuária	3,3	3,6	3,7	3,9	3,7	3,7	4,0	4,4	4,8	4,7	4,3%
Indústria	18,4	18,4	18,1	18,2	18,4	17,7	18,2	18,3	18,0	17,4	-0,6%
Extrativa	69,0	70,8	74,9	76,9	73,2	79,4	83,9	80,5	83,5	81,1	1,8%
Transformação	18,5	18,9	18,7	18,4	18,6	17,6	17,9	18,2	18,1	17,1	-0,9%
Outros	16,1	15,4	14,7	15,1	15,6	15,3	15,8	15,8	15,2	15,3	-0,6%
Serviços	14,8	14,7	14,5	14,4	14,5	14,7	14,5	14,9	15,4	15,5	0,5%
Total	12,9	13,0	12,9	12,9	13,0	13,0	13,1	13,6	14,1	14,0	0,9%

Fonte: (IPEA, 2002, p. 4).

Gráfico 4. Brasil: taxa de crescimento real dos salários e da produtividade média (%)



Fonte: IPEA (2012) para crescimento da produtividade e IPEA (2011b) para crescimento dos salários. Elaboração própria.

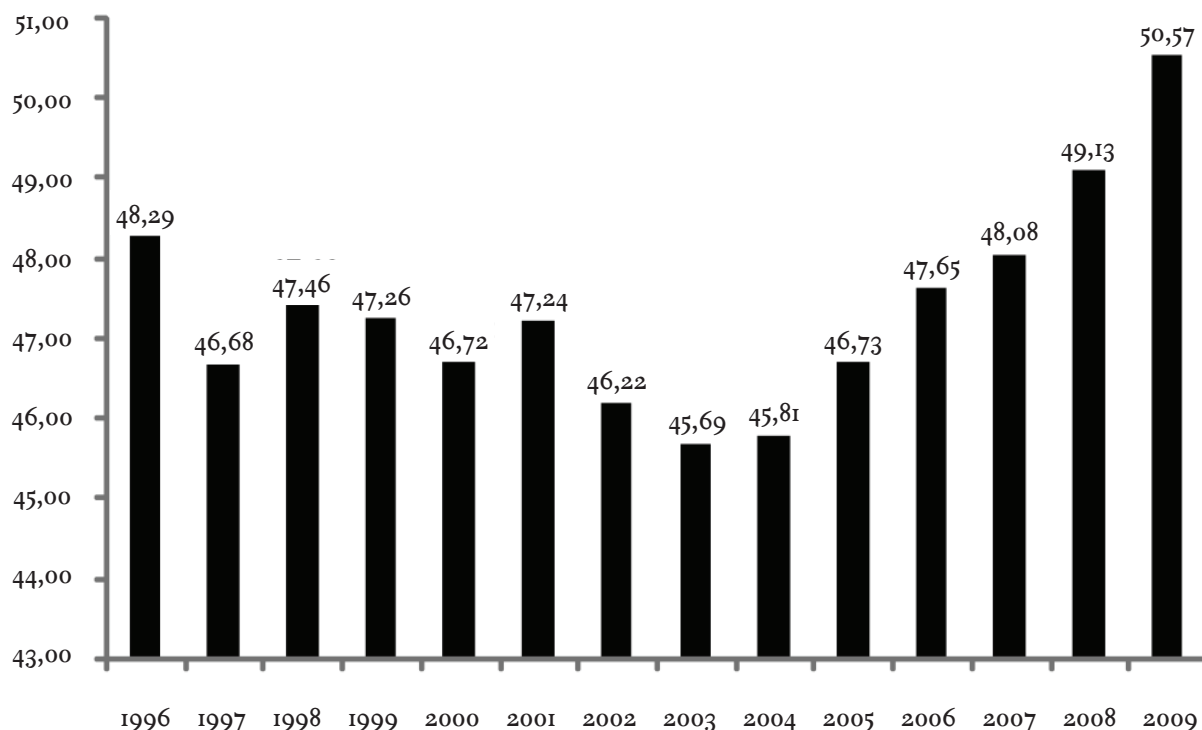
da distribuição funcional da renda mais favorável aos salários – na forma do aumento da participação dos salários no valor adicionado, (Gráfico 5). Este indicador passa a exibir clara tendência positiva a partir de 2004, em contraste com a trajetória declinante dos anos anteriores.

Por óbvio, esses dados evidenciam a natureza do conflito distributivo no Brasil: se, por um lado, os aumentos salariais têm contribuído para a desejável melhora da distribuição de renda, por outro, a estagnação da produtividade aponta para uma limitação do modelo de

crescimento em curso. A obtenção de ganhos de produtividade constitui variável-chave para que se possa dar prosseguimento à elevação do poder aquisitivo do salário sem pressionar a inflação, a qual, por sua vez, constitui uma importante componente do aquecimento do mercado interno brasileiro, apontado pela literatura econômica recente como um dos fatores responsáveis pela majoração das taxas de crescimento do PIB.⁶

Neste contexto, a produtividade aparece como variável chave na difícil tarefa de compatibilizar crescimento econômico induzido pela

Gráfico 5. Brasil: Participação das remunerações dos empregados no valor adicionado a custo de fatores (%)



Fonte: IBGE/SCN, elaboração própria.

ampliação do mercado interno, tendo a inflação sob controle. Sob o cenário de manutenção de baixa produtividade, o incremento do poder aquisitivo dos salários será limitado pela inflação e pelas já tradicionais medidas macroeconômicas de curto prazo postas em ação para debelá-la. Essas medidas normalmente têm cunho ortodoxo, de austeridade fiscal e monetária. Mas medidas consideradas mais heterodoxas, como políticas de renda – cujos custos tipicamente recaem sobre os trabalhadores na

forma de arrocho salarial – também significariam um indesejável freio no ritmo de expansão do PIB brasileiro. Já sob um cenário de elevação da produtividade da economia brasileira, é possível colocar a economia brasileira definitivamente na rota de um círculo virtuoso que garante ampliação sistemática do mercado interno e crescimento do PIB com inflação sob controle pela acomodação do conflito distributivo.⁷ É importante ressaltar, sob o ônus da repetição do argumento, que não estamos afirmando

que os ganhos reais salariais ocorrem de forma automática em contexto de elevação da produtividade, mas sim que esta última é condição *necessária* para viabilizar um modelo no qual os trabalhadores barganham e de fato conseguem obter ganhos salariais acima da inflação, elemento central de uma estratégia de ampliação do mercado interno nos marcos de uma economia com preços estáveis.

O não reconhecimento destas relações tem colocado não só o debate sobre inflação no Brasil, mas todo o debate a respeito das limitações do modelo econômico atualmente em vigor, restrito às discussões a respeito das políticas macroeconômicas de curto prazo. Isto decorre da natureza dos diagnósticos, que normalmente ignoram a existência de deficiências na estrutura produtiva, ou, quando reconhecem, não fazem a *associação direta* entre tais deficiências e problemas como inflação e baixo crescimento do PIB.

Do ponto de vista metodológico, o que estamos propondo é justamente a mudança do foco do debate, qual seja, da macroeconomia de curto prazo para a análise das inter-relações entre os elos que compõem a estrutura produtiva, em particular daqueles que têm condicionado a economia brasileira a operar sob baixas taxas de crescimento da produtividade, assumindo-se que este constitui um aspecto central para entender a inflação brasileira e permitir

crescimento do PIB com estabilidade dos preços.

Obviamente, a ideia não é nova e remonta ao método estruturalista, originado entre os economistas da Comissão Econômica para a América Latina e Caribe – Cepal.

3. Estrutura econômica e macroeconomia: resgatando o velho método estruturalista

Desenvolvimento econômico, modificação da estrutura produtiva e inflação foram temas que ocuparam boa parte do debate econômico brasileiro durante as décadas de 1950 e 1960. A necessidade de gerar uma política de desenvolvimento pela promoção da industrialização esbarrava quase que inevitavelmente na aceleração da inflação, a qual parecia constituir uma espécie de efeito colateral do rápido crescimento ao qual a economia brasileira se submetera ao longo de todo aquele período.

Entre as interpretações propostas para o dilema envolvendo desenvolvimento e inflação, duas notabilizaram-se através do debate que opôs liberais e estruturalistas. Os primeiros atribuíam a inflação ao excesso de moeda, associado ao financiamento do déficit público, nos marcos de uma economia cuja institucionalidade não garantia as condições de financiamento do déficit por meio da emissão de dívida pública. A expansão de crédito ao setor

privado reforçava a tendência inflacionária. Austeridade fiscal e monetária, nesta tradição, seriam os remédios para garantir a estabilidade de preços. Embora a retórica liberal enfatizasse (e ainda enfatiza até hoje) as políticas de curto prazo como elementos explicativos centrais do processo inflacionário, as proposições desta corrente não se limitavam às políticas de curto prazo, mas transbordavam para a defesa de uma menor intervenção estatal na economia e, quase que tautologicamente, eram frequentemente contrários às medidas industrializantes (Bielschowsky, 1988) e, portanto, às políticas de desenvolvimento.

Já a escola estruturalista, fundada por Raúl Prebisch, associava o processo inflacionário das economias subdesenvolvidas (e da brasileira, em particular) aos desequilíbrios nas respectivas estruturas produtivas, os quais se tornavam mais latentes em contexto de crescimento acelerado do produto. Do ponto de vista analítico, entre os autores de tradição estruturalista não existe uma linha de pensamento homogênea no que diz respeito à explicação do fenômeno inflacionário. (Braga e Bastos, 2010; Pereira, 2006) É possível, contudo, elencar pelo menos três tipos de desequilíbrios que, nesta abordagem, estão associados à inflação. O primeiro deles era a relativa rigidez da oferta doméstica, em geral decorrente da escassa mobilidade de fatores de produção. O segundo eram as desvalorizações

cambiais decorrentes dos desequilíbrios externos, os quais, por sua vez, tinham origem na demanda crescente das importações industriais *vis-à-vis* o lento crescimento das exportações brasileiras, essencialmente compostas de produtos primários. Finalmente, a existência de pontos de estrangulamento setoriais, geralmente materializados em insuficiência da infraestrutura de transporte e energia, significava pressões sistemáticas de custos que eram frequentemente repassados aos preços ao consumidor. (Bielschowsky, 1988; Modenesi, 2005)

A partir deste diagnóstico, a proposição de política econômica sugerida pelos estruturalistas deveria consistir na adoção de medidas visando à modificação da estrutura produtiva – transcendiam, portanto, a macroeconomia de curto prazo. Por exemplo, a rigidez da oferta no setor de alimentos seria solucionada a partir de uma reforma da estrutura fundiária capaz de expandir a fronteira agrícola em bases modernas. A introdução do setor industrial seria capaz de substituir importações e aliviar as pressões sobre o balanço de pagamentos. Reformas nos sistemas tributário e financeiro permitiriam a modernização dos mecanismos de financiamento do setor público de modo a viabilizar o reaparelhamento da infraestrutura econômica e modernizar a oferta dos serviços de utilidade pública.

Parte deste diagnóstico pode ser considerada datada no tempo. A hipótese da inelasticidade da oferta de alimentos caiu em desuso depois da expansão da fronteira agrícola brasileira a partir da década de 1970 e da modernização da grande propriedade. Já os desequilíbrios externos foram persistentes até o início dos anos 2000, quando, em meio à conjuntura externa favorável, deu início o *boom* nos preços das *commodities* agrominerais simultaneamente ao início de um longo ciclo de liquidez internacional que induziu a uma tendência de apreciação da taxa de câmbio. Finalmente, a infraestrutura econômica foi parcialmente reaparelhada nos anos 1970, e sua inadequação foi mascarada pelas duas décadas de semiestagnação que se seguiram. O ensaio de retomada de crescimento da segunda metade dos anos 2000 tornou a evidenciar estrangulamentos nos setores de transporte e energia, mormente o primeiro.⁹

É importante notar que a proposição de políticas visando a modificação da estrutura produtiva não era decorrente apenas do diagnóstico de inflação. A rigor, a inflação era uma das formas através das quais as deficiências da estrutura produtiva brasileira se manifestavam. O desequilíbrio externo e o baixo crescimento do PIB também estavam associados a essas deficiências e, como eles, diversos outros problemas tipicamente macroeconômicos. O interessante, contudo, é perceber que a escola estruturalista não ficava restrita, em suas proposições, às medidas

macroeconômicas de curto prazo, transbordando sempre para as necessidades de modificação da estrutura produtiva, reportando-se, em última instância, a uma política de desenvolvimento econômico no sentido mais amplo.

A estagnação econômica que assolou a América Latina nos anos 1980 concomitante com o fenômeno da inflação exorbitante deslocou o debate do desenvolvimento e da superação dos gargalos estruturais para o ajustamento macroeconômico de curto prazo. Metodologicamente, o debate liberais *versus* estruturalistas deu lugar ao debate monetaristas *versus* keynesianos, e o problema da inflação teve seu foco desviado para as discussões de política monetária e fiscal nos diagnósticos dos primeiros e de custos e conflito distributivo nos diagnósticos dos últimos. O êxito em estabilizar as economias do continente a partir de políticas de curto prazo afastou definitivamente a macroeconomia das teorias de desenvolvimento: estabilidade de preços e crescimento econômico pareciam ser capítulos exclusivos da primeira e fatos dissociados da configuração da estrutura produtiva, a qual seria objeto dos estudiosos do desenvolvimento econômico.

Como sugerido anteriormente, taxas de crescimento do produto mais elevadas durante o período 2005-2010 em um particular contexto de elevação dos salários reais e estagnação da produtividade tornaram evidente uma contradição

do modelo econômico brasileiro, e a inflação pareceu constituir a variável de ajuste, especialmente a partir de 2011, quando a taxa de câmbio perde a capacidade de contra-arrestar esses efeitos. Na circunscrição da macroeconomia de curto prazo, a gestão do modelo se dá por meio da manipulação das variáveis taxas de juros, câmbio e salários. Mas o foco na gestão dos instrumentos macroeconômicos de curto prazo não permite visualizar de forma sistêmica as debilidades estruturais da economia brasileira que, em última instância, refletem contradições do próprio modelo econômico brasileiro.

A retomada do método estruturalista constitui um passo fundamental para o entendimento dessas debilidades, porque comporta uma visão mais sistêmica da economia, permitindo associar os problemas macroeconômicos aos gargalos da estrutura produtiva brasileira de forma menos abstrata. O resultado não é a proposição de novas relações causais fora do campo da macroeconomia, mas sim um diagnóstico no qual a solução duradoura transcende o campo das medidas de política macroeconômica de curto prazo. Ou, no caso específico que estamos tratando, assumir como válida a abordagem de inflação de custos com conflito distributivo, para em seguida circunscrevê-la de forma mais ampla a um “modelo” no qual a compatibilidade entre inflação baixa, crescimento e ganhos salariais reais requer ganhos persistentes de produtividade. Trata-se, portanto, de deslocar

o olhar para as debilidades da estrutura produtiva.

Neste novo nível de abstração, a produtividade seria a variável que “fecha” o modelo, sendo o “elo perdido” entre a macroeconomia de curto prazo e a análise da estrutura produtiva. No lugar de propor que o ajustamento se dê nas tradicionais variáveis câmbio/juros/salários, propomos que o foco da política econômica deva ser a produtividade, remetendo a questão para as políticas de desenvolvimento.

Não se trata de propor – como faziam os velhos desenvolvimentistas – políticas de desenvolvimento com o intuito de combater a inflação.

Trata-se de reconhecer que a inflação consiste na variável de ajuste de um modelo no qual os salários crescem acima da produtividade, e que é esta última que deve ajustar-se para permitir compatibilizar crescimento do produto e dos salários reais com preços estáveis. Em outras palavras, trata-se, portanto, de propor políticas de desenvolvimento para permitir que, de forma sistêmica, a economia brasileira possa crescer, assegurar aumentos reais de salários e assim melhorar a distribuição da renda sem a geração de desequilíbrios internos. Sob esta perspectiva, a produtividade constitui a variável relevante e que deve ser objeto de estudo – incluindo um correto diagnóstico e proposição de medidas visando sua expansão. Não observar a importância dessa variável força a economia

brasileira a abrir mão de um dos três elementos (crescimento do produto, dos salários, preços estáveis) que compuseram o (breve) ciclo expansivo recente.

A proposta da próxima seção será oferecer uma reflexão acerca dos gargalos estruturais que a economia brasileira deverá enfrentar se desejar ampliar sua produtividade – o que, como já vimos, constitui algo essencial para dar continuidade a uma estratégia de crescimento econômico com ganhos salariais reais e preços estáveis.

4. Limites dinâmicos e barreiras estruturais ao crescimento da produtividade: uma aproximação

O crescimento da economia nacional após 2004 esteve apoiado num círculo virtuoso que teve, inicialmente, as exportações como polo dinâmico da economia, passando em seguida para o consumo interno e depois para o investimento como forças impulsionadoras. Esta última fase, entretanto, ficou limitada aos seus passos iniciais. E aí reside um dos grandes desafios e uma das características marcantes do atual padrão de crescimento. O objetivo desta seção será listar algumas barreiras estruturais que o atual padrão de crescimento enfrenta na travessia para um processo de crescimento sustentável e expressivo, que permita melhoria na distribuição da renda.

4.1. Taxas de crescimento moderadas e instáveis

Uma taxa de crescimento elevada e estável é crucial para ter uma economia mais produtiva e inovadora. Uma economia que cresce de forma acelerada cria oportunidades de novos negócios, induz ao risco e gera um ambiente propício para investimentos. Taxas crescentes de investimento, por seu turno, produzem incorporação de novas tecnologias e difusão da produtividade.

O padrão de crescimento atual, embora revele taxas de variação anual do PIB mais elevadas que as das décadas de 1980 e 1990, apresenta taxas moderadas e instáveis. Desde 2005 observa-se uma incapacidade de manter taxas de crescimento iguais ou superiores a 5% por dois períodos consecutivos (Tabela 4). As políticas macroeconômicas para a área fiscal e monetária não favorecem o crescimento. Vários instrumentos produzem efeitos adversos e se conjugam para frear os impulsos endógenos: as taxas de juros excessivamente altas ainda que em queda,¹⁰ o patamar elevado do superávit primário,¹¹ a taxa de câmbio sobrevalorizada e os crescentes déficits em transações correntes a partir de 2008 atuam no sentido de travar a economia.¹² A já debilitada capacidade de promover mudanças estruturais – analisada em mais detalhes nos itens a seguir – torna-se ainda mais frágil com a colaboração de políticas macroeconômicas

Tabela 4. Brasil: taxas de crescimento do PIB (%), 2000 a 2011

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
%	4,4	1,3	3,1	1,2	5,7	3,1	4,0	6,0	5,0	-0,2	7,6	3,9	1,8	2,7

Fonte: IBGE/SCN.

anticrescimento, aprisionadas aos interesses dos grandes proprietários rentistas. Os demais países em desenvolvimento demonstram uma capacidade de imprimir um ritmo de crescimento superior ao do Brasil.

A persistência do crescimento é deflagradora de inovações tecnológicas, aumento de produtividade e crescimento da renda, conforme já mencionado anteriormente. Por consequência, não obstante a economia brasileira ter exibido, a partir de 2004, sinais claros de uma inflexão na trajetória anterior de crescimento quando o mercado interno ressurgiu como principal força dinamizadora, essa expansão apresenta uma natureza instável e vulnerável (embora muito menos que no passado recente) às crises do sistema capitalista mundial, conforme se pode deduzir dos impactos locais da crise deflagrada em 2008. Tal natureza reduz as possibilidades de ocorrerem impulsos tecnológicos modernizantes e ganhos expressivos de produtividade, colidindo com uma estratégia efetiva de crescimento do salário real e com avanço na distribuição da renda.

A comparativamente baixa taxa de crescimento da economia brasileira expõe outro problema grave: a reduzida e decrescente escala da produção industrial. Conforme a Lei de Kaldor-Verdoorn, haveria uma relação positiva entre a taxa de crescimento da produtividade industrial e a taxa de crescimento da produção industrial. Sendo este um setor dotado de economias de escala dinâmicas geralmente associadas a mudanças tecnológicas, constitui assim o “motor” do crescimento econômico.¹³ A liderança e o acelerado desempenho do setor industrial é parte estratégica de um projeto de desenvolvimento. Entretanto, a indústria nacional vem perdendo dinamismo de forma progressiva.

A crise da dívida externa e as políticas liberais dos anos 1990 encerraram uma longa trajetória de crescimento industrial empreendida ao longo de cinco décadas do século passado e criaram as bases para o retrocesso da indústria de transformação. A participação da indústria no PIB caiu de 35,8% em 1984 para 15,3% em 2011. Dados da ONU para 2010 revelam que esse mesmo índice na China equivalia a 43,1%, na Coreia a 30,4% e na Alemanha a 20,8%. O Brasil teve um

desempenho mais próximo ao do país que mais se desindustrializou durante essa fase, os EUA, cujo índice é de 13,4%. (Belluzzo e Almeida, 2012)

O Brasil passou por uma regressão da estrutura industrial. Embora seja verdade que esse fenômeno iniciou-se nos anos 1990, é fato que ele não foi, entretanto, enfrentado e superado nos anos 2000, muito pelo contrário. O Brasil não acompanhou o avanço e a diferenciação setorial da indústria manufatureira global e perdeu competitividade e elos nas cadeias que conservou. A indústria químico-farmacêutica opera com elevado coeficiente importado, ao passo que os setores produtores de bens de capital constituem, em grande parte, meras atividades de montagem. (Carneiro, 2010) O sistema produtivo brasileiro perdeu densidade e tornou-se, de modo geral, mais dependente da importação de insumos produtivos, máquinas e equipamentos importados. (Ferrari-Filho, Silva e Schatzmann 2011)

O movimento da grande empresa transnacional para ocupar espaços de força de trabalho abundante e as políticas nacionais dos Estados soberanos nas áreas receptoras (particularmente as da China) colocou o Brasil, por conta de sua dotação de recursos naturais (água, energia, terras agricultáveis, base mineral) em posição simultaneamente promissora e perigosa. A forte

demanda chinesa por *commodities* e o elevado ingresso de liquidez internacional empurraram o país para o déficit comercial dos setores industriais (com destaque para os déficits em produtos químicos, bens de capital mecânicos, equipamentos de rádio, tevê e comunicações, veículos automotores) ao mesmo tempo em que o agronegócio e a mineração sustentavam um superávit no comércio exterior. (Belluzzo e Almeida, 2012)

A despeito do crescimento absoluto das exportações, as vendas para o exterior de manufaturados expandiram-se em ritmo muito inferior ao dos demais países. Mesmo o montante total das exportações brasileiras (incluídas as *commodities*), que teve taxas de expansão superiores a 20% ao ano nos últimos dez anos, quando colocado em perspectiva internacional, apresentou uma trajetória de queda relativa. Segundo Kupfer e Laplane (2010, p. 22), apesar do forte crescimento das exportações no período recente, a participação brasileira na corrente de comércio mundial era de cerca de 1,2% em 2009, contra um pico histórico de 1,38% em 1984.

O ambiente interno também não favorece a indústria – infraestrutura, tributos, juros e câmbio não estão alinhados para propiciar a competitividade do setor industrial. Inovação e o esforço tecnológico não podem prosperar sem encontrar um terreno sólido de estímulos e

redução de risco. A mudança do eixo dinâmico do comércio brasileiro, da Europa e Estados Unidos para a China, com a qual a complementaridade resume-se cada vez mais às matérias-primas, somada a um regime macroeconômico adverso, dificultam – quando não impedem – o aumento da capacidade produtiva instalada, e colocam o país na contramão das transformações estruturais que seriam desejáveis, como aquelas que promovem uma maior inserção internacional das atividades de maior grau de elaboração industrial, com rápida evolução da produtividade e maior capacidade de geração de renda e empregos.

Kupter e Laplane apontam que a atividade industrial encontra-se enredada em um círculo nada virtuoso da especialização regressiva:

maior competitividade das atividades baseadas em recursos naturais; concentração da pauta de produção e exportação nesses produtos com dependência crescente de importações dos demais; e perda de densidade nas cadeias produtivas, aumento do hiato de produtividade e inovação do restante da indústria, maior atratividade dos investimentos nos setores de recursos naturais, aumento da competitividade desses setores. (Kupfer e Laplane, 2010, p. 20)

Os efeitos do círculo vicioso da especialização regressiva podem ser constatados pela evolução da composição do valor adicionado na indústria brasileira para o período 1959-2007.

A maioria dos analistas acreditava que a desaceleração da economia brasileira na passagem de 2008 para 2009 havia sido muito curta e seu auge havia se situado em apenas dois trimestres. Em meados de 2009 teria ocorrido a retomada definitiva do crescimento, conquistada pelo emprego de políticas macroeconômicas anticíclicas aplicadas de forma eficiente, impressão que foi consolidada pelo elevado desempenho de 7,6% do PIB em 2010.

No ano de 2011, entretanto, a produção industrial passou por uma nova trajetória de desaceleração, iniciada partir do segundo trimestre, em função das condições adversas do mercado internacional, mas também em decorrência da rigorosa política macroeconômica restritiva da demanda, dirigida para diminuir brusca-mente o ritmo de atividade. Acumularam-se os estoques não planejados. Em conformidade com o ritmo mais lento da produção, o nível de utilização da capacidade instalada entrou em queda desde o terceiro trimestre de 2010, tendo atingido 83,4% no quarto trimestre de 2011. (BNDES, 2012) Todos esses fatores tornam a decisão de investir menos premente. Simultaneamente, reforçam a percepção da pouca vocação do atual padrão de crescimento em gerar taxas de acumulação elevadas e promover um avanço consistente da indústria.

4.2. Reduzidas fontes de inovações e de avanços tecnológicos

A inovação é essencial para o enfrentamento efetivo dos desafios de prosseguir com uma política de elevação de salários reais e com a sustentação e expansão de uma posição competitiva no comércio internacional. A globalização avança e as cadeias globais de valor tornaram-se cada vez mais complexas na medida em que vai ocorrendo o aprofundamento da integração econômica das economias emergentes e a maior fragmentação geográfica dos processos de produção. Neste cenário, as inovações desempenham papel decisivo para promover o surgimento de alternativas de crescimento e de competitividade para a economia brasileira.

Chama atenção a importância secundária que o Estado brasileiro dá às questões de ciência, tecnologia e educação compreendidas como partes indissociáveis de uma ação coordenada e estratégica de desenvolvimento. O esforço educacional e tecnológico não é tomado como parte de uma agenda social e econômica a ser perseguida com o mesmo ímpeto com que o Estado se dedica ao controle da inflação, da estabilidade orçamentária e do câmbio.

O resultado é tal que, em comparação às nações industrializadas e, principalmente, com os países emergentes asiáticos, os sinais são de evolução lenta da produtividade e aumento do hiato tecnológico. (Kupfer e Laplane, 2010)

Na área de pesquisa e desenvolvimento (P&D), o Brasil perde espaço para um grande concorrente, a China, cuja velocidade de transformação de seu sistema produtivo parece comprovar a estreita ligação entre inovação, esforço tecnológico e desenvolvimento.

As estratégias em pesquisa e desenvolvimento (P&D) no Brasil ainda são muito incipientes. A busca de apoio a empresas que podem vir a ser as principais protagonistas dos sistemas de inovação através da introdução de políticas de estímulo ao esforço tecnológico empresarial ainda se mostra frágil. Segundo Araújo (2010), existem em torno de 6 mil firmas que realizam atividades de P&D no Brasil. Destas, 130 firmas usaram incentivos fiscais à inovação em 2006, 320 em 2007 e 552 em 2008 no Brasil. Ainda que este número esteja em franca ascensão, ele ainda é reduzido.

Na área de recursos humanos formados para o sistema de ciência, tecnologia e inovação (CT&I) também há muita carência. A quantidade de pessoas em atividades relacionadas ao sistema de CT&I é reduzida se comparada, por exemplo, à China. Em que pese os indicadores de escolaridade geral do Brasil terem passado por expressiva melhora, as matrículas em cursos de pós-graduação nas áreas de ciência, tecnologia e engenharia afetam negativamente a disponibilidade de recursos humanos no Brasil. Na China, o pessoal em atividades relacionadas

Tabela 5. Indicadores básicos dos sistemas de CT&I da China e do Brasil

	Brasil (A)	China (B)	B/A
Pessoal em atividade em P&D (mil) (2008)	128	1965	15,4
Custos totais em P&D (bi US\$ ppc) (2009)	23,5	155,3	6,6
Gastos governamentais em P&D (bi US\$ ppc) (2009)	12,1	41,1	3,4
Gastos das empresas em P&D (bi US\$ ppc) (2009)	11,4	114,2	10,0
Gastos totais em P&D/PIB (GERDI) (2009)	1,2	1,7	1,4
Saldo comercial da ind. de alta tecnologia (bi US\$) (2009) (1)	-18,4	113,0	n.d.
Saldo comercial da ind. de alta tecnologia (bi US\$) (2009) (2)	-30,9	67,0	n.d.
Matrículas na pós-graduação (C&E) (2009)	51.745	643.078	12,4

(1) Informática, equipamento de telecomunicações, instrumentos médicos e ótica e aeronáutica.

(2) Idem ao (1), mais o total da indústria química e farmacêutica.

Fonte: (Pacheco, 2011, p.4).

a P&D é quinze vezes o contingente equivalente no Brasil. As matrículas em cursos de pós-graduação nas áreas de ciência, tecnologia e engenharia são doze vezes maiores. Esses números são significativos, considerando-se que a população chinesa é sete vezes maior que a brasileira. (Pacheco, 2011) O quadro a seguir lista alguns números da discrepância entre Brasil e China na área de ciência, tecnologia e inovação.

Segundo IEDI (2012) ocorreram mudanças significativas no cenário global de pesquisa e desenvolvimento (P&D). As economias emergentes não membros da OCDE respondem por uma parcela crescente da atividade mundial de P&D, medida tanto em termos de total de

pesquisadores como de gastos. Os Estados Unidos mantêm-se como líder nos investimentos em P&D, com gastos da ordem de US\$ 400 bilhões em 2008. A China, entretanto, já ultrapassou o Japão e ocupa a segunda posição, com gastos equivalentes a um terço do total americano em paridade do poder de compra.

4.3. Baixas taxas de formação bruta de capital fixo

Furtado (2009) ensinava que o aumento da produtividade física do trabalho é, principalmente, fruto da acumulação de capital, isto é, da aplicação do excedente em bens de capital. É essa prévia acumulação de capital que gera o aumento da produtividade. À medida que cresce a

produtividade física do fator trabalho aumenta a renda real da coletividade e se eleva a quantidade de bens e serviços para a população. A renda mais alta eleva o consumo e a diversificação do consumo, ou seja, leva a uma modificação da estrutura da demanda. Este aumento da demanda estimula o crescimento da produção, assim como a diversificação da demanda, por sua vez, provoca a diferenciação da estrutura de produção. Ocorrem, então, reinvestimentos, novas oportunidades de inversão e recomeça o circuito. Furtado (*ibidem*, p. 94) arremata: “Pode-se dizer, portanto, que o desenvolvimento econômico é, fundamentalmente, um processo de acumulação de capital”.

Entre 2005 e setembro de 2008, o Brasil viveu seu mais longo e intenso ciclo de investimentos em mais de duas décadas. Esse processo teve início nos principais setores industriais exportadores – siderurgia, papel e celulose e mineração –, uma vez que o maior dinamismo da economia mundial levou a um aumento da demanda internacional por *commodities* alimentícias e minerais, provocando um *boom* de preços e quantidades. Em meados de 2008, o ciclo de investimentos havia se generalizado para além

dos segmentos exportadores, abrangendo também aqueles mais voltados ao mercado interno, que ressurgiu como principal força dinamizadora do crescimento. (BNDES, 2010) Nessa fase, a taxa de crescimento do investimento era superior à taxa de crescimento do PIB. A formação bruta de capital fixo (FBCF) passou do piso de quase 15% do PIB no ano de 2005 para uma taxa superior a 18% do PIB em 2010, conforme pode ser observado na tabela a seguir.

Embora as taxas de investimento público e privado sejam altas para a história recente do país é inquestionável que elas representam valores muito baixos quando comparadas a outros países emergentes e claramente insuficientes para sustentar um ritmo de crescimento mais acelerado. A questão central, entretanto, é saber se o ciclo de crescimento da taxa de investimento do período recente foi capaz de promover transformações estruturais. Estudos minuciosos, como o elaborado por Miguez, que enfocam o investimento do ponto de vista setorial, mostram que, mesmo na indústria de transformação, o setor que mais expandiu seus investimentos, tal crescimento foi em grande parte determinado por atividades industriais

Tabela 6. Brasil: taxa de investimento (% do PIB)

Ano	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
%	16,8	17,0	16,4	15,3	16,1	15,9	16,4	17,4	19,1	18,1	19,4	19,2	18,1	18,2

Fonte: Ipeadata.

tradicionais que se beneficiaram do crescimento de outros setores como, por exemplo, a construção civil. Os setores primário-exportadores também foram dos que mais aumentaram o seu ritmo de investimentos, puxados pela demanda externa por *commodities*. Vale ainda destacar, conforme já mencionado anteriormente, o crescimento médio anual elevado do investimento da administração pública, o terceiro setor de maior expressão. Dessa forma, fica claro que não é possível apontar nenhuma mudança positiva na estrutura produtiva da economia brasileira como resultante do ciclo de crescimento pelo qual a economia brasileira passou nos anos 2000. (Miguez, 2012)

4.4. Heterogeneidade estrutural – o velho problema persiste

Medeiros (2004), ao tratar da relação entre heterogeneidade estrutural e concentração da renda no Brasil da fase agrário-exportadora afirmava que “a heterogeneidade estrutural em suas dimensões regional, setorial e ocupacional afirmou-se como um traço marcante de nossa formação econômica e social. Para além dos aspectos macroeconômicos, ela resultava, num país de dimensões continentais, da insuficiência de infraestrutura física. A heterogeneidade estrutural está na base da concentração da renda...”. (*ibidem*, p. 5) Hoje, como no passado, as diferenças de produtividade existentes entre os diversos setores e internamente em cada um

deles, assim como entre as empresas, ainda é um dos problemas centrais de nosso processo civilizatório que os últimos dez anos de crescimento não enfrentaram. Diferenciados pela produtividade e pela articulação com o Estado, setores, regiões, segmentos urbanos, classes sociais e segmentos de classes apropriam-se diferencialmente dos ganhos de produtividade derivados da modernização, contribuindo para a formação de grandes disparidades de salários e de renda. Isso torna ainda mais complexa a relação entre aumentos do custo de reprodução da força de trabalho, efeito sobre os preços e impactos na repartição da renda.

Segundo Ipea (2011), a superação da heterogeneidade estrutural deveria seguir um modelo de desenvolvimento baseado na “convergência produtiva”, no qual as diferenças de produtividade do trabalho apresentariam tendência de redução contínua, mesmo que assintótica. O quadro brasileiro, entretanto, é bastante complexo. A agricultura, segundo dados do período de 2000 a 2007, é menos produtiva quando comparada aos setores industrial e de serviços.¹⁴ Entretanto, ao se utilizar a estratificação tecnológica, percebe-se uma grande variabilidade da produtividade do trabalho entre estabelecimentos. Os agricultores mais produtivos chegam a ter uma produtividade do trabalho quase 20 vezes maior do que a média nacional, ultrapassando os setores industrial e de serviços em alguns casos. (Vieira Filho e Santos, 2011)

Quanto à indústria, os dados do período sugerem apenas uma ligeira redução na heterogeneidade e uma queda da produtividade no setor. Segundo Vasconcelos e Nogueira (2011), entre 2000 e 2007 teria havido uma ligeira convergência de produtividade entre os diferentes estratos industriais, mais por queda da produtividade do estrato intensivo em recursos naturais, “quando o ideal seria que a dita convergência fosse possível em um cenário em que o estrato de recursos naturais expandisse sua produtividade, mas em ritmo mais moderado que o verificado nos estratos intensivos em engenharia e trabalho” (*ibidem*, p. 23).

Em síntese, nos anos 2000, houve a prevalência de um padrão industrial baseado em recursos naturais, o que resulta num grande prejuízo ao dinamismo econômico porque existe pouca capacidade de irradiação, tanto dos estratos líderes para os demais, quanto das empresas líderes para outras empresas do mesmo estrato. Isso resultou em um comportamento global negativo da indústria. Por consequência, apesar de se tratar de um período de crescimento no país, a produtividade total do setor industrial não seguiu a mesma dinâmica.

Com relação ao setor de serviços, sua importância relativa aumentou. Sua expansão se deu com a introdução de tecnologia avançada, automação ou mesmo adaptação de seus processos produtivos. Entretanto, a modernização ocorreu

de forma diferenciada nos diversos segmentos desse setor, com algumas atividades mantendo-se pouco alteradas com relação à organização, tecnologia e informalidade. A expansão também ampliou o fosso existente entre um grupo de firmas extremamente produtivas e as demais. Houve, portanto, uma tendência de aumento da heterogeneidade no setor de serviços, apesar da elevação da produtividade global do setor. (Oliveira e Sousa, 2011)

Uma das faces da heterogeneidade estrutural é a desigualdade regional brasileira. A distribuição dos setores é profundamente desigual entre cada uma das regiões. Os dados do período de 1996 e 2008 mostram que a região Sudeste mantém em sua economia um enorme peso dos serviços e indústria e diminuta participação da agropecuária. Na região Sul a estrutura é semelhante à do Sudeste, mas com maior participação da agropecuária e menor participação dos serviços. Por sua vez, os índices de produtividade por setor, nas regiões, mostram uma disparidade maior. Segundo Matteo (2011, p. 37), no ano de 2008, a relação entre a maior produtividade setorial – a da indústria – e a menor – a da agropecuária – é de 4,5 vezes, e a disparidade aumenta do ponto de vista regional: no Nordeste a indústria é 6,5 vezes mais produtiva que a agricultura, enquanto no Centro-Oeste a relação é de pouco mais que 1,2. “A atividade agrícola de alta produtividade, como a soja e a pecuária extensiva [...] da região Centro-Oeste contrasta

com a agropecuária, muitas vezes de subsistência, da região Nordeste”. (*ibidem*)

As informações sobre heterogeneidade estrutural avaliada estaticamente a partir de indicadores de produtividade parecem indicar que o período de crescimento recente não teve impactos significativos sobre a polarização econômica, entre regiões e entre setores produtivos. O padrão de crescimento parece não possuir forças de integração econômica vigorosas. A estrutura produtiva da economia brasileira carrega assimetrias por demais profundas com impactos diretos a repartição renda e da riqueza, que não podem ser superadas apenas com uma ousada política de salarial e de benefícios sociais, sob pena de conduzir, a médio prazo, a um resultado inócuo ou reverso daquele desejado.

5. Considerações finais

Sem ter a pretensão de esgotar os seus elementos fundamentais, o objetivo deste trabalho foi apontar algumas limitações estruturais do atual padrão de crescimento para promover uma maior apropriação do excedente pelos assalariados, através da política de recuperação do poder aquisitivo dos salários e de aumento do número e do valor dos benefícios sociais vinculados ao salário mínimo. Tal política, por si mesma meritória e necessária para a construção de uma sociedade mais justa e desenvolvida, só poderá ser sustentada, no longo prazo, se o atual

padrão de crescimento passar por alterações importantes, de forma a incorporar formas de intervenção estatal que se destinem a atingir a estrutura do sistema produtivo em profundidade. Não menos relevantes são as mudanças nas políticas macroeconômicas para que as tornem funcionais a uma agenda em favor do desenvolvimento. Essas alterações podem evitar que o aumento dos custos de reprodução da força de trabalho seja repassado para os preços num estágio de aceleração da economia, provocando inflação e posterior reversão da política de recuperação dos salários mínimo e médio.

A conclusão a que se chegou é de que, em que pese a taxa de crescimento ser hoje mais elevada e as políticas salarial e de gastos sociais terem provocado mudanças redistributivas da renda, a debilidade desse padrão de crescimento em provocar mudanças estruturais é evidente. Os fatores que refreiam sua dinâmica também impedem o maior aproveitamento de seus frutos pela classe trabalhadora. A mais bem intencionada e articulada política de aumento de participação dos salários na renda pode fracassar diante da impossibilidade de remover os entraves da ordem estabelecida, isto é, sem que, antes, a estrutura econômica seja modificada para poder gerar mobilidade social ascendente, sem provocar inflação. Neste contexto, é tautológico dizer que a inflação é de salários em uma economia que tem baixo crescimento da produtividade, acentuada heterogeneidade estrutural

e que possui um sistema industrial de reduzido dinamismo. Nessas circunstâncias, a elevação do salário nominal de fato conduz a um processo inflacionário, mas seria mais apropriado falar da ausência de uma ação mais eficaz e profunda na direção do desenvolvimento.

A não observância das questões pertinentes à estrutura produtiva brasileira, mormente aquelas associadas à produtividade, impedirão que se compatibilize crescimento do produto, melhoria da distribuição de renda e preços estáveis. Com baixa produtividade, a obtenção de ganhos salariais reais terá impactos inflacionários que provavelmente redundarão – dada a forma de operação do regime de metas de inflação no Brasil – em políticas de controle da demanda que sacrificarão o crescimento. A alternativa é sacrificar os ganhos salariais reais – mas neste caso a retomada do crescimento do produto terá de se afiançar em outros elementos capazes de induzir uma trajetória de crescimento sustentado. Em suma, conciliar crescimento, distribuição de renda e preços estáveis requer não apenas o (desejável e recomendável) manejo puro e simples dos instrumentos macroeconômicos de curto prazo, mas sim uma política de desenvolvimento cujo olhar esteja voltado para a estrutura produtiva em condições de assegurar expansão segura da produtividade média da economia brasileira.

Bibliografia

ARAÚJO, B. C. “Incentivos fiscais à pesquisa e desenvolvimento e custos de inovação no Brasil”. *Radar n° 9, Tecnologia, Produção e Comércio Exterior*. Brasília, Ipea, 2010.

ARESTIS, P., PAULA, L. F. & FERRARI-FILHO, F. “A nova política monetária: uma análise do regime de metas de inflação no Brasil”. *Economia & Sociedade*, vol 18, n° 1, 2009.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). “Mercado doméstico impulsivo na retomada do investimento”. *Visão do Desenvolvimento* n. 78, 24 de fevereiro, 2010.

_____. *Relatório de Investimento* n. 2, 4° trimestre de 2011, janeiro, 2012.

BELLUZZO, L. G. e ALMEIDA, J. G. “Como recuperar o vigor”. *Revista Carta Capital*, 05 de março, 2012.

BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro, RJ: Contraponto, 1988.

BRAGA, J. & BASTOS, C. P. M. “Conflito Distributivo no Brasil: uma aplicação ao período recente”. In: VIANNA, S. T. W., BRUNO, M. A. P.; MODENESI, A. M. (Orgs). *Macroeconomia para o desenvolvimento: crescimento, estabilidade e emprego*. Perspectivas do Desenvolvimento Brasileiro, Livro 4. Brasília: Ipea, 2010,

BRAGA, J. “A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle”. *Anais do 39° Encontro da Associação Nacional de Pesquisa em Economia*. Foz do Iguaçu, 2011. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro_2011.htm>. Último acesso: agosto de 2015.

BRESSER-PEREIRA, L. C. & GALA, P. “Macroeconomia estruturalista e desenvolvimento”. *Revista de Economia Política*, vol. 30, n° 4 (120) pp. 663-686, outubro-dezembro, 2010.

CARCANHOLO, M. D. “Inserção externa e vulnerabilidade da economia brasileira no governo Lula”. In: MAGALHÃES, J. P., FILGUEIRAS et alii. *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico: 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

CARNEIRO, R. *O desenvolvimento brasileiro pós-crise financeira: oportunidades e riscos*. Observatório da Economia

Global, Textos Avulsos n° 4, 2010. Disponível em <http://www.centrocelsofurtado.org.br/adm/enviadas/doc/pt_00000122_20100825134137.pdf>.

FEIJÓ, C. & CARVALHO, P. G. M. “Uma interpretação sobre a evolução da produtividade industrial no Brasil nos anos noventa e as ‘leis’ de Kaldor”. *Nova Economia*, vol. 12, n° 21, pp. 57-79, 2002.

FERRARI-FILHO, F., SILVA, G. T. F. & SCHATZMANN, S. “Políticas comercial e cambial, vulnerabilidade externa e crescimento econômico: a experiência da economia brasileira a partir dos anos 1980”. *Nova Economia*, vol 21, n° 1, pp. 11-43. Belo Horizonte: UFMG, 2011.

FILGUEIRAS, L. & GONÇALVES, R. *A economia política do governo Lula*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.

FILGUEIRAS, L. & PINTO, E. “Política econômica do governo Lula e os limites do crescimento”. In: GOMES, F. G., PINTO, E. (Org). *Desordem e regresso: o período de ajustamento neoliberal no Brasil, 1990-2000*. São Paulo: Mandacaru, 2006.

FURTADO, C. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado, 2009.

GENTIL, D. & ARAUJO, V. L. “Dívida pública e passivo externo: onde está a ameaça?”. *Revista Políticas Públicas*, Número Especial, pp. 71-86, 2012.

IEDI. *Carta n° 507*, Investimentos em P&D na nova geografia do crescimento, 17 de fevereiro, 2012.

IPEA. *Produtividade no Brasil nos anos 2000 – 2009: análise das Contas Nacionais*. Brasília, Comunicados do Ipea, n° 133; 3 de fevereiro, 2012.

_____. *A dinâmica da inflação brasileira: considerações a partir da desagregação do IPCA*. Brasília: Comunicados Ipea, n° 101; 21 de julho, 2011.

_____. *Políticas Sociais: acompanhamento e análise*, n° 19, 2011b. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=8586&Itemid=9>.

KUPFER, D. e LAPLANE, M. (coord). *Perspectivas do investimento no Brasil: síntese final*. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, 2010.

Disponível em: <http://www.projetopib.org/arquivos/pib_sintese-final.pdf>.

MARTINEZ, T. S. & CERQUEIRA, V. S. “Estrutura da inflação brasileira: determinantes e desagregação do IPCA”. *Texto para Discussão 1634*. Brasília: Ipea, 2011.

MATTEO, M. “Heterogeneidade regional”. In: *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*, n. 14 (junho). Brasília: IPEA, 2011.

MEDEIROS, C. A. *Desenvolvimento econômico, heterogeneidade estrutural e distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, IE-UFRJ, 2004. Disponível em: <www.redcelsofurtado.edu.mx/archivosPDF/riomedeiros.pdf>.

MIGUEZ, T. H. *Formação bruta de capital fixo na economia brasileira 2000 – 2007 – Uma análise com base nas matrizes de absorção de investimento (MAIs)*. Rio de Janeiro, Dissertação de Mestrado do Programa de Pós-Graduação em Economia PPGE-Instituto de Economia/UFRJ, 2012.

MINEIRO, A. *Desenvolvimento e inserção externa: algumas considerações sobre o período 2003-2009 no Brasil*. In: MAGALHÃES, J. P., FILGUEIRAS et alii. *Os anos Lula: contribuições para um balanço crítico: 2003-2010*. Rio de Janeiro: Garamond, 2010.

MODENESI, A. & MODENESI, R. L. *Quinze anos de rigidez monetária no Brasil pós-Plano Real: uma agenda de pesquisa*. *Revista de Economia Política*, vol. 32, n° 3, 2012.

MODENESI, A. & VIANNA, S. T. W. “Avaliação da política monetária sob o regime de metas de inflação”. In: VIANNA, S. T. W., BRUNO, M. A. P. & MODENESI, A. M. (Orgs). *Macroeconomia para o desenvolvimento: crescimento, estabilidade e emprego*. Projeto Perspectivas do Desenvolvimento Brasileiro, livro 4. Brasília: Ipea, 2010.

MODENESI, A. *Regimes monetários: Teoria e a experiência do Real*. Barueri: Manole, 2005.

NOVAIS, L. F. “Do ‘voou da galinha’ ao crescimento sustentado: possibilidades e incertezas”. In: BIASOTO JR, G.; NOVAIS, L. F. & FREITAS, M. C. P. (Coord). *Panorama das economias internacional e brasileira: dinâmica e impactos da crise global*. São Paulo: FUNDAP: Secretaria de Gestão Pública, 2009.

OLIVEIRA, J. M. & SOUZA, A. G. “Heterogeneidade

estrutural no setor de serviços brasileiro”. In: *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*, n. 14 (junho). Brasília: IPEA, 2011.

OREIRO, J. L. et alii. “Restrições macroeconômicas ao crescimento da economia brasileira: diagnósticos e algumas proposições de política”. *Texto para Discussão nº 1431*. Brasília: Ipea, 2009.

PACHECO, C.A. *Uma comparação entre a agenda de inovação da China e do Brasil*. IEDI, 2011. Disponível em: <<http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/4ed029e41cd9dbd2.pdf>>.

PASINETTI, L. *Crescimento e distribuição de renda: ensaios da teoria econômica*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.

PEREIRA, B. R. *Revisão crítica da hipótese de poupança forçada para a economia brasileira: 1946-1964*. Dissertação de Mestrado. Niterói: UFF/Faculdade de Economia, 2006.

PRATES, D. “O regime cambial brasileiro de 1999 a 2008”. *Textos para Discussão Cepal/Ipea nº 12*. Brasília, DF: Cepal, 2010.

SERRANO, R. & SUMMA, R. “Política macroeconômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira dos anos 2000”. *Anais do IV Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira (AKB)*. Rio de Janeiro, 2011.

THIRLWALL, A. P. *A natureza do crescimento econômico: um referencial alternativo para compreender o desempenho das nações*. Brasília: Ipea, 2005.

VASCONCELOS, L. F. & NOGUEIRA, M. O. “Heterogeneidade estrutural no setor industrial”. *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*, n. 14 (junho). Brasília, IPEA, 2011.

VIEIRA FILHO, J. E. & SANTOS, G. R. Heterogeneidade no setor agropecuário brasileiro: contraste tecnológico. *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*, n. 14 (junho). Brasília, IPEA, 2011.

Notas

1 Ver, a este respeito: Novais (2009), Braga e Bastos (2010), Serrano e Summa (2011) e Braga (2011).

2 Estimativas preliminares de Braga e Bastos (2010) apontam que as variações nos salários nominais não pressionaram a inflação no período 1999 a 2008, provavelmente porque levaram em consideração o IPCA cheio.

3 NAIRU: *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*. Por questões de espaço (e conforme os objetivos deste trabalho), reportamos o trabalho de Modenesi (2005), que explica em detalhes os conceitos de NAIRU e curva de Phillips e os mecanismos de aceleração da inflação nas teorias monetarista e novo-clássica.

4 Notadamente as pós-keynesianas. Ver Pasinetti (1979).

5 Os dados extraídos de IPEA (2012) são baseados nas Contas Nacionais, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Até a presente data (janeiro de 2015), o Instituto ainda não divulgou a nova série do Sistema de Contas Nacionais-referência 2010, quando disponibilizará também a tabela de Recursos e Usos, indispensável para o cálculo de dados mais recentes da produtividade.

6 Ver Novais (2009) e Carneiro (2010).

7 Este trabalho não ignora a existência de restrições externas à trajetória do crescimento sustentado do PIB brasileiro. Ver, a este respeito, Gentil e Araujo (2012).

8 Este problema, por sua vez, tem engendrado uma profícua agenda de pesquisa que associa problemas na estrutura industrial brasileira ao câmbio valorizado.

9 Bresser-Pereira & Gala (2010), ao proporem uma “macroeconomia estruturalista do desenvolvimento” fazem um interessante exercício de identificação de quais gargalos apontados pelos “velhos” estruturalistas permanecem a existir e quais foram superados.

10 Diversos trabalhos apontam que o regime de metas inflacionárias no Brasil é conduzido sob uma política monetária excessivamente rígida, provocando restrições ao crescimento econômico: Arestis, Paula e Ferrari-Filho (2009), Modenesi e Vianna (2010), Modenesi e Modenesi (2012). A relação entre a gestão da política monetária e a taxa de câmbio, particularmente a sua tendência a apreciação a partir de 2003 é contemplada em Oreiro *et alli* (2009) e Prates (2010).

11 Sobre as relações entre a política fiscal excessivamente austera e o baixo crescimento, ver: Filgueiras e Pinto (2006).

12 Sobre as adversidades do setor externo, ver: Filgueiras e Gonçalves (2007), Carcanholo (2010), Mineiro (2010), Gentil e Araujo (2012).

13 Ver Thirlwall (2005), capítulo 3. Feijó e Carvalho (2002) trazem este debate para a economia brasileira e oferecem uma boa discussão a respeito desses conceitos.

14 A produtividade do trabalho tratada nesta seção é medida pela relação entre valor adicionado e população ocupada.

B. GLORIA MARTÍNEZ GONZÁLEZ
ALEJANDRO VALLE BAEZA

**DIFERENCIAS DE TASAS DE PLUSVALOR Y
COMPOSICIONES DE CAPITAL.
NUEVAS EVIDENCIAS ENTRE PAÍSES LATINOAMERICANOS Y
PAÍSES DESARROLLADOS**

Recibido em 12 de outubro de 2014
Aprovado em 19 de abril de 2015

DIFERENCIAS DE TASAS DE PLUSVALOR Y COMPOSICIONES DE CAPITAL. NUEVAS EVIDENCIAS ENTRE PAÍSES LATINOAMERICANOS Y PAÍSES DESARROLLADOS¹

Resumo

Este trabalho propõe-se a oferecer resposta à seguinte pergunta: se, dentro dos países desenvolvidos, há uma correspondência positiva entre produtividade e taxa de mais-valor, por que os países atrasados têm uma taxa de mais-valor mais alta que os países avançados?

Com base numa análise econométrica, de cluster e painel de efeitos fixos, é oferecida evidência de que os blocos de países menos produtivos têm uma taxa de mais-valor mais elevada ou, pelo menos, não inferior à que corresponde a dos blocos de países mais produtivos.

É examinada uma explicação plausível para tais diferenças nacionais de taxas de mais-valor por intermédio da concepção orgânica do capital. Como tal composição afeta a importação de meios de produção e, por fim, a taxa de mais-valor de países atrasados? Um argumento baseado na teoria do valor é resgatado e a composição estimada em cada caso em que se importam meios de produção.

Palavras-chave: exploração; valor; mais-valor; produtividade; composição do capital.

Classificação JEL: E11; J89; C33.

Abstract

This paper intends to offer an answer to the following question: if, in the developed countries, there is a positive correspondence between

B. GLORIA MARTÍNEZ GONZÁLEZ

Profesora e investigadora del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa. Email: <glor@xanum.uam.mx>.

ALEJANDRO VALLE BAEZA

Profesor e investigador de la División de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Email: <valle@unam.mx>.

productivity and the rate of surplus value, why the backward countries have a rate of surplus value higher than those of developed countries?

On the basis of an econometric analysis, of cluster and fixed effects panel data it offers evidence that the blocs of less productive countries have a higher or at least not inferior rate of surplus value than that corresponding to the blocs of most productive countries.

It is also examined a plausible explanation for such national differences in the rates of surplus values by means of the organic composition of capital. How this composition affects the import of means of production and, ultimately, the rate of surplus value in backward countries? An argument based on the theory of value is resumed and the composition in each case of import of means of production estimated.

Keywords: exploitation; value; surplus value, productivity; organic composition of capital.

I. Introducción

La productividad es una variable central para la comprensión del problema de las diferencias de tasa de plusvalor entre países, pues la tasa de plusvalor depende de la productividad y de los salarios reales. Hallazgos propios previos han planteado una pregunta importante, cuya

respuesta este trabajo contribuye a desarrollar: si dentro de los países desarrollados hay una correspondencia positiva entre productividad y tasa de plusvalor ¿por qué los países atrasados tienen tasas de plusvalor más altas que los países avanzados?

En este trabajo se examinará una explicación plausible por el lado de la composición orgánica del capital. Los países atrasados no producen una parte importante de los medios de producción utilizados. ¿Cómo afecta eso a su composición orgánica? Se revisará un planteamiento basado en la teoría del valor para estimar dicha composición en el caso que se importen medios de producción y se verá que la relación entre tal composición y la productividad a nivel internacional es más compleja que dentro de una economía nacional.

II. Tasa de plusvalor y productividad según la ley general de la acumulación

De acuerdo con la ley general de la acumulación, en el capitalismo existe una tendencia dominante: el crecimiento de la composición orgánica de capital y como consecuencia, la generación de una sobrepoblación excedentaria en relación con las necesidades de valorización del capital. Tal crecimiento de la composición orgánica se vuelve un obstáculo para la

acumulación, mientras que existen tendencias contrarrestantes subordinadas que la favorecen: el aumento del trabajo asalariado y por tanto del capital variable; el aumento absoluto del capital constante; el aumento de la productividad; la desvalorización de la fuerza de trabajo; y el aumento de la tasa de plusvalor pero también del salario real.

Se ha visto que entre la literatura que parte de Marx, sobre la ley general de la acumulación, como en Shaikh (1990), Guerrero (2006) o Cockshott *et. al.* (1995) y Valle Baeza (2005), predomina la idea de una composición orgánica creciente aunque con énfasis en diversos aspectos de la ley: la generación de una población excedentaria, la mecanización, la concentración y centralización de capital etc. La interpretación de Valle Baeza (2005) sostiene la necesidad del capitalismo de independizar la acumulación del crecimiento de la población, de aumentar la productividad de manera que se incremente la composición del capital. De acuerdo con Marx, la elección racional de técnicas es sólo la que maximiza ganancias y eleva la composición orgánica. Por ende, el cambio técnico que independiza el ritmo de acumulación del crecimiento de la población trabajadora requiere que la composición técnica del capital crezca más que la fuerza de trabajo y que la tasa de plusvalor aumente, siempre que permita elevar o, al menos, mantener la tasa de ganancia.

A partir de las interpretaciones de la ley general de la acumulación dichas previamente, aquí se postula la que se ha denominado la conjetura de Marx sobre tasa de plusvalor y productividad entre países: la acumulación de capital involucra el crecimiento de la productividad, de la composición orgánica y de la tasa de plusvalor. El desarrollo del capitalismo precisa de un aumento de la composición orgánica del capital el cual conlleva un aumento de la tasa de plusvalor para contrarrestar el efecto negativo del aumento de la primera sobre la tasa de ganancia. Es razonable esperar una correspondencia directa entre tasa de plusvalor y productividad porque es perfectamente plausible suponer que los países más productivos posean un volumen mayor de medios de producción en valor con respecto al trabajo vivo y ello exige una tasa de plusvalor mayor que la prevaleciente en países menos productivos y con composición orgánica menor. Adicionalmente, la mayor composición orgánica de capital generalmente significa mayor productividad y ello posibilita un salario más alto junto con una mayor explotación.

III. Algunos exámenes econométricos de la relación entre tasa de plusvalor y productividad

III.1. Análisis de cluster de la relación entre participación salarial y productividad

En Martínez (1996) se examinó la diferencia de salario relativo entre México y Estados Unidos, se encontró una relación inversa entre productividad y tasa de plusvalor en tales países con niveles de productividad muy desiguales. De ese examen surgió una idea que pareció útil: quizá la participación salarial permitiría llegar a conclusiones análogas a las que nos llevaba la tasa de plusvalor. La participación salarial podría ser una variable *proxy* del salario relativo, el cual guarda una relación inversa con la tasa de plusvalor. Así que en Martínez (2006) se decidió utilizar la participación salarial, variable relacionada inversamente con la tasa de plusvalor.

La agrupación de países que arrojó el análisis de cluster coincide con la basada en criterios puramente económicos usados en un análisis previo basado en pruebas *chi* cuadrada (Martínez, 2006); especialmente cuando se trata de los países avanzados. Así que los resultados de dicho análisis de cluster son consistentes con aquéllos: suponiendo que la participación salarial es una variable aproximada del recíproco de la tasa de plusvalor, la participación salarial

es más baja (o el recíproco de la participación salarial, la tasa de plusvalor, es más alta) en los países con productividad baja que en los países con productividad alta.

De acuerdo con el análisis de los datos de 1994, hay 3 *clusters*, los dos primeros coinciden casi perfectamente con los dos grupos de la clasificación hecha para las pruebas con *chi* cuadrada, es decir según su nivel de productividad: países de productividad alta y participación salarial alta, y países de productividad baja y participación salarial baja. El tercer *cluster* incluye países que combinan productividad alta o baja con participación salarial baja o alta.²

III.2. Análisis de panel de efectos fijos de la relación entre tasa de plusvalor y productividad

Se examinaron directamente tasas de plusvalor y productividades, como se hizo con México y EUA en Martínez (1996), pero con más países. Con base en las estimaciones de tasa de plusvalor de distintos autores para los correspondientes 7 países de estudio y en estimaciones de productividad a paridad de poder adquisitivo de *Penn World Table Mark 6.1*, se hizo un análisis econométrico; se usó la técnica de panel de efectos fijos con ponderación en corte transversal, para una muestra de 6 ó 7 países.

El análisis corrobora la relación positiva entre tasa de plusvalor y productividad. Apoya los

resultados previos de Martínez: lo que debería ser de acuerdo con la teoría de la acumulación no lo es. La tasa de plusvalor de los países subdesarrollados y menos productivos (México y Venezuela), no es más baja que la correspondiente a los países desarrollados (Estados Unidos, Reino Unido, Nueva Zelanda y Japón) con excepción de Canadá y Japón en relación con Venezuela. Esto se puede apreciar en la Gráfica 2.

a) Incluyendo tasa de plusvalor de México sin ajustar

Con base en este modelo, se encuentra una relación positiva entre tasa de plusvalor y productividad en el conjunto de países examinados y los niveles de tasa de plusvalor están individualmente diferenciados, especialmente el correspondiente a México, con respecto a los de los otros países. Suponiendo cambios iguales en la tasa de plusvalor ante cambios en la productividad en cada país, la TP de México presenta un efecto propio considerablemente más alto sobre su nivel con respecto a los efectos correspondientes a los otros países. Así que se corrobora la relación positiva entre tasa de plusvalor y productividad conforme a la teoría marxista de la acumulación y la conjetura propia según la cual los países atrasados, con baja productividad, tienen alta tasa de plusvalor en el grupo de países conformado por México, EUA, Canadá, Reino Unido, Nueva Zelanda y Japón.

b) Incluyendo tasas de plusvalor ajustadas de México y Venezuela

Conforme a Martínez (2005) para ajustar los excedentes de operación de las cuentas nacionales mexicanas, mediante la exclusión de los ingresos de los trabajadores autónomos, se juzgó conveniente trabajar con las Cuentas Nacionales por Sectores Institucionales. Se encontró que a nivel desagregado por sectores de actividad económica, no hay perfecta compatibilidad con el Sistema de Cuentas Nacionales por lo que se hizo un ajuste de los datos provenientes de este último con base en el Sistema de Cuentas Institucionales.

En lo que respecta a Venezuela, se tomó la tasa de plusvalor no petrolera y se hizo un ajuste propio análogo al de México con base en las estimaciones de Juan Tomé (2003).

De acuerdo con los resultados de este análisis, la existencia de trabajadores autónomos cambia el nivel de la tasa de plusvalor en México, sin embargo, se sigue manteniendo una conclusión previa: el país atrasado, México, resulta más explotado que el país adelantado, Estados Unidos. Los resultados basados en el modelo de panel de efectos fijos corroboraron la relación positiva entre tasa de plusvalor y productividad conforme a la teoría marxista de la acumulación pero no corroboraron la conjetura que se deduce de la misma teoría, de acuerdo con la cual los países atrasados, menos productivos, tienen una

tasa de plusvalor más baja que la de los países avanzados, más productivos. Corroboraron parcialmente la conjetura propia según la cual los países atrasados, con baja productividad, tienen alta tasa de plusvalor pues es apoyada por el caso de México, mientras que sólo es apoyada parcialmente por el caso de Venezuela, ya que se cumple en relación con Estados Unidos, Reino Unido y Nueva Zelanda pero no en relación con Canadá y Japón. (Véase Cuadro 1.)

En Martínez (2005) se analizaron aspectos teóricos y empíricos del problema del ingreso de los trabajadores autónomos en las estimaciones de tasas de plusvalor. Se analizó la metodología de Shaikh y Tonak (1994) y se sostuvo que dicho enfoque es incorrecto en relación con dichos ingresos pues distribuye éstos entre capital variable y plusvalor para estimar la tasa de plusvalor. Los autores que siguen dicha metodología tratan así al trabajo autónomo como un trabajo sujeto a explotación, con base

en consideraciones prácticas y no en razones teóricas. En este trabajo se ha compartido el enfoque alternativo: el que usan Guerrero (1989) y Izquierdo (2003) de acuerdo con el cual, los ingresos de los trabajadores autónomos no son ni capital variable ni plusvalor, de manera que para estimar la tasa de plusvalor es necesario excluir dichos ingresos del análisis.

El examen econométrico de panel de efectos fijos que esta vez incluyó tasas de plusvalor mexicana y venezolana ajustadas, arrojó una relación positiva entre tasa de plusvalor y productividad en el conjunto de países examinados y los niveles de la primera individualmente diferenciados.³

El conjunto de resultados parece contravenir la lógica impecable de Marx: la mayor productividad precisa de una composición orgánica más elevada y ello exige una mayor tasa de plusvalor. ¿Por qué entonces empíricamente resultan más altas las tasas de plusvalor de México

Cuadro 1. Estimadores (intercepto) del modelo de panel de efectos fijos con ponderación en corte transversal de países seleccionados

	Período 1950-2000						
	EUA	Canadá	Reino Unido	Nueva Zelanda	Japón	México	Venezuela
α	0.47	1.81	0.35	0.47	1.4	2.4	0.66
$\alpha_{\text{MEX}} / \alpha_i$	5.11	1.33	6.86	5.11	1.71	1	3.63

Fuente: Elaboración propia con base en fuentes citadas en gráficas 1 y 2.

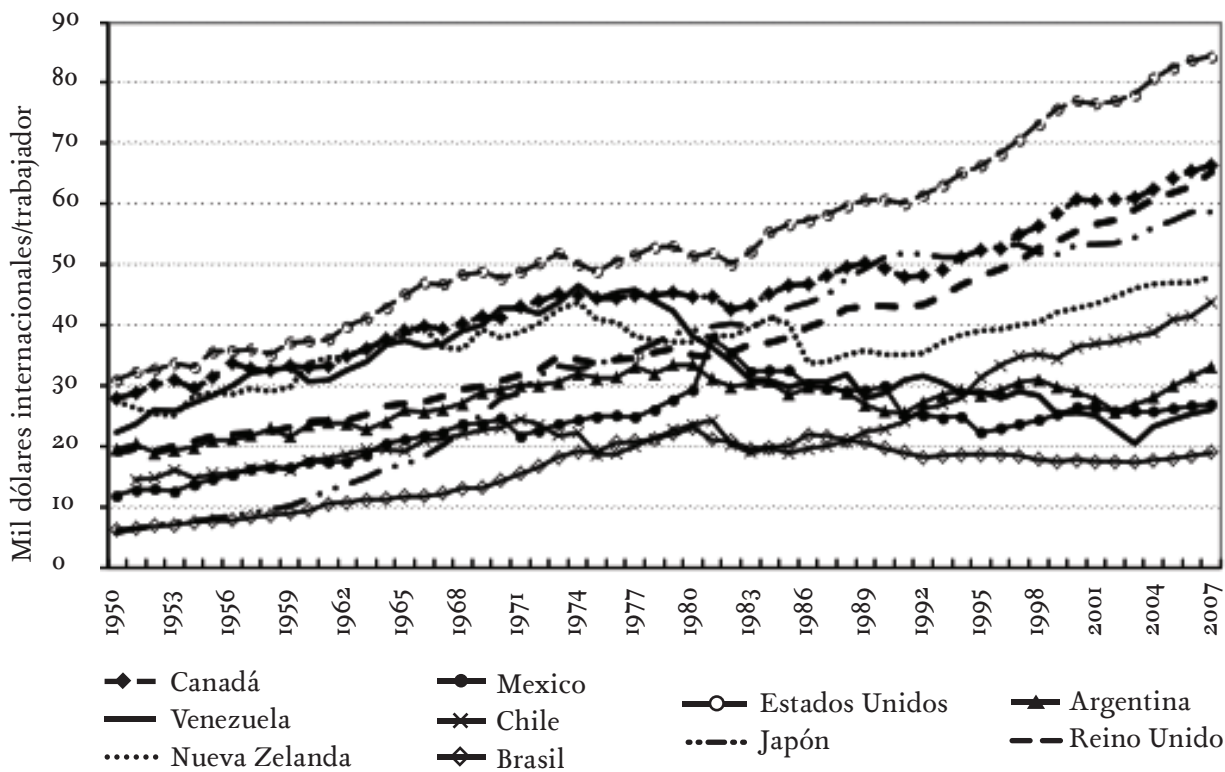
que las de países de significativamente mayor productividad? Esta pregunta se pudo plantear mucho más firmemente después de las pruebas previamente descritas.

En lo que sigue se avanza en corroborar si los resultados previos que aquí se han presentado son una norma del capitalismo contemporáneo, al incluir más países atrasados en el análisis, y no una excepción; así como en una respuesta a dicha pregunta para tratar de entender por qué opera así el capitalismo.

IV. Nuevas evidencias: Argentina, Brasil y Chile

Se ha encontrado que las productividades de Argentina, Brasil y de Chile se ajustan al patrón de diferencias que se había hallado en Martínez (2006) entre México, Venezuela y países desarrollados. Las diferencias de productividad son claras entre países atrasados latinoamericanos y países desarrollados; la brecha entre ambos grupos se ha incrementado más notablemente desde los años ochenta, como se muestra en la Gráfica 1.

Gráfica 1. Productividad a paridad de poder adquisitivo. Países seleccionados, 1950-2007.

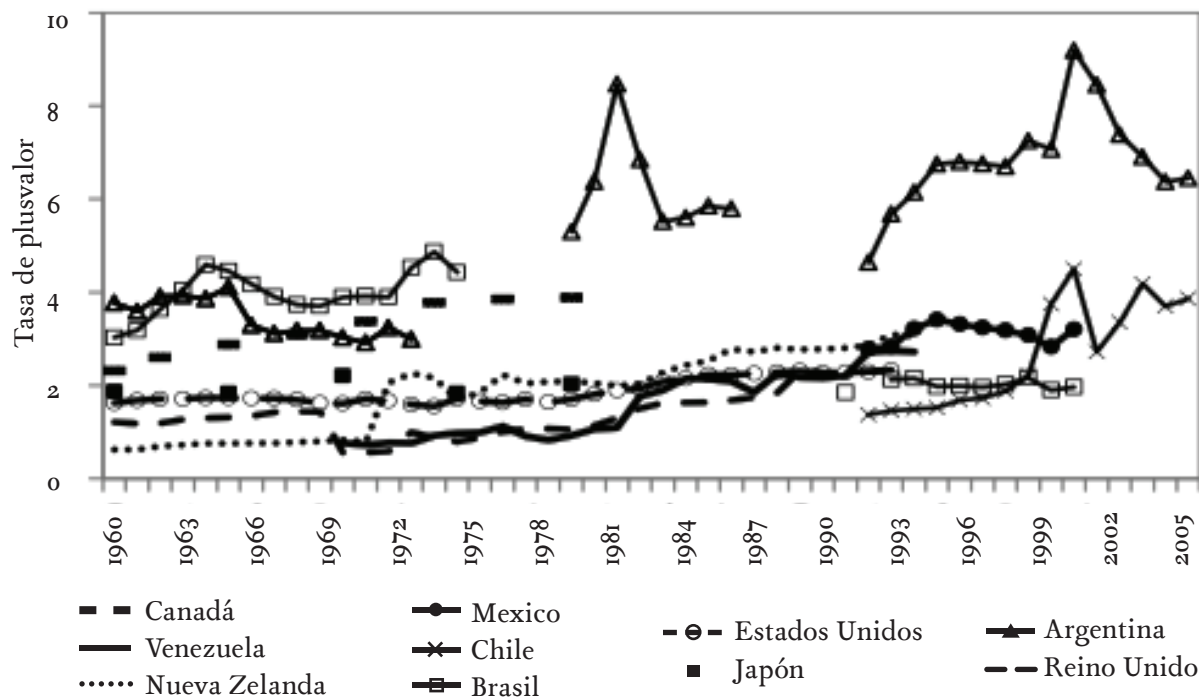


Fuente: elaboración propia con base en Penn World Table Mark 6.3, Serie Real Gross Domestic Product Chain per Worker (RG-DPW). Disponible en: <http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt63/pwt63_retrieve.php>. Consultado el 30 de enero de 2012.

Por otra parte, nuevas estimaciones de tasa de plusvalor de Argentina y Chile, respectivamente, apoyan los hallazgos de Martínez (1999, 2005 y 2006) según los cuales, *la tasa de plusvalor en países atrasados es más alta, o no es más baja que la correspondiente a países desarrollados*, contrariamente a lo que era de esperarse según la teoría.⁴ En el siguiente apartado se avanza en una explicación de por qué.

Dichas estimaciones de tasa de plusvalor de Argentina, Chile y Brasil, a partir de los años 90, son análogas a las correspondientes a México en lo que se refiere a trabajo improductivo y trabajo autónomo. Es decir, son compatibles con la tasa de plusvalor ajustada de México. Los resultados se pueden observar en la Gráfica número 2.⁵

Gráfica 2. Tasas de plusvalor. Países seleccionados.



Fuente: Elaboración propia con base en Moseley (1991), Smith (1993), Cockshott (1995), Kalmans (1992), Cronin (2001), Mateo (2003), Aguilar (2010) y Ocaña (2010).*

* Además: (Marquetti 2009); estimaciones con base en Banco Central de la República Argentina, 1976, Cuentas Nacionales de la República Argentina; Series Históricas, Volumen III, 1976; CEPAL, 1991, Informe final, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/); Banco Central de Chile (<http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/home.aspx>), Cuentas Nacionales; Instituto Nacional de Estadística, Nueva Base de Datos Estadísticas interactiva (<http://si3.bcentral.cl/Siete/secure/cuadros/home.aspx>), Remuneraciones y Costos Medios, varios años; Instituto Nacional de Estadística, Encuesta Suplementaria de Ingresos, 2001-2009, "Remuneraciones"; Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística (<http://www.ibge.gov.br/home/default.php>), Cuentas de renta del Sistema de Cuentas Nacionales.

V. Una explicación con base en las diferencias de composición de capital

V.1. Composición de capital y ejército industrial de reserva en países atrasados

En Valle Baeza (2008) se proporcionó evidencia empírica de la magnitud del ejército industrial de reserva y su creciente precarización en países atrasados. Con base en la teoría del valor, se ha sostenido que es plausible que la composición de capital en un país atrasado sea más alta que la correspondiente a un país desarrollado; que es más costoso explotar a un trabajador en el primero que en el segundo. Se argumentó que el capitalismo en general enfrenta dificultades para explotar a toda la fuerza de trabajo disponible y que la acumulación en países atrasados difiere de la de países desarrollados en que la composición de capital en los primeros es más alta, lo cual aumenta las dificultades para absorber la fuerza de trabajo. Dicha diferencia se debe a la menor productividad y a la necesidad de importar medios de producción por parte de los países atrasados.

Para mostrar lo anterior, se examinaron aspectos teóricos y empíricos de la diferencia entre valores y precios de productos importados por los países atrasados. Éstos tienen un valor mundial al cual corresponde un valor nacional imputado, dicho valor está determinado en parte también por la tasa de cambio. Si esta última es a paridad de poder adquisitivo (PPA) sucede

que cuanto menor es la productividad del país atrasado, mayor es el valor imputado con respecto al valor nacional de los productos que dicho país comercia. El bien importado “vale” más pues el sistema de precios contabiliza el valor de un producto importado de acuerdo con los valores nacionales y por ello se requiere más trabajo para adquirirlo. El resultado es que la composición de capital se eleva en estos países cuando se importan los medios de producción y ello mengua su capacidad para explotar a la fuerza de trabajo.

El valor imputado de una mercancía que un país importa está determinado, como se ha dicho, por la diferencia entre su “valor” nacional y su valor en el mercado mundial. De manera que el sistema de precios contabiliza el valor de un producto importado de acuerdo con los valores nacionales. Los medios de producción importados cuestan más trabajo que en los países productores y así la incorporación de la nueva tecnología es más costosa a medida que la diferencia de productividades aumente. La composición de valor de industrias que empleen medios de producción importados es superior a la de las mismas industrias en los países que tienen mayor productividad.

Para estimar la composición de capital en valor (CCV) se sigue la definición de Valle Baeza (2008). La relación entre precio de mercado y valor queda definida en la ecuación 1:

$$\lambda_i = \varepsilon_i \frac{P_i}{\mu} \quad (01)$$

donde λ_i es el valor de la mercancía i , μ es la expresión dineraria del valor y ε_i es la discrepancia o error. Siguiendo dicha definición, al dividir un precio entre la expresión dineraria del valor se obtiene el valor aproximado de una mercancía. De modo que se puede estimar la composición de capital en valor con base en la composición de capital en precio, dividida por la expresión dineraria del valor. Se usan datos de Penn World Table 5.6: las series PIB real por trabajador ($rgdpw$) y acervo de capital por trabajador (kpw).

$$CVC = \left(\frac{kpw_i}{rgdpw_i} \right) \quad (02)$$

Es decir, tenemos en términos de la teoría del valor, un cociente trabajo muerto/trabajo vivo total.

Se encontró que las composiciones de capital *en valor* de Argentina y Bolivia en 1985, eran

notablemente más altas que en términos de precios; representaban 91 y 140% de la correspondiente a Estados Unidos, mientras que en términos de precios apenas representaban el 40 y el 23% respectivamente, como se puede ver en el Cuadro 2. En el siguiente apartado se muestran los resultados de un examen más amplio.

V.2. Un examen de las diferencias de composición de capital entre países desarrollados y atrasados

Los resultados del análisis comparativo corroboran los hallazgos de Valle Baeza (2008) según los cuales la magnitud de las diferencias de composiciones de capital entre países atrasados y desarrollados se reduce o incluso las diferencias se invierten, cuando dichas composiciones se consideran en términos de valor.

En la Gráfica 3 se puede apreciar que las composiciones de capital en términos de precio (en líneas discontinuas) de México, Argentina y

Cuadro 2. Estimación de la composición de capital en valor, 1985. Países seleccionados.

País	Año	PIB real por trabajador L (1)	Capital por trabajador K (2)	CCV = 2/1	Razón K/L en valor con respecto a EUA %	Razón K/L en precio con respecto a EUA %
EUA	1985	33783	29925	0.88580055	100	100
Argentina	1985	14955	12084	0.80802407	91.2	40
Bolivia	1985	5623	6987	1.24257514	140.3	23

Fuente: Valle (2008: 120).

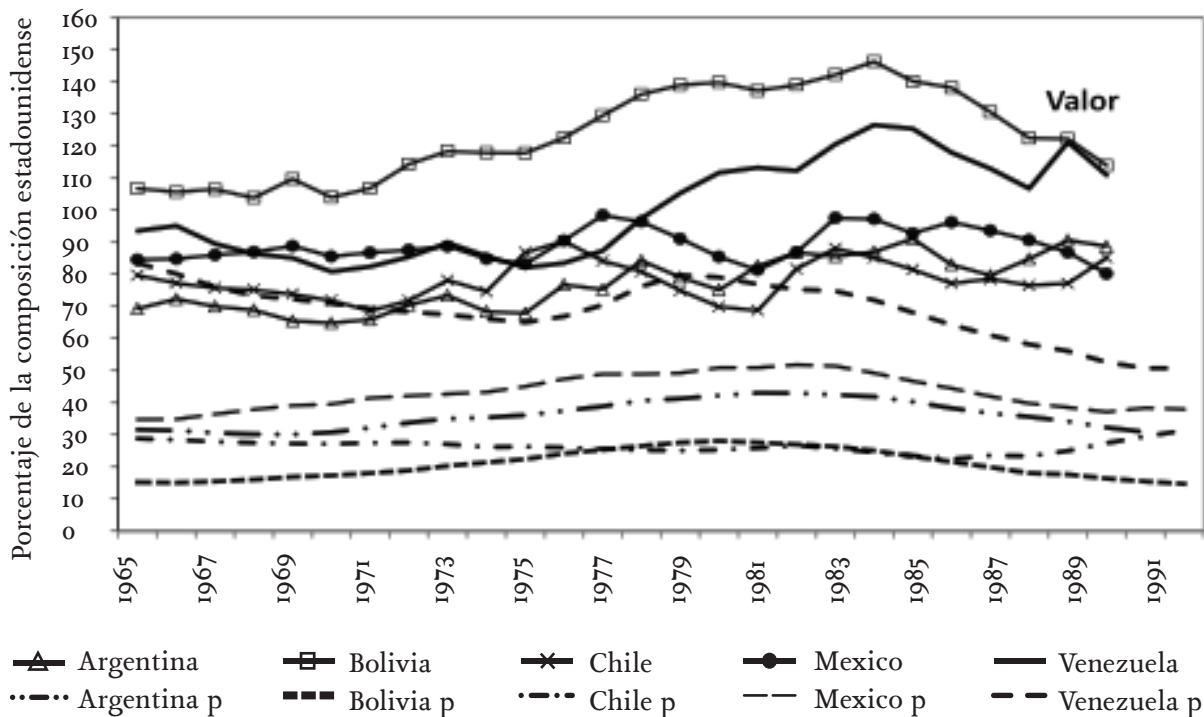
Chile representaban entre el 30 y el 40 % de la correspondiente a Estados Unidos entre 1965 y 1992, mientras que la de Venezuela era entre el 70 y 80% de la estadounidense antes de los años ochenta. En contraste, las composiciones en términos de valor de los primeros, representaban entre 70 y 90% de la estadounidense en tanto que la venezolana llegaba a superarla hasta en 20% desde finales de los años setenta.

Más relevante aún resulta que *el patrón de diferencias de composición de capital en valor entre*

estos países latinoamericanos y Estados Unidos se constata para una muestra más amplia de países.

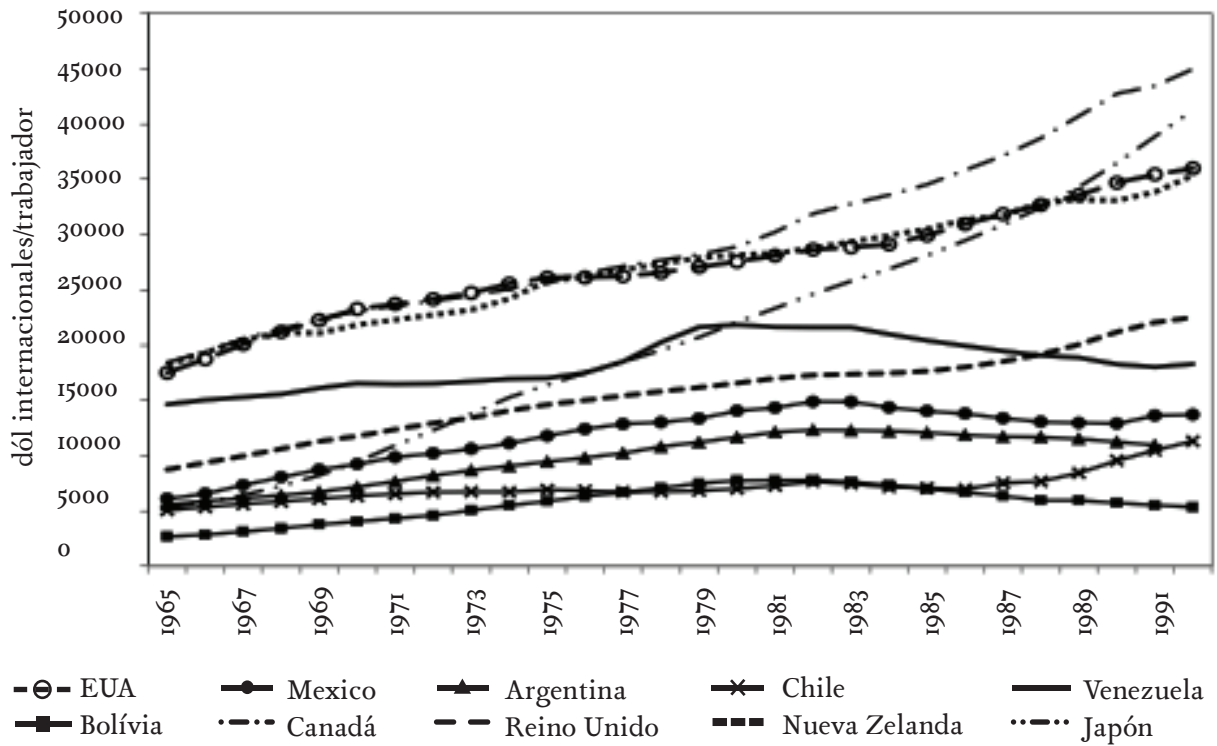
Con base en la evidencia hasta ahora examinada, las composiciones de capital en términos de precios de los países atrasados son más bajas que las de los países desarrollados y la brecha entre ambas es creciente, como se muestra en la Gráfica 4. Por el contrario, las composiciones de capital en términos de valor de los países atrasados son extraordinariamente semejantes a las correspondientes a países desarrollados como se puede apreciar en la Gráfica 5.

Gráfica 3. Composiciones relativas de capital en valor o en precio (p). Países latinoamericanos seleccionados, 1965-1990 (92)



Fuente: Elaboración propia con base en Penn World Table Mark 5.6

Gráfica 4. Composiciones de capital en precios. Países seleccionados 1965-1992



Fuente: Elaboración propia con base en Penn World Table Mark 5,6

Conclusiones

En este trabajo se ha intentado avanzar en una explicación de por qué lo razonable no ocurre, ¿por qué no se da la correspondencia positiva entre productividad y tasa de plusvalor entre bloques de países con diferencias significativas de productividad?

Resumiendo la idea básica: entre países, la mayor productividad se consigue mediante un mayor valor de los medios de producción empleados. Consecuentemente, para mantener la tasa de ganancia, el capital requiere de una mayor tasa de plusvalor. De manera que a mayor productividad deberá corresponder una mayor tasa de plusvalor.

Se ha mostrado que eso no ocurre: los bloques de países menos productivos tienen una tasa de plusvalor más elevada o, por lo menos, no menor a la de los países más productivos. Sin embargo, dentro de bloques sí se da la correspondencia entre productividad y tasa de plusvalor. Sería más fácil de explicar que no se hubiera encontrado correspondencia entre productividad y explotación a ningún nivel. No siendo así, la explicación tiene que venir porque entre bloques de países actúa al menos una variable que no lo hace dentro de los bloques.

Una faceta obligada para explicar tales resultados es la composición orgánica del capital. Los países atrasados no producen una parte importante de los medios de producción utilizados.

¿Cómo afecta eso a su composición orgánica? Aquí se ha revisado el planteamiento de Valle Baeza (2008), según el cual el problema del comercio internacional se puede resolver dentro de la teoría del valor y se puede estimar la composición orgánica del capital en el caso de que se importen medios de producción.

En este trabajo se ha constatado una composición de capital alta debida a la necesidad de importación de medios de producción en condiciones de baja productividad nacional.

Se ha mostrado empíricamente que hay un patrón: países atrasados con baja productividad que importan medios de producción tienen alta composición de capital en valor y alta tasa de plusvalor. La presencia de un gran ejército industrial de reserva contribuye eficazmente a la elevación de dicha tasa. La pregunta que se formuló al inicio de este trabajo, según la cual, si dentro de los países desarrollados hay una correspondencia positiva entre productividad y tasa de plusvalor ¿por qué los países atrasados tienen tasas de plusvalor más altas que los países avanzados? se puede responder: porque los países atrasados tienen una elevada composición de capital en valor.

Bibliografía

AGUILAR, José Bernardo B. *Productividad y tasa de plusvalor en América Latina*. El caso de Argentina. Tesis de Licenciatura en Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa, 2010 y ponencia en las III Jornadas de Economía Crítica. Rosario, Argentina.

COCKSHOTT, Paul & COTTRELL, Allin; MICHAELSON, Greg. "Testing Marx: Some New Results from UK Data", *Capital and Class*, v. 55, spring, 1995, p. 103-129.

CRONIN, Bruce. "Productive and unproductive capital: a mapping of the New Zealand System of national accounts to classical economic categories, 1972-1995". *Review of Political Economy*, vol. 13, n. 3, pp. 309-327, 2001.

GUERRERO, Diego. La explotación. *Trabajo y capital en España*. Chap. I. Barcelona, España: Ed. Maia, 2006.

_____. *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid. Madrid: Editorial de la Universidad Complutense de Madrid. Colección Tesis Doctorales, número 86/89, 1989.

IZQUIERDO, Sergio Cámara. *Tendencias de la rentabilidad y de la acumulación de capital en España 1954-2001*. Tesis doctoral: Universidad Complutense de Madrid Facultad de Ciencias Políticas y Sociología, Departamento de Economía Aplicada V, 2003.

KALMANS, R. *The Political Economy of exploitation: a comparative study of the rate of surplus value in Japan and the United States, 1950-1980*. Ph.D. dissertation, Department of Economics, New School for Social Research, New York, 1992.

MARQUETTI, Adalmir. *The rate of surplus value, the composition of capital, the rate of turnover of capital, and the rate of profit in the Brazilian manufacturing industry: 1949-1985*. New York: Department of Economics, Graduate Faculty, New School for Social Research, 1994.

MARTÍNEZ González, B. Gloria. *Diferencias de tasas de plusvalor entre países*. Su relación con las diferencias de productividad. Tesis doctoral. Doctorado en Ciencias Económicas. Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2006.

_____. "Plusvalor, ingreso de trabajadores autónomos y diferencias nacionales de tasas de plusvalor". *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*. Volumen 35, número 142, julio-septiembre, pp. 11-35, 2005.

_____. "Algunas evidencias de la superexplotación en los países subdesarrollados. Actualidad del pensamiento de Marini". *Investigación económica*, número 230, vol. LIX, pp. 149-168, 1999.

_____. "Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990". *Economía: Teoría y Práctica*, Nueva Época, número 6. UAM-X. pp. 77-86, 1996.

MOSELEY, Fred. *The falling rate of profit in the postwar United States economy*, chapters 2-4 and appendix B. New York: Macmillan, 1991.

OCAÑA Rojas, Cristobal. *Tasa de plusvalor en Chile*. Tesis de Licenciatura en Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa, 2010.

PENN WORLD TABLE MARK. 5.6 y 6.1. Disponible en: <https://pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt_index.php>. Consultado el: 10 de enero de 2012.

SHAIKH, Anwar. *Valor, acumulación y crisis*. Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1990.

SHAIKH, Anwar M.; TONAK, E. Ahmet. *Measuring the wealth of nations*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

SMITH, M. E. G. "Productivity, valorization and crisis: socially necessary unproductive labor in conterminary capitalism." *Science and Society*, vol. 57, no. 3. Fall, 1993, pp. 162-293, 1993.

TOMÉ, Juan Pablo Mateo. *Análisis de la evolución y el papel de la relación salarial en la economía de Venezuela durante el período de crisis y reestructuración (1979-96)*. Investigación presentada para la obtención del Diploma de Estudios Desarrollados. Dpto. de Economía Aplicada. Doctorado en Economía Internacional y Desarrollo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid, 2003.

VALLE BAEZA, Alejandro, "Capital o dominio del trabajo muerto sobre el trabajo vivo: El aumento capitalista de la productividad". *Segunda Conferencia Internacional Marx: sobre el concepto de capital*. UAM. 11-14 de julio, 2005.

_____. "Why capitalism is not exploiting all available labor force." *Marxism 21*, vol. 5, no. 4, Winter, 2008, pp. 107-123.

Notas

1 [N. Ed.] Uma versão mais ampla deste trabalho foi publicado em língua inglesa na revista *Marxism 21*, vol. 8, número 1, spring, 2011, pp. 175-204. Agradecemos à revista *Marxism 21* pela pronta autorização para publicação.

2 Se puede ver el dendograma y el listado de países correspondientes en (Martínez, 2006: Apéndice 4).

3 Los resultados mostraron que: (1) Un aumento de mil dólares por persona empleada en el año, incrementa en 2.78% la tasa de plusvalor (TP). La productividad (P) resulta estadísticamente significativa a un nivel de confianza del 95%, para explicar TP y le corresponde un estimador $\beta=0.027837$ Veanse datos detallados de la regresión en (Martínez, 2006: cuadro 2 del Apéndice 5). (2) Existe una diferenciación individual de los niveles de TP de cada país expresadas en α_i , como se puede ver en el cuadro 1.

Con base en el modelo y los datos reales de productividad respectivos de cada país, las tasas de plusvalor estimadas por ejemplo de EUA y de México en 1993, dentro del período 1950-2000, estarían determinadas como sigue:

$$\begin{aligned} TPEUA, 1993 &= \alpha_{EUA} + \beta PEUA, 1993 + e_{EUA, 1993} \\ &= (0.47) + 0.027837(53.86691) - 0.015438 \\ &= 1.95 \text{ frente a una tasa de plusvalor observada de 2.29} \end{aligned}$$

Como se ve ambas están alrededor de 2 y

$$\begin{aligned} TPMEX, 1993 &= \alpha_{MEX} + \beta PMEX, 1993 + e_{MEX, 1993} \\ &= 2.4 + 0.027837(21.83540) + 0.269364 \\ &= 3.28 \text{ frente a una tasa de plusvalor observada de 2.78 ambas alrededor de 3 y mayores que las estadounidenses.} \end{aligned}$$

4 Las evidencias empíricas sobre tasa de plusvalor en algunos países latinoamericanos, se han ampliado temporal y espacialmente con la cooperación del proyecto "Historia de la economía argentina" del Centro de Estudios e Investigaciones en Ciencias Sociales de Buenos Aires, Argentina.

5 En lo que respecta a Argentina, los siguientes pasos de la investigación harán un examen y, en su caso, un ajuste de la tasa de plusvalor por renta agraria, esto si el plusvalor se realiza en el mercado externo. En el caso de Brasil se incluyeron las estimaciones de Marquetti de tasa de plusvalor manufacturera de los años sesenta y setenta para tener una referencia del patrón de diferencias entre este país y países desarrollados.

PEDRO HENRIQUE EVANGELISTA DUARTE
TIAGO CAMARINHA LOPES

A LÓGICA DO CAPITAL NO ESPAÇO HETEROGÊNEO E O DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL DESIGUAL

Recebido em 08 de outubro de 2014
Aprovado em 07 de abril de 2015

A LÓGICA DO CAPITAL NO ESPAÇO HETEROGÊNEO E O DESENVOLVIMENTO TERRITORIAL DESIGUAL

PEDRO HENRIQUE EVANGELISTA DUARTE

Professor Assistente na Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da Universidade Federal de Goiás. Contato: <pheduarte@ufg.br>.

TIAGO CAMARINHA LOPES

Professor Assistente na Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas da Universidade Federal de Goiás. Doutorando em Economia no Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia (IE-UFU). Agradecemos ao prof. César Ortega pelas orientações iniciais sobre o tema de Desenvolvimento Territorial e aos pareceristas anônimos da Revista da Sociedade Brasileira de Economia política, cujos apontamentos contribuíram para aperfeiçoar a apresentação.

Resumo

O processo de globalização e do próprio desenvolvimento do modo de produção do capital no tempo e no espaço foi durante muito tempo descrito como “homogeneizador”. Os estudos empíricos e teóricos recentes indicam que, na verdade, este processo opera de forma desigual e combinada, criando ao mesmo tempo padrões únicos de organização da produção e distribuição e particularidades sociais e culturais em torno desta organização. As implicações de ação política derivadas destes estudos para o progresso global e local são adequadamente expostas por David Harvey ao realizar a combinação entre a geografia e a economia política marxista no estudo dos territórios no capitalismo.

Palavras-chave: desenvolvimento territorial; geografia; capitalismo.

Classificação JEL: A12; R00.

Abstract

The globalization process and the development of the capitalist mode of production itself in time and space was for long considered creator of “homogeneity”. Recent empirical and theoretical studies have shown that, in reality, this process operates in an unequal and combined way, creating at the same time unique patterns of organization of production and distribution, as well as social and cultural particularities. The political implications derived from these studies for the global and local

progress are adequately exposed by David Harvey when he combines geography with Marxist political economy in the studies of territories in capitalism.

Keywords: territorial development; geography; capitalism.

I. Introdução

A formação de um mercado mundial, processo histórico relativamente antigo que preparou terreno para a ascensão do modo de produção capitalista, gerou diversos problemas para a análise dos desenvolvimentos econômicos e sociais no plano regional. Assim que a dinâmica central do sistema passa a ser condizente com a lógica de valorização de valor, as atividades de reprodução material locais não podem ser estudadas como se elas fossem independentes da totalidade econômica capitalista. Recentemente, a consolidação da economia global em bases de transporte e comunicação instantânea lançou desafios para a análise destas unidades aparentemente desconectadas do modo de produção global dominante. A ideia de que as barreiras geográficas desapareceriam e de que a sociedade humana operaria um sistema homogêneo precisa ser completamente revista, caso se queira apreender com exatidão o

que ocorre com os territórios neste processo de globalização.

O problema, conforme aponta Brandão (2007), é que, levando em conta a aparência do desenvolvimento total, e assim, desconsiderando as hierarquias e consequentes conflitos pela apropriação de riqueza, “*teria ocorrido o fim das escalas intermediárias (e das mediações) entre o local e o global*” (*ibidem*, p. 35). Haesbaert (2006) sintetizou tal raciocínio – de desaparecimento das determinações nacionais e locais – como se os governos não tivessem mais nenhum raio de ação, com a noção de “fim dos territórios”. Sua crítica contra a noção da liquidação da cultura local indica que, muito além de uma simples homogeneização dos territórios ou de um processo cabal de desterritorialização, haveria, em contrapartida, um de reterritorialização. Deste modo, a recriação incessante de espaços característicos de certa cultura ou tradição inviabilizaria o ideal de que o mundo seria plano, na terminologia de Friedman (2005).¹

Toda uma sequência de literatura desenvolveu-se com base nessa impressão, com o que a centralidade das disputas, da heterogeneidade e das desigualdades foi deixada de lado. O mais preocupante do ponto de vista científico é que a eventual recuperação da importância das localidades deu-se com base em formas ideológicas

voluntaristas, como se o movimento de progresso dependesse apenas da força de vontade das pessoas vivendo no território em questão. O conceito de capital social ganhou aqui um espaço profícuo para seu desenvolvimento, e assim os aspectos de interação social local, cooperação e relações de mutualidade tiveram boa dose de atenção na busca por uma teoria dos territórios na globalização sem que se lembrasse que o processo de integração econômica promovido pelo capitalismo é incessante e que a solução para a crise do sistema consiste em explorar seus progressos científicos e tecnológicos na construção de uma nova forma de organização da produção e distribuição.

Para recolocar os estudos de desenvolvimento territorial nos trilhos de uma pesquisa voltada para a ação condizente com os interesses dos direta e indiretamente afetados pela globalização enquanto força externa, é preciso conectar as determinações gerais, fora do domínio local e que se impõem de acordo com o desenvolvimento capitalista mundial, com as determinações específicas, regionais ou locais. Além de ser um eixo de análise que combine conhecimentos de diversas áreas, como a geografia, a história e a economia, defendemos que esta retomada teórica deve também conter elementos fundamentais que permitam organizar todos os fenômenos da dinâmica territorial em um arcabouço único bem delimitado. Este arcabouço, de acordo com o estudo aqui efetuado, é a teoria econômica

desenvolvida a partir da crítica da economia política realizada por Karl Marx.

Toda dificuldade reside em mediar corretamente a lógica de valorização do valor (causa explicativa última de todo movimento do sistema econômico do presente) com as especificidades e determinações das ações humanas que não podem ser explicadas pelo cálculo econômico capitalista em sua versão mais pura. Com o intuito de encontrar direcionamentos neste sentido, este artigo argumenta que diversas contribuições de autores envolvidos no tema devem confluir para a sistematização de princípios gerais da geografia, cuja expressão concreta no modo de produção capitalista veio a ser denominada por David Harvey como desenvolvimentos geográficos desiguais, algo que expressa um movimento específico para o espaço e território, cuja contrapartida mais abstrata é a lei do desenvolvimento desigual e combinado, ou o próprio movimento dialético.

2. Globalização como promessa homogênea

O chamado processo de globalização, que ganhou importante destaque na literatura econômica nos últimos 30 anos,² é resultado direto das decisões que encerraram a “Era de Ouro” do capitalismo (expressadas no fim da ordem pactuada em Bretton Woods e na crise que pôs fim, nos países centrais, às políticas

de corte keynesiano e de proteção social, e nos países periféricos, às políticas industrializantes de alguns de seus Estados desenvolvimentistas) e que deram nova configuração às relações internacionais nos planos econômico, político, ideológico e geopolítico.³ A globalização seria, então, a expressão política dessa configuração, entendida enquanto um fenômeno que se inicia com a expansão e desnacionalização financeira norte-americana dos anos 1960, que se alimenta da crise e do novo sistema de taxas cambiais flutuantes dos anos 1970, e atinge, nos anos 1980 e 1990, com o fim do bloco socialista, proporções universais de abertura comercial e desregulação da maioria dos mercados monetários e financeiros, tanto no centro quanto na periferia.

O fenômeno da globalização trazia consigo um fundo de otimismo universal, tanto para liberais quanto para socialistas. Esse otimismo era consubstanciado, para os primeiros, na confirmação histórica de que haveria uma associação necessária entre as economias de mercado e os regimes políticos liberais, através da qual os países portadores de um capitalismo autoritário acabariam se democratizando, fato essencial para que não deixassem de ser economias eficientes e competitivas; enquanto que, para os segundos, o otimismo estava presente na conjunção da vitória contra os regimes ditatoriais e no surgimento da possibilidade de experimentação de formas mais diretas e comunitárias de democracia, movimento fortalecido pela

fragilização dos Estados nacionais e pela revitalização das estruturas de governo de regiões caracterizadas pelo alto grau de homogeneidade cultural e pela forte autonomia fiscal. (Fiori, 1997a, p. 217-218)

O clima de otimismo era ainda intensificado pela consolidação da perspectiva, principalmente por parte dos entusiastas do fenômeno, de que a globalização era um processo benéfico e necessário, ainda que carregasse em si algumas controvérsias e inconvenientes. A globalização era posta como expressão da liberalização das forças de mercado, que durante séculos permaneceram presas aos entraves colocados pelas tentativas de manter sob controle a condução da economia internacional. Assim, para que todos os campos da vida social fossem submetidos aos benefícios da valorização do capital privado, era necessária a adaptação da sociedade às novas exigências e obrigações colocadas para a efetivação dos processos de liberalização e desregulamentação.

De acordo com Fiori (1997b, p. 230-231), a ideologia dominante da globalização se sustentaria a partir de três eixos. O primeiro trata a globalização enquanto uma resultante exclusiva das forças de mercado. Nesse sentido, trata-se de uma nova realidade econômica movida pela força material da expansão capitalista – e por isso, absolutamente necessária e irrecusável para qualquer governo dotado de um mínimo

de realismo –, gerada a partir do efeito simultâneo da terceira revolução tecnológica e do aumento da extensão e intensidade da competição empresarial em nível global. O segundo trata a globalização enquanto um fenômeno universal, inclusivo e homogeneizador, capaz de produzir uma revolução mundial nos planos da produção, da produtividade e da riqueza. Por conta disso, ela se mostra como uma realidade à qual os países devem inevitavelmente se ajustar, para evitar sua completa exclusão dos processos econômicos e políticos. Por fim, o terceiro vê a globalização enquanto promotora da redução pacífica e inevitável da soberania dos Estados nacionais – o que, para alguns autores, já poderia ser visto como o fim ou até a inutilidade do Estado. Esses eixos foram, ao longo dos anos, reforçados pela própria dinâmica da economia internacional e dos países centrais, especialmente na figura das instituições financeiras e dos industriais, que se lançaram no esforço de buscar canais mais amplos de investimento e novos mercados, ao mesmo tempo em que os governos aceleravam a realização de políticas públicas de internacionalização dos mercados financeiros, por meio da flexibilização desses mercados e do abandono do controle de câmbio. Ademais, o próprio colapso do sistema de Bretton Woods, a crise da inflação nos países centrais, a tendência à “desindustrialização” na Inglaterra e nos Estados Unidos, a mudança do método de produção padronizada e em massa

para uma produção mais flexível e a substituição da noção de corporação oligopolista enraizada nacionalmente para as grandes empresas multinacionais estruturadas de forma menos rígida acabavam por incentivar a consolidação de uma nova forma de organização da economia internacional, fundamentada no processo de globalização.

Assim, a globalização acaba se firmando enquanto um conceito consensual referente a um fenômeno universal, contínuo, progressivo e hegemônico, dentro do qual o único e possível papel a ser desempenhado pelo Estado nacional seria a condução de uma política eficiente de inserção numa mesma globalização, que é comum e atinge a todos de forma igualitária. Os processos de desregulamentação e flexibilização comercial e financeira, enquanto mecanismos essenciais do fenômeno globalizante, permitiriam aos países centrais a busca de novos espaços de valorização de seus capitais, ao mesmo tempo em que davam aos países periféricos o acesso a recursos – financeiros, materiais e comerciais –, métodos produtivos e formas de organização que os elevaria a uma nova etapa de desenvolvimento. Ao colocar à disposição de todos os mesmos recursos, ao permitir a livre movimentação do capital e ao exaltar a democracia como a forma de organização política dos “tempos modernos”, a globalização acabaria por conduzir todos os países a processos de uniformização e homogeneização econômica,

política e social até então nunca verificados. Para conduzir os países a esses processos, tal qual postulado pelos defensores do fenômeno da globalização, era então necessária a completa desarticulação das barreiras que impediam a livre circulação dos recursos. Dito de outra forma, as fronteiras definidas pelos Estados-nação deveriam ser rompidas, vale dizer, os territórios dos países deveriam ser desconstruídos.

A noção de território proposta por Haesbaert (2004, p. 40) agrupa três vertentes básicas: i) a política (ou jurídico-política), onde o território é visto como um espaço delimitado e controlado, através do qual se exerce um determinado poder, que na maioria das vezes é relacionado ao poder político do Estado; ii) a cultural (ou simbólico-cultural), em que o território é visto como um produto da apropriação e valorização simbólica de um grupo em relação ao seu espaço vivido; e iii) a econômica, que enfatiza a dimensão espacial das relações econômicas, na qual o território é tido como fonte de recursos ou como o espaço no qual se travam os embates entre as classes sociais e na relação capital-trabalho. A partir dessa noção, poder-se-ia dizer que o processo de globalização resultaria, do ponto de vista político, na redução da ação e do poder do Estado, do ponto de vista cultural, na uniformização de costumes, tradições e normas comportamentais, através da imposição das culturas mais fortes sobre as mais fracas, e do ponto de vista econômico, na difusão de

recursos e capitais, de forma igualitária a todos os países. Tais aspectos permitiriam a continuidade do processo de expansão capitalista para os países centrais, e a elevação do grau de desenvolvimento para os países periféricos.

O território assim definido, então, inevitavelmente se enfraqueceria mediante a emergência de um espaço global, o qual criaria condições benéficas para o desenvolvimento das nações. Tal desenvolvimento encaminharia, necessariamente, para uma homogeneização desses territórios, uma vez que eliminaria as particularidades e especificidades de cada um deles.

O amálgama territorial, que no passado era dado pela energia, oriunda dos próprios processos naturais, ao longo do tempo vai gradativamente cedendo espaço à informação, hoje o verdadeiro instrumento da união entre as diversas partes de um território. O território reúne informações local e externamente definidas, vinculadas a um conteúdo técnico e a um conteúdo político, uma dialética que se afirma mediante um controle local da técnica da produção e um controle remoto da parcela política da produção. O comando local do território depende de sua densidade técnica e/ou funcional-informacional, enquanto o controle distante, global, a escala da política, ao contrário do que acontecia antes do enfraquecimento do Estado territorial, é completamente dissociado, o que acirra os conflitos entre um espaço local, espaço vivido por todos os vizinhos e um espaço global racionalizador e em rede. (Santos⁴ *apud* Haesbaert, 2004, p. 60)

Na medida em que esse espaço global acaba por se impor ao espaço de poder local, e consequentemente, os fundamentos que delimitam o território são enfraquecidos e desarticulados, seria operado em nível global um processo de “desterritorialização”, que pode ser entendido enquanto um movimento através do qual se “abandona o território”, ou dito de outra forma, as barreiras territoriais são desarticuladas e abrem espaço para a consolidação de novas relações tanto ao nível externo quanto interno. Esse processo seria o resultado último – e obviamente, conformador das consequências benéficas – do fenômeno da globalização. Essas consequências benéficas seriam oriundas de outro processo que acompanha a desterritorialização, por ser indissociável a esta. Trata-se do processo de “reterritorialização”, um movimento de construção de territórios. Seria através da constituição desses novos territórios que a globalização permitiria a uniformização e homogeneização dos aspectos políticos e econômicos a nível mundial.

Jamais no desterritorializamos sozinhos, mas no mínimo com dois termos. [...] E cada um dos dois termos se reterritorializa sobre o outro. De forma que não se deve confundir a reterritorialização como retorno a uma territorialidade primitiva ou mais antiga: ela implica necessariamente um conjunto de artifícios pelos quais um elemento, ele mesmo desterritorializado, serve de territorialidade nova ao outro que também perdeu a sua. Daí todo um sistema de reterritori-

rialização horizontais e complementares, entre a mão e a ferramenta, a boca e o seio. (Guattari & Rolnik⁵ *apud* Haesbaert, 2004, p. 128)

A homogeneização e uniformização resultante do fenômeno globalizante não se dariam a partir da constituição de uma nova forma de organização que agregasse os principais elementos políticos, econômicos e culturais dos diferentes países participantes do processo. Obviamente, isso se daria a partir da imposição das relações já consolidadas, nos países política e economicamente mais fortes, sobre os países periféricos e em desenvolvimento. É esta imposição que daria aos últimos a possibilidade de alcançar as posições já ocupadas pelos primeiros. Assim, os países menos desterritorializados – ou seja, os países centrais – se reterritorializariam sobre os mais desterritorializados – os países periféricos. É importante frisar que, como a globalização ocorrida nos últimos 30 anos é um fenômeno intimamente vinculado ao processo de desregulamentação dos mercados financeiros, o capital seria dotado de relevante poder desterritorializador. Tal poder se expressa na completa decodificação do dinheiro e na sua transmutação em capital, capaz de adquirir força de trabalho e meios de produção, e encontrar formas de valorização, em qualquer parte do globo. Essa capacidade do capital de se difundir e imbricar em todo e qualquer espaço de valorização se dá graças à transformação do território, nas sociedades estatais, em um simples mediador

espacial das relações sociais, deixando de ser um espaço que tem início e fim em si mesmo. A desterritorialização por parte do capital se consolida, assim, não só através da abstração monetária da riqueza, mas também através da descodificação dos fluxos de produção pelo capital mercantil, dos Estados pelo capital financeiro e pelas dívidas públicas, e dos meios de produção pela formação do capital industrial. (Haesbaert, 2004, p. 136-137)

Especificamente sobre o Estado, é nítido o fato de que este tem o seu papel reduzido frente ao processo da globalização, como já dito. A reconfiguração territorial acaba por ser um dos elementos que quebram os limites espaciais definidos pelo poder do Estado. No entanto, o Estado é um dos elementos sem o qual a rearticulação das escalas espaciais, resultante da desreterritorialização, não se efetiva. O Estado passa a ser um elemento gestor não só de seus espaços subnacionais, mas também dos espaços supranacionais. Esse elemento gestor fica claro na formação dos blocos regionais, formas organizativas que os países encontram para se fortalecer frente ao processo de concorrência internacional – e que, por agrupar diversos territórios distintos, se configura como um processo de reterritorialização.

Os Estados-Nação, sendo demasiados ‘pequenos’ no processo de globalização, são afinal entidades sem as quais a regionalização da economia mundial não seria possível. Entre a economia

mundial e o Estado-Nação surgem, assim, os blocos regionais como uma criação do Estado. (Reis, 2007, p. 90)

Em síntese, a globalização seria um processo que, partindo da reconfiguração territorial em nível global e da consequente quebra de barreiras políticas e econômicas, tornaria possível não apenas a superação de entraves advindos do excesso de intervencionismo estatal, mas também promoveria uma homogeneização das estruturas econômicas a partir da livre circulação dos agentes e recursos. Tal transformação se daria pela desterritorialização e reterritorialização, que recriaria os espaços políticos, econômicos e sociais no intuito de favorecer o equilíbrio entre nações. No entanto, a própria ocorrência dos fatos históricos tratou de mostrar que, uma vez implementados, os instrumentos do processo de globalização não necessariamente conduziram a tais resultados.

3. Os locais na globalização

A constituição de um mundo aparentemente homogêneo via globalização criou a impressão de que as determinações políticas no local e no global fossem as mesmas. Ou seja, a atuação política não precisaria distinguir patamares ou escalas entre esses dois espaços sociais e de produção. No entanto, a análise atenta dos locais na globalização indica que tais mediações são necessárias, visto que cada território terá

características únicas de acordo com o desenvolvimento histórico das forças produtivas e das tradições do local em questão. Tal necessidade fica mais evidente quando se percebe que, no próprio desdobramento concreto, os eixos políticos da globalização não resultaram efetivamente em um processo homogeneizador.

Se retomarmos os três eixos discutidos anteriormente, sobre os quais se sustenta o processo de globalização, percebe-se que eles se efetivam como mitos de um fenômeno que nunca se concretizou tal como enunciado.

Em relação ao primeiro eixo – “a globalização é uma resultante exclusiva das forças de mercado” – é importante qualificar que o início do processo se deu em fins da década de 1970, momento em que o padrão dólar-ouro estava fragilizado. O processo de desregulamentação dos mercados comerciais e financeiros era claramente uma estratégia do governo norte-americano na tentativa de revitalizar sua economia e fortalecer o dólar, recuperando sua hegemonia mundial. Assim, a reestruturação do capitalismo mundial a partir do processo de globalização nada mais foi do que uma estratégia estruturada a partir das opções político-ideológicas de algumas potências mundiais, comandadas pelos EUA, cujo único objetivo era a recuperação de seu domínio econômico a nível mundial.

Quanto ao segundo eixo – “a globalização é um fenômeno universal, inclusivo e homogeneizador” – somam-se diversos fatos que apontam para a sua completa contradição. Primeiro, a dinâmica de expansão do comércio mundial não se aplica igualmente a todos os países. O crescimento anual do comércio mundial, por sua vez, depende diretamente de um conjunto de grandes empresas que estão situadas nos países centrais. (Batista Jr., 1998) Segundo, os fluxos de investimentos estrangeiros destinam-se, em sua grande maioria, para investimentos financeiros, especulativos, e para fusões e aquisições, pouco restando para os investimentos diretos. (Paulani, 2009) Ou seja, grande parte dos investimentos ocorre sem implicar o aumento da capacidade produtiva. Além disso, grande parte dos investimentos se concentra nos próprios países centrais, como também se pode apreender do estudo de Batista Jr. (1998). Assim, diante da concentração de capitais e investimentos, a globalização acaba por não se configurar enquanto um processo convergente, homogeneizador e muito menos inclusivo. A mesma conclusão é exposta com segurança crítica pelo geógrafo brasileiro Milton Santos no conjunto de sua obra.

Por fim, sobre o terceiro eixo – “a globalização promove a redução da soberania dos Estados nacionais” – há que se considerar que, na medida em que o sistema capitalista

é contemporâneo do sistema interestatal, e o Estado se caracteriza por ser assimétrico e hierarquizado, a globalização faz com que alguns estados se fortaleçam significativamente, agregando graus de soberania interna e externa, ao mesmo tempo em que outros tornam-se prisioneiros dos equilíbrios macroeconômicos, ficando incapazes de implementar políticas de incentivo à competitividade e de proteção social à população. Assim, não há uniformidade em termos da redução e limitação do papel do Estado frente a uma economia global.

Assim, ao promover um processo de desreterritorialização, mas não ser capaz de configurar um ambiente política e economicamente uniforme e homogêneo, a globalização teria provocado reconfigurações territoriais sem, no entanto, desvencilhar as consolidadas relações estruturais entre o centro e a periferia em todos os níveis de análise (global, nacional, regional e municipal). O desdobramento, ao contrário de um movimento de homogeneização, foi a intensificação de problemas estruturais de determinadas economias, cujo encaminhamento foi a intensificação das contradições entre diferentes espaços econômicos e sociais. O que requer, no sentido oposto ao adotado, a busca de um eixo norteador na construção de uma teoria do desenvolvimento territorial no capitalismo concreto, o que se configura repleto de irregularidades e heterogeneidades. Na tentativa de compor esse eixo norteador, que se contraponha às ideias

de homogeneização dos espaços produtivos e sociais, diversas contribuições teóricas foram elaboradas ao longo do século XX.⁶ Se, por um lado, elas corretamente tentavam combinar campos do conhecimento distintos, como a geografia, as ciências sociais, psicologia e história, entre outras, por outro lado, o foco remoto que uma vez sustentou a chamada economia política não foi recuperado de modo sistemático, a não ser pelo geógrafo David Harvey.

Brandão (2007) avalia criticamente uma lista de autores e suas respectivas escolas na tentativa de indicar como proceder progressivamente frente a um material teórico tão extenso acerca do desenvolvimento territorial. Para ele, o desafio é criticar tais posições localistas a partir da recuperação de certas categorias cruciais da tradição da economia política crítica. Tópicos como sociedade, classes sociais e trabalho precisariam, portanto, encontrar pontos de contato com os conceitos de comunidade, atores/agentes e capital social, típicos dessas vertentes, a fim de que se produza uma literatura sobre desenvolvimento territorial crítica e propositiva de acordo com as condições reais em que os problemas do desenvolvimento se apresentam.

Assim, a vertente analítica de sociedade ou economia em rede representada por Manuel Castells exagera a capacidade endógena de certo território por crer que a inserção do local nas redes de informação como a internet permite

uma lógica autodeterminante. Diversos outros autores são mencionados, como Douglass North e Kenichi Ohmae, para quem os Estados-nação terminaram e deram lugar a Estados-região, espaços de poder distintos dos tradicionais Estados originais da formação das nações europeias. A economia solidária representada por Paul Singer também entra na lista de vertentes que dão muito peso à força interna do território, menosprezando assim as determinações gerais da luta de classes e do sistema econômico capitalista.

Já a teoria do crescimento endógeno de Romer e Lucas culmina na ênfase em decisões internas baseadas no melhor funcionamento dos mercados locais, a partir do qual avançam para o conceito de capital humano. Não muito distante desta modalidade de pensar capital, Putnam desenvolve a noção de capital social como arcabouço teórico para tratar dos problemas de desenvolvimento territorial. Aqui, cabe destacar que tal conceito é também desenvolvido por Bourdieu, e de uma maneira talvez mais proveitosa para a construção do instrumental analítico dos territórios na globalização capitalista, ainda que contenha certos limites, visto que ainda aqui a perspectiva individual parece ser a base.

A construção do capital social enquanto força a ser desenvolvida no território como forma de atingir desenvolvimento econômico e social foi em parte influenciada pela dinâmica do

desenvolvimento capitalista do século XX. Esperava-se que a grande unidade produtiva, pelos ganhos de produtividade em escala, fosse a única forma adequada de organização da produção. No entanto, várias especificidades e níveis distintos dos mercados possibilitaram a formação de unidades de produção inseridas no sistema, sem que se tornassem capitais gigantes. A ideologia crescente de que a economia deve ser mais social e humana também influenciou a perspectiva de desenvolvimento das potencialidades locais como forma de atingir progresso material.

Putnam (2000) baseia-se nas experiências da 3ª Itália, em que certas unidades produtivas seguiram um caminho alternativo àquele esperado pela lógica simples da acumulação e concentração. As pequenas associações foram a base para que se desenvolvesse a noção de cooperação local como forma de contornar as dificuldades da concorrência, que vem junto com a globalização. Mas, como há uma ausência muito marcante dos conflitos sociais, das disputas e dos atritos na teoria de Putnam, uma outra concepção de capital social parece ser mais adequada para cumprir as orientações de Brandão (2007) e Haesbaert (2004).

A leitura de alguns textos de Pierre Bourdieu, apoiada nos estudos de Antônio César Ortega e Vitor Alberto Matos sobre o conceito de capital social em Putnam e Bourdieu, indica que este

último tem uma ideia de capital social mais refinada do que Putnam. O conflito em Bourdieu é presente, além do que ele se afasta com determinação perspectiva individualista do *homo economicus*. Em sua delimitação sobre o que seria o capital social, Bourdieu desenvolve a noção de capital simbólico. Aqui, ao invés de haver apenas uma modalidade de capital, sempre associada à riqueza abstrata e poder econômico, o autor francês desmembra a categoria capital em alguns tipos, cuja síntese forma aquilo que se denomina capital simbólico.

A assimilação de cultura, por meio de estudo ou por tradição herdada, forma, por exemplo, o capital cultural. A rede de relacionamentos que um indivíduo possui, por outro lado, compõe o capital social, que seria o ativo na questão de contatos com os demais membros da sociedade. Todos estes elementos conferem certa quantidade de poder ao indivíduo, e o somatório de todas estas dimensões resultaria no capital simbólico adquirido. Este, por sua vez, seria o fator explicativo para a posição ocupada na estrutura social. A partir daqui, fica nítido que esta posição se altera de acordo com o espaço social em questão, assim como de acordo com a trajetória temporal da vida de uma pessoa.

Estas circunstâncias são importantes para tratar das especificidades da política local, pois aquilo que Bourdieu chama de “*habitus*”, ou seja, a maneira de ser e agir, depende do espaço social em

que o sujeito vive. Em comunidades com forte apoio nas tradições para guiar suas normas, por exemplo, não se pode dizer que o poder econômico confira imediatamente a posição hierárquica mais avançada. Um indivíduo conhecedor destas tradições pode ser mais poderoso neste campo do que alguém de fora com muito capital econômico, mas sem *know-how* sobre o local e sua história. Assim, o capital simbólico do nativo seria superior ao do estrangeiro, com o que as relações de poder ali são distintas daquelas que se consideraria pela lógica última do modo de produção capitalista.

Estes avanços de Bourdieu (2007) podem se revelar muito úteis para a elaboração de uma teoria dos desenvolvimentos territoriais, em vista da dinâmica de globalização que compõe o pano de fundo de todo desenvolvimento econômico contemporâneo, seja o de uma economia grande e complexa, seja de uma comunidade ou mesmo domicílio em algum ponto específico do globo. A noção de poder como junção de esferas distintas – ou seja, a compreensão de poder mais ampla do que o mero poder econômico –, permite entender melhor a vida e o cotidiano das localidades que não se reproduzem seguindo a simples lógica de valorização. Neste sentido, o capital social trabalhado por Bourdieu pode ser uma categoria adequada para explicitar a maneira como os membros da localidade se relacionam e como eles reagem à globalização.

Por outro lado, este enfoque em características locais, a preocupação em apreender as tradições e os modos de vida dos diversos territórios, mesmo que não caia em “localismos”, contém limites para o desenvolvimento pleno de uma teoria dos desenvolvimentos territoriais. Não se deve jamais esquecer que o sistema econômico capitalista possui uma lógica singular, que se expressa de modo muito abstrato e amplo na ideia de valorização do valor. Esta singularidade é o núcleo explicativo do turbilhão globalizante, que cria, ainda que de forma altamente desequilibrada e descontínua, um mesmo tipo de sociedade para toda a humanidade. Ao que parece, para compreender como os territórios se comportam neste furacão que é a formação do modo de produção capitalista como modo de produção global, abrangendo toda humanidade, é necessário integrar aos elementos pontuais de poder local a tradição da economia política que teve continuidade científica a partir das contribuições de Karl Marx.

Neste ponto, a síntese efetuada por David Harvey entre economia política marxista e geografia nos oferece um instrumental poderoso tanto para entender como para atuar sobre os territórios e localidades afetados pelo capitalismo ao longo do século XX, quando o sistema finalmente abarcou todos os cantos do globo, ainda que de modos muito distintos.

4. A lei do desenvolvimento desigual e combinado no globo

Um aspecto central geralmente ignorado pelo desenvolvimento da teoria marxista da economia e da história foi a dimensão espacial. A contribuição teórica de Harvey é o esforço sistemático para incluir no bojo tradicional da descrição da produção e acumulação capitalista o espaço, entendido de modo abrangente na geografia. Desse modo, ele visa cobrir uma lacuna ao chamar a atenção para os efeitos que o capital tem sobre a Terra, local de produção, distribuição e consumo da sociedade humana. Esta atividade gera, por fim, uma posição específica do autor em um tema bastante caro à própria tradição marxista mais ortodoxa: o imperialismo. Podemos inferir assim que, ao mesclar a análise de localização com a teoria da acumulação de Marx, Harvey produz uma ligação entre dois componentes desconexos, cuja união é absolutamente fundamental para continuar equipando a classe trabalhadora com uma teoria correta. Trata-se da união entre a teoria abstrata do capital, que determina a singularidade da lógica de valorização do valor, e a análise concreta da história, da dinâmica entre os Estados capitalistas desde a formação do modo de produção capitalista até os conflitos mundiais no século XX.

Harvey (2005) apresenta inicialmente a teoria da acumulação. Partindo do resultado explicitado

por Marx nos primeiros capítulos de *O capital*, qual seja, o de que a lógica do modo de produção capitalista se consubstancia por completo na geração incessante de valor, o problema do crescimento é posto em debate. Mesmo que não explicita a todo momento, Harvey está sempre ciente de que o processo de produção do capital é expansão dupla, de acordo com as dimensões opostas da mercadoria. O crescimento econômico, sob a forma capitalista, é, portanto, acréscimo de riqueza abstrata e aumento quantitativo de riqueza concreta, ou seja, objetos com utilidades específicas para a sociedade (tanto para consumo quanto para produção).

A maneira como o capitalismo aumenta a disponibilidade de bens para a humanidade, ou, em outras palavras, o modo como ele incrementa o domínio do homem sobre a natureza, não fazia parte, no entanto, de sua meta. O desenvolvimento das forças produtivas é um efeito colateral positivo da lógica capitalista. Um dos reflexos disto são as crises. Harvey (*ibidem*) destaca que as crises ocorrem porque esta expansão de valor e valor de uso social total não se dá equilibradamente, e que o ajuste entre a esfera do valor e do valor de uso só se dá mediante “quebras”, movimentos violentos que transparecem sob a forma de crises econômicas. O crescimento é característico do capitalismo, mas de forma alguma é um crescimento harmonioso.

Fiel à caracterização original de Marx sobre o sistema real, Harvey nunca perde de vista que o processo econômico sob o comando do capital é contraditório, conflituoso, tortuoso, que avança “aos tropeços”, renovando-se a cada etapa de entrave no processo de reprodução. Este é um ponto de destaque na leitura que Harvey faz de *O capital* e da teoria econômica em geral, salutar para aqueles que prezam em diferenciar o modelo da realidade. As escolas de pensamento econômico que surgiram desde a dissolução da economia política clássica passaram a se apoiar cada vez mais nas ideias de harmonia, homogeneidade e equilíbrio. Disso resultou a elaboração de modelos da economia que expõem todos os elementos de distúrbios, contraste e desencaixe.

Com efeito, o próprio desenvolvimento teórico em *O capital* foi submetido às formalizações analíticas que, naturalmente, negam os princípios básicos da dialética. Assim, mesmo a teoria de Marx ganhou uma vertente que enfatiza os aspectos de constância e permanência em detrimento dos elementos de destruição e ruptura. Em especial, o problema da acumulação de capital foi um dos responsáveis por forçar muitos marxistas a fechar o modelo de reprodução expandida como forma de demonstrar que o capitalismo tem condições de se reproduzir indefinidamente.⁷

David Harvey, atento aos avisos de Marx quanto à metodologia de pesquisa e apresentação, não se engana quanto à abstração das distorções efetuada em *O capital*. Por isso, o desenvolvimento desigual, inconstante, heterogêneo e desequilibrado é o elemento genuíno da realidade capitalista. Esta visão será a base de Harvey para analisar criticamente as leituras ortodoxas e lineares dos escritos de Marx, especialmente o *Manifesto Comunista*.

De toda forma, o crescimento, tanto de riqueza abstrata quanto concreta, é existente e interrompido pelas crises periódicas, que renovam as condições de acumulação em patamares mais elevados através de rearranjos da estrutura produtiva. Aqui, Harvey se atreve a fornecer uma base analítica de compreensão do imperialismo sem abandonar a lógica do capital. Dado que o sistema precisa expandir para atender à necessidade de expansão valor, Harvey (*ibidem*, p. 47-48) sugere que existem quatro modalidades de adaptação às quais o sistema pode recorrer para evitar a crise.

Primeiro, podem ser criados novos setores de produção, ou seja, novas esferas de atividade, que operem sob a lógica do capital (por exemplo, conversão da produção camponesa de subsistência em produção para o mercado). A divisão do trabalho também pode ser aprofundada para que mais especialidades produtivas apareçam. Em segundo lugar, podem ser

criados novos desejos e novas necessidades por meio de novos produtos. Harvey, escrevendo em 1975,⁸ cita como exemplo os automóveis e bens eletrônicos, mas hoje não teríamos dificuldade de listar uma variedade imensa de artigos cujo propósito de consumo é satisfazer uma necessidade ou um desejo criado pela indústria da propaganda (a Apple parece ser o maior expoente neste caso). Aqui também o processo de racionalização e organização da esfera do consumo para atender a produção capitalista é citado (por exemplo, a obsolescência programada, que força o consumo a se adaptar à dinâmica produtiva do sistema). Um terceiro ponto refere-se à possibilidade de haver incentivos e estímulo para o crescimento populacional, para que a relação entre capital e trabalho não se torne estreita. Finalmente, uma quarta maneira de o capitalismo contornar seus próprios limites é a política de expansão geográfica do sistema para novas regiões.

O importante aqui é notar que Harvey distingue dois modos de crescimento do sistema como forma de empurrar o estouro da crise capitalista para diante. O primeiro é chamado de intensificação, e se refere aos três primeiros itens. Aqui, a atividade econômica é intensificada no âmbito de certa estrutura espacial definida. A economia não se expande espacialmente, mas sim em termos de aprofundamento da intensidade no uso dos recursos existentes na região em que já ocupa.

O outro modo, a quarta maneira de contornar as restrições diretas da reprodução do capital, é chamado de expansão extensiva, ou expansão geográfica: é o aumento da área de abrangência de certa economia, que se torna maior pela anexação de regiões que antes não faziam parte dela. Este ponto seria referente ao imperialismo entendido como avanço espacial dos sistemas regidos pelo capital. Sua contrapartida real é o desenvolvimento do comércio exterior, da exportação de capital e da criação do “mercado mundial”.

Esta divisão entre expansão do valor por intensificação e por extensão é um construto teórico útil para incorporar a dimensão espacial na economia política marxista, mas não significa que seja possível identificá-la na prática. Harvey (2005, p. 48) salienta que “diversos equilíbrios ocorrem entre a intensificação e a expansão geográfica”, podendo um país adotar uma série de combinações de todos os itens para levar a iminência da crise até o limite. O ponto é que, caso a intensificação torne-se muito difícil por algum motivo, o sistema irá recorrer à expansão geográfica como forma de saciar a sede de acumulação do capital.

Percebe-se também que a dimensão espacial não se restringe ao avanço geográfico característico do imperialismo: a intensificação do processo econômico também altera o espaço, por exemplo, pela alteração do terreno na formação de

centros urbanos e de toda malha locomotiva dentro de uma região cuja intensidade produtiva se aprofunda. Aqui se pode destacar o exemplo dos países ou regiões que, pelo acúmulo e concentração de capital, puderam alterar significativamente a paisagem natural de suas economias (como exemplos podemos citar o Japão, as áreas urbanas de Nova York, a densa malha de vias na Alemanha etc.).

A partir daqui, as conexões entre a produção capitalista e as alterações do espaço podem ser analisadas numa crescente de detalhes. Harvey utiliza termos próprios para dar conta deste tipo de interação, como relações de transporte e integração espacial, ou a produção do espaço pelo capital. De forma resumida, toda esta descrição culmina na compreensão totalizante de dois problemas centrais que dominam as controvérsias em torno da globalização: a construção de um mundo inteiro por igual e a relação entre a região e o globo. Em paralelo a este eixo, Harvey se envolve com a controvérsia sobre o imperialismo e tentará também dar uma contribuição aqui.

Mas o ponto central para o tópico em consideração, a relação entre o local e o global, ou a reação dos territórios frente à globalização, é o que Harvey designa de desenvolvimentos geográficos desiguais: uma forma de transformação do espaço e do território ditada pela dinâmica concreta do capitalismo. Amparado por esta

compreensão do processo de reprodução e acumulação capitalista enquanto fenômeno heterogêneo e complexo, Harvey retoma as visões contidas no *Manifesto do Partido Comunista* para abordar o tema da globalização. Qual é, resumidamente, a ideia de Harvey na recuperação do pensamento marxista?

A criação do mundo do capital na perspectiva dos marxistas das primeiras gerações dava muita ênfase aos aspectos unificadores, além de ser bem saliente o tom positivo sobre o sistema capitalista enquanto revolucionador das forças produtivas. Diferentes correntes formaram-se a partir desta visão, desde aquelas ligadas à formação do marxismo como dogma pelo processo de degeneração burocrática ocorrido durante a formação da União Soviética, até as vertentes reformistas de Kautsky e Bernstein.

Em oposição a estas leituras rígidas e lineares, Harvey desenvolve o conceito de “desenvolvimentos geográficos desiguais” para mostrar que a construção do mundo capitalista não é nenhuma transformação equilibrada. Ao invés de pensar na integração de todas as partes do globo ao sistema em uma dinâmica expansiva que iguala imediatamente todas as localidades entre si, a formação do mercado mundial e do modo de produção capitalista total deve ser entendida como algo essencialmente diferenciador, que não elimina as especificidades regionais e as tradições. Harvey (2004) lista uma

série de pontos que problematizam com a visão tradicional do *Manifesto*, sempre com o intuito de atualizar o esboço geral da força globalizante do capitalismo contida no panfleto. São sete pontos de crítica que culminam em conclusões práticas de alta relevância para todo movimento social no começo do século XXI.

Em primeiro lugar, como já foi esboçado, Harvey acredita que a expansão homogênea do modo de produção capitalista pelo globo é uma simplificação grosseira do que ocorre na realidade. A forma como a globalização é exposta no *Manifesto* dá brecha para a formação da ideia de difusão centrífuga do modo de organização econômica a partir da Inglaterra e Europa. Harvey não nega que exista um movimento geográfico que parte do Velho Continente para o resto do mundo. No entanto, ele não pode ser concebido como algo retilíneo, sem distúrbios.

Um segundo ponto é que o texto de Marx e Engels dá grande ênfase no avanço técnico de transporte e comunicação, o que torna o *Manifesto* presciente ao extremo. Em outras palavras, o desenvolvimento das vias de contato e integração geográfica cria a ideia de certeza exagerada do que vem no futuro. No ímpeto de resumir a trajetória completa do desenvolvimento histórico da luta de classes e da sucessão entre modos de produção, haveria ali um raciocínio muito imediato sobre como a formação da sociedade futura se daria necessariamente

a partir do avanço das forças produtivas no capitalismo.

Outra questão, referente à política, diz respeito à formação territorial dos Estados-nação. Esta seria demasiadamente resumida, visto que o mundo do *Manifesto* só se concretizou de fato após 1945, quando as limitações geográficas de domínio entre os estados se firmaram. Ainda assim, lembra Harvey (2004), as linhas divisórias nunca foram fixas e permanecem incertas em várias áreas do mundo até hoje. Isso indica que devemos pensar no mapa político como algo sempre mutante, indefinido, mesmo que a operação mercantil tenha se desenvolvido com força nas pausas entre os grandes conflitos militares.

O quarto e quinto pontos referem-se à pouca atenção dada a aspectos que se tornaram fundamentais ao longo do século XX. Primeiro, a influência do capital financeiro sobre a organização espacial do mundo não tem a importância devida, conforme Harvey (2004). Segundo, a luta de classes é posta de modo muito amplo, sem que se considere as escalas de disputa, ou seja, sem levar em conta a relação entre luta de classes e espaço, sem lembrar que os anseios políticos e organizações são específicos de acordo com o local onde ocorrem. A abstração necessária para conceber o modo de produção capitalista em seu transcurso puro possui a dificuldade de vislumbrar a luta de classes apenas como o

conflito entre capital e trabalho. Na prática, é preciso mediar corretamente a teoria com as forças sociais que dão concretude ao motor da história.

Disso decorrem os dois últimos pontos críticos em relação à visão tradicional do *Manifesto*. De acordo com Harvey (2004), o potencial revolucionário do campo é ignorado. Isto indica que uma reavaliação importante do processo revolucionário no século XX precisa ser feita. Em seguida, e em consonância com a perspectiva linear, o *Manifesto* deixa subentendido que haverá uma homogeneização da classe trabalhadora mundial. O problema do internacionalismo, nacionalismo e imperialismo só pode ser adequadamente tratado se tivermos a noção de que o processo de construção de um trabalhador idêntico no mundo não se completa, por mais que se desenvolva o modo de produção capitalista. Harvey (2004) indica que o capital não cria o modelo abstrato contido no aparato de Marx para descobrir as leis de funcionamento da sociedade moderna. De fato, o capital joga com as diferenças, reproduz desníveis e diferenças que podem ser usadas como espaços de ampliação da acumulação, num processo infundável de desconstrução e reconstrução econômica.

O termo “desenvolvimentos geográficos desiguais” busca resumir esta visão espacial que Harvey tem do capitalismo. De acordo com esta perspectiva, toda força de fragmentação, divisão

e diferenciação entre regiões, ideias e estruturas são trazidas como contraponto à perspectiva do avanço progressista inerente ao capitalismo que deveria culminar por força automática no socialismo. Um aspecto interessante e altamente controverso levantado por Harvey (2004) é a relação entre tradição e racionalidade no capitalismo.

Diferente da visão ortodoxa de que todas as formas de relacionamento pessoal e tradicional são destruídas pelo capital e pela imposição da racionalidade econômica, Harvey (*ibidem*) acredita que o próprio capital recria, mantém e inventa formas tradicionais de relacionamento social. Isto explicaria em boa medida por que certas relações, como o racismo, não apenas continuam a existir mas como dão suporte, de maneira direta e indireta, ao processo de valorização do capital, mesmo em sociedades com desenvolvimento capitalista bastante alto. Harvey argumenta que a manutenção de várias formas sociais tradicionais não se deve ao baixo índice de desenvolvimento capitalista no local. O capitalismo não entra necessariamente em contradição com relações sociais tradicionais, mas se adapta e mesmo fomenta estas relações, desde que sejam benéficas para a acumulação, ainda que pontualmente. Estas relações tradicionais não podem ser observadas como resquícios do passado, que podem ser superadas com mais desenvolvimento capitalista:

A dificuldade central reside no pressuposto de

que a indústria e a mercadificação capitalistas vão levar à homogeneização da população trabalhadora. Há naturalmente um sentido inegável em que isso é verdadeiro, mas o que o pressuposto não consegue avaliar é a maneira pela qual o capitalismo ao mesmo tempo diferencia os trabalhadores uns dos outros, por vezes alimentando antigas distinções culturais, relações de gênero, predileções étnicas e crenças religiosas. [...] O resultado disso é a implantação na paisagem geográfica do capitalismo de todo tipo de divisões de classe, de gênero, e outras divisões sociais. Não é possível compreender divisões como as que há entre cidades e subúrbios, e tanto entre regiões entre nações, como resíduos de alguma ordem antiga. (*ibidem*, p. 60)

Qual é a proposta de David Harvey, então, para superar as limitações apontadas? Resumidamente, é combinar marxismo rígido com toda plethora de ações sociais da segunda metade do século XX, que incluem formas superestruturais nas vertentes como o pós-modernismo, a antiglobalização, as ações pró-meio ambiente, pelos direitos humanos e assim por diante. Um erro comum que deriva do *Manifesto* é que a ação política parece sempre ser determinada fundamentalmente pela escala global. Isto faz com que lutas locais/regionais/específicas sejam desconsideradas por muitos militantes instrumentalizados com o marxismo. Harvey indica que mediações entre o local e o global devem ser feitas, para que o movimento comunista apoiado na teoria de Marx possa ter maior

efetividade. E aqui, em paralelo, encontramos indicações para construir a teoria dos desenvolvimentos territoriais.

Em síntese: as mudanças nas escalas, em conjunto com as diferenças geográficas, devem produzir estratégias de mudança específicas. A ação política deve levar em conta a heterogeneidade entre os diferentes pontos do globo e a dimensão política do problema em termos de luta social. O nexo local/global deve ser trabalhado a partir da distância entre os problemas sociais concretos (de desenvolvimento econômico e social, por exemplo), com a divisão última explicitada pela teoria de Marx: a divisão entre capital e trabalho. Sem essa linha escalar de orientação, o afastamento dos militantes em relação aos teóricos marxistas nunca será superado.

Como resultado, podemos citar um exemplo: é necessário apoiar “particularismos militantes” localizados (antiglobalização, pró-meio ambiente, lutas feministas, direitos diversos) mesmo que eles não se relacionem com a luta da classe trabalhadora no primeiro momento. A teoria de Harvey não abandona as abstrações da teoria marxista, mas não se confunde quanto à possibilidade de criar uma “pessoa socialista homogênea e unificada”.

5. Considerações Finais

A globalização é um processo contraditório que homogeneiza certos elementos e torna outros componentes do sistema ainda mais diferentes entre si. Espacialmente, isto implica a criação de desigualdades combinadas entre territórios da mesma economia global. Esta dinâmica de desenvolvimento econômico gera o que David Harvey denomina “desenvolvimentos geográficos desiguais”.⁹

Esta teoria ou perspectiva de estudo espacial da problemática de escalas em relação às ações políticas para o desenvolvimento econômico e social é, de fato, uma extensão específica da lei do desenvolvimento desigual e combinado enunciada por Trotsky (1939) e que é desenvolvida por Lenin com base em Marx e em toda filosofia anterior. No que consiste o núcleo da teoria? Na dialética enquanto unidade das transformações observadas na realidade. Lenin começou a aplicar a teoria na compreensão de transformações concretas na história da humanidade, e Trotsky deu continuidade à noção de que o desenvolvimento dos fenômenos, inclusive sociais, é, além de desigual, combinado.

A visão linear-homogênea de desenvolvimento não cabe no método de pesquisa, apresentação e ação elaborado por Marx. Harvey compreendeu isto e realizou um duplo movimento que o projetou em termos de popularidade nos anos 2000: primeiro, vinculou todas as manifestações

sociais pontuais ao desenvolvimento do capitalismo e suas contradições como objeto para construção do socialismo e, segundo, combinou a economia política marxista com os estudos da geografia.

A elaboração de estratégias de desenvolvimento para territórios de todo tipo pode, portanto, apoiar-se nessas contribuições sem receio de cair no dogmatismo de progresso linear, de evolução automática típico do marxismo ortodoxo que se difundiu no ocidente a partir de uma série de eventos históricos que deturpam a apropriação do materialismo histórico pela população trabalhadora e a confinaram aos circuitos oficiais de ensino. A desconstrução dessa tradição escolástica do marxismo é um processo fortemente perseguido desde meados dos anos 1920, mas que vem sendo retomada recentemente pela recuperação dos estudos científicos sobre a formação da União Soviética. A noção do desenvolvimento social como uma linha única de evolução é um dos graves erros de apropriação da teoria de Marx que deformaram os elementos mais fundamentais da dialética ali presente. Trotsky (1938) indica que o conceito de evolução foi completamente corrompido pela academia e por autores liberais para significar progresso pacífico. Mas as transformações não ocorrem desta forma, sendo que a evolução da sociedade também não é uma homogeneização dos processos sem distúrbios.

A partir dos anos 1980, Theis (2009) aponta que o tema do desenvolvimento desigual voltou a ser debatido a partir da influência de Michael Löwy. Mais recentemente, o tema foi trabalhado a partir da perspectiva espacial, com o que surge a teoria do desenvolvimento geográfico desigual, resultado final de toda trajetória intelectual do geógrafo Harvey, responsável por identificar todo aspecto geográfico na teoria econômica de Marx via popularização da visão de aniquilação do tempo pelo espaço efetuado pelo capital. O desenvolvimento geográfico desigual explicita de que forma o capital promove desenvolvimento em certas regiões e retrocesso em outras. Deixa nítido que certos pontos do globo podem atingir níveis impensáveis de acumulação de riqueza material, enquanto outros, mesmo muito próximos destes, afundam em pobreza unívoca.

Theis (2009) lembra que, de fato, vários autores brasileiros incorporam a tese do desenvolvimento desigual no estudo do espaço, talvez até de modo inconsciente, como Milton Santos, Caio Prado Jr. e Florestan Fernandes. Sabe-se que estes pesquisadores contribuíram incisivamente para a compreensão da realidade nacional, a partir de um arcabouço teórico universal. Isso indica que a dinâmica heterogênea de formação do modo de produção capitalista no globo nunca deve ser perdida de vista. Em outras palavras: não se pode cair no automatismo linear difundido pela tradição marxista oficial após

o estabelecimento da experiência socialista na Rússia, abandonando os aspectos infundáveis de contradição dentro da unidade.

A globalização, apesar de conter uma lógica unificadora sem ambivalências, procede recriando espaços distintos e, portanto, sociedades distintas, ainda que conectadas. As particularidades não desaparecem e não podem ser desprezadas. Uma aproximação dos saberes locais com os estudos sistemáticos organizados sob a forma de conhecimento escrito e codificado é uma condição importante para a elaboração de ações que convertam a mundialização em um movimento de vantagens para os trabalhadores do mundo. Neste sentido, a geografia e economia política de David Harvey podem ser pontos de partida eficazes para coordenar os trabalhos intelectuais na área de desenvolvimento territorial, que insistem em abandonar a teoria marxista para apenas dar conta da descrição dos fenômenos diretamente observáveis na superfície.

Bibliografia

BATISTA JR. P. N. "Mitos da 'globalização'", *Estudos Avançados*, vol. 12, no. 32, pp. 125-186, 1998.

BRANDÃO, C. A. *Território e desenvolvimento: as múltiplas escalas entre o local e o global*. Campinas: Editora da Unicamp, 2007.

BOURDIEU, P. *O poder simbólico*. Rio de Janeiro: Bertrand-Brasil, 2007.

FIORI, J. "Globalização e democracia". In: FIORI, J. *Os moedeiros falsos*. Petrópolis: Editora Vozes, 1997a.

_____. "O novo papel do Estado frente à globalização". In: FIORI, J. *Os moedeiros falsos*. Petrópolis: Editora Vozes, 1997b.

FRIEDMAN, T. L. *O mundo é plano*. São Paulo: Editora Objetiva, 2005.

HAESBAERT, R. *O mito da desterritorialização: do fim dos territórios à multiterritorialidade*. Rio de Janeiro: Editora Bertrand, 2004.

HARVEY, D. *Espaços de esperança*. São Paulo: Loyola, 2004.

HARVEY, D. *A produção capitalista no espaço*. São Paulo: Annablume, 2005.

LUXEMBURGO, R. *A acumulação do capital: estudo sobre a interpretação econômica do imperialismo*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1970.

PAULANI, L. "A crise do regime de acumulação com dominância da valorização financeira e a situação do Brasil", *Estudos Avançados*, vol. 23, no. 66, pp. 25-39, 2009.

PUTNAM, R. D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2000.

REIS, J. *Ensaio de economia impura*. Coimbra: Edições Almedina, 2007.

THEIS, I. M. "Do desenvolvimento desigual e combinado ao desenvolvimento geográfico desigual", *Novos Cadernos NAEA*, v. 12, n. 2, p. 241-252, 2009.

TROTSKY, L. *O programa de transição*. *The Marxists Internet Archive*, 1938. Disponível em: <www.marxists.org>.

_____. "The ABC of Materialist Dialectics". In: TROTSKY, L. *A petit-bourgeois opposition in the Socialist Workers Party*, Trotsky, December 15, 1939. Disponível em: <<http://www.marxists.org/archive/trotsky/1939/12/abc.htm>>. Acesso em: 20/12/2012.

Notas

1 Thomas L. Friedman defende uma visão de globalização em que as divisões territoriais tornam-se cada vez mais irrelevantes e que os países têm condições iguais de competição no mercado mundial. Ver Friedman (2005).

2 Apesar da ênfase recente dada ao termo, Harvey (2005, p. 80) pontua que a globalização já é um fenômeno presente no capitalismo desde o florescimento da internacionalização das trocas e do comércio.

3 As reconfigurações nos planos político, ideológico e geopolítico ocorrem, respectivamente, com a expansão do número de democracias, com a hegemonia do liberalismo econômico e com a reorganização da supremacia mundial norte-americana.

4 Santos, M. *Natureza do espaço: técnica e tempo. Razão e emoção*. São Paulo: EDUSP, 2008.

5 Guattari, E. & Rolnik, S. *Micropolítica: cartografias do desejo*. Petrópolis: Vozes, 1996.

6 Salientamos com apoio em Brandão (2007) que essas contribuições não necessariamente foram elaboradas para se contrapor ao ideário neoliberal, mas que, concretamente, servem de contraponto à noção de homogeneização dos diferentes territórios.

7 Sobre isso, ver Luxemburgo (1970) criticando os marxistas russos contra os populistas na controvérsia sobre a viabilidade do capitalismo na Rússia.

8 Aqui, fazemos referência ao texto “A geografia da acumulação capitalista: uma reconstrução da teoria marxista”, primeiro capítulo do livro *A produção capitalista no espaço* (2005), que foi originalmente publicado em “Antipode”, na versão de 1975.

9 O presente artigo aproxima-se da perspectiva de David Harvey com base em um elemento: a presença da lei do desenvolvimento desigual e combinado em seus estudos sobre a espacialidade do modo de produção capitalista. A recuperação deste elemento contribui para desmistificar a noção de linearidade de desenvolvimento econômico e social que impregna todas as correntes oriundas do paradigma eurocêntrico. Este é o motivo pelo qual a defesa de Harvey feita aqui não contém um contraponto crítico. Outros aspectos que permitem um maior distanciamento de Harvey (como sua interpretação particular da teoria econômica de Marx) devem ser abordados em outra ocasião.

ANTONIO CARNEIRO DE ALMEIDA JÚNIOR
CLAUS MAGNO GERMER

A ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO DA UNIÃO SOVIÉTICA: PRIORIDADE AO DEPARTAMENTO I

Recebido em 14 de outubro de 2014
Aprovado em 30 de abril de 2015

A ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO DA UNIÃO SOVIÉTICA: PRIORIDADE AO DEPARTAMENTO I

Resumo

O presente trabalho constitui uma análise do processo de industrialização da União Soviética no período que vai de 1928 até 1940. Temos como objetivo identificar os mecanismos que viabilizaram tal processo de industrialização, os impactos desse processo nos diferentes setores da economia e suas consequências nos padrões de vida da população soviética. Com a economia política marxista como base teórica, o objetivo do trabalho foi alcançado através da leitura crítica de bibliografia selecionada. Ao final do estudo, constatou-se primeiramente que foi devido a um investimento maciço no departamento I, envolvendo importação e replicação de novas tecnologias, que a União Soviética conseguiu industrializar-se tão rapidamente. Estes investimentos foram financiados, em maior grau, por uma drenagem de parte do trabalho excedente dos trabalhadores, através do imposto de circulação de produtos alimentícios, e, em menor grau, por empréstimos externos. Como resultado da estratégia, a economia da URSS cresceu a um ritmo acelerado, mas com desigualdades setoriais. Contudo, a comparação de vários estudos e dados nos levou a concluir que, a despeito do esforço para financiar os referidos investimentos, os padrões de vida da população continuaram a melhorar. Isto se tornou possível principalmente devido ao grande aumento da produtividade do trabalho gerado pela implementação das novas tecnologias.

Palavras-chave: industrialização soviética; socialismo; URSS.

Classificação JEL: B51; O25; O47; P23.

Abstract

This paper is an analysis of Soviet Union industrialization process during

ANTONIO CARNEIRO DE ALMEIDA JÚNIOR

Doutorando em Desenvolvimento Econômico pelo PPGDE/UFPR e Colaborador Externo do Projeto de Globalização e Crise na Economia Brasileira (PROGEB). Contato: <antonioalmeidajr@gmail.com>; <www.progeb.blogspot.com.br>.

CLAUS MAGNO GERMER

Professor Sênior do Departamento de Economia da UFPR. Contato: <cmgermer@ufpr.br>.

the period from 1928 to 1940. Our aim is to identify the mechanisms which made this industrialization process possible, its impacts on each economy sector and its consequences on soviet population standards of living. With Marxist political economy as theoretical basis, our aim was accomplished by selected bibliography reading. First of all, we found that was thanks to a large investment on department I, involving import and replication of new technology, that the Soviet Union was able to quickly industrialize itself. These investments were financed, in a greater degree, by a drain of part of workers surplus labor, using food turnover tax, and, in a lower degree, by foreign loans. As a result of this strategy, USSR economy grew at an accelerated pace, but with sectorial inequalities. However, the comparison of several studies and data drove us to the conclusion that, despite of the investment financing effort, population standards of living continued to improve. This was possible mostly thanks to a large labor productivity increase generated by implementation of the new technologies.

Keywords: soviet industrialization; socialism; USSR.

I. Introdução

Não só dentro, como fora da comunidade acadêmica, existe muito debate acerca de como foi possível a economia soviética industrializar-se e crescer tão rapidamente e a que custo. Embora a maioria dos pesquisadores aponte a concentração dos investimentos no setor produtor de meios de produção, o departamento I, como explicação do rápido crescimento, uma questão bastante polêmica é o custo da utilização dessa estratégia.

Cientes da importância do estudo da experiência soviética para as possíveis futuras experiências socialistas, o presente trabalho tem o intuito de contribuir para este debate. Aqui, nosso objetivo será descrever e caracterizar o processo de industrialização soviético durante um período que foi crucial para a afirmação da sua experiência socialista e para a sua transformação na segunda maior potência industrial do mundo na década de 1960, ou seja, durante o período que vai do I Plano Quinquenal, 1928, até 1940. Estudaremos os fatores determinantes desse processo e suas consequências para a população soviética.

Para levar a cabo o objetivo acima descrito, tivemos como base teórica a economia política marxista. A teoria marxista dos modos de

produção, por sua vez, foi o aspecto particular desta teoria mais utilizado por nós, estando sempre implícito na nossa análise. Nossa pesquisa foi desenvolvida através de leitura crítica de bibliografia selecionada, através da qual coletamos descrições qualitativas, análises e dados secundários acerca da economia soviética. Levamos a cabo algumas manipulações dos dados coletados que serão explicadas ao longo do texto.

2. O debate sobre a industrialização dentro do PCUS

Inúmeras eram as dificuldades nas quais a Rússia e, logo posteriormente, a URSS estavam imersas após a revolução de outubro de 1917. Não só o país no qual triunfou pela primeira vez uma revolução socialista era extremamente atrasado do ponto de vista do desenvolvimento das forças produtivas, como também enfrentou sérias dificuldades adicionais.

Durante o período inicial da revolução, era praticamente impossível organizar a produção de forma planejada devido às guerras. Findadas

estas últimas em 1921, iniciou-se a reconstrução da economia. (Paulino, 2008, p. 44-56; Fernandes, 1992, p. 75-77 e Aganbeguian, 1988, p. 58) Conforme demonstram os dados da Tabela 1, este processo de reconstrução arrastou-se até 1927.

Reconstituída a economia, era necessário discutir o rumo que ela tomaria. Era consenso geral que o Estado soviético deveria promover o desenvolvimento econômico, afinal, no regime socialista, o ser humano “põe sob seu domínio as condições de livre desenvolvimento” (Marx & Engels, 2004, p. 113). Além disso, visto que a revolução triunfara em um país atrasado, seria necessário desenvolver as forças produtivas até o limite de desenvolvimento alcançado pelo capitalismo. (Germer, 2009, p. 93-94) Contudo, não havia consenso em duas questões principais: a primeira delas era quanto à velocidade desse desenvolvimento e a segunda delas era quanto ao meio de promovê-lo.

Muitas contribuições foram dadas durante o debate. No entanto, duas propostas destacavam-se das demais: uma era defendida por

Tabela 1. Incremento da economia da URSS (1913 = 100)

Anos	Produção da Indústria	Produção da Agricultura	Movimento de Cargas para Transporte Ferroviário
1924-25	64	87	63
1926-27	103	107	127

Fonte: Stalin (1954, t. 10, p. 308-309, t. 12, p. 275-276 *apud* Dragúilev 1961, p. 102).

Preobrajensky e a outra era defendida por Bukharin.

A proposta de Preobrajensky tinha por intuito um rápido desenvolvimento da indústria.

Para ele, um desenvolvimento econômico lento e gradual implicaria riscos para a segurança da URSS frente à possibilidade de uma nova agressão imperialista. Se quisesse poder resistir a um novo ataque e garantir a sua integridade territorial, precisaria assegurar um desenvolvimento autônomo e rápido [...].

Para Preobrajensky, mais do que promover qualquer redistribuição, que só seria possível após um elevado desenvolvimento capitalista, era preciso acumular primeiro, ou seja, desenvolver rapidamente a base material do país.¹ (Paulino, 2008, p. 86-87)

A hipótese inicial desta proposta, que, como veremos posteriormente, realmente estava presente na realidade soviética, era de que havia um grande desemprego “oculto” no campo. Um dos objetivos do desenvolvimento era, portanto, que a indústria absorvesse este exército industrial de reserva. (Allen, 2003, p. 57)

Partindo deste pressuposto, era sabido que, visto que a União Soviética tinha um território rico em recursos naturais, não haveria empecilhos ao rápido desenvolvimento da indústria, que se daria através de investimentos maciços no departamento I. Isto porque ele geraria cada vez mais maquinaria para a expansão tanto da indústria produtora de bens de consumo, o

departamento II, quanto para a mecanização da produção agrícola, beneficiando também este setor. “Mas em um país extremamente carente, de onde viriam os recursos para uma industrialização acelerada?” (Paulino, 2008, p. 87).

Preobrazhensky's investment strategy would strain the State budget, which would have to pay for the new plants and equipment. Where were the funds to come from? Preobrazhensky believed they should be extracted from agriculture in a process of “socialist primitive accumulation”. (Allen, 2003, p. 58)

Assim, com recursos extraídos da renda gerada no campo, o Estado financiaria os investimentos e a propriedade camponesa iria desaparecendo à medida que os camponeses fossem sendo transformados em operários assalariados. A alteração dos preços relativos em favor da indústria foi o mecanismo escolhido para tanto. (*ibidem*)

Já a proposta de Bukharin caminhava no sentido contrário. Ele defendia o chamado “desenvolvimento ótimo”, ritmo de desenvolvimento alcançado quando a indústria se desenvolve com base no crescimento agrícola. (Paulino, 2008, p. 86; Allen, 2003, p. 59) Para que isso ocorresse, Bukharin

[...] advocated a pricing policy the reverse of Preobrazhensky's, namely, a reduction in the price of manufactures [...] in order to increase peasant marketings as well as to increase their purchases of manufactured consumer goods abo-

ve pre-1913 levels. Greater demand would stimulate production and industrial profits that could pay for investment. He also advocated measures to raise agricultural productivity. These included removing prohibitions on the use of hired labor in agriculture to encourage investment by the rich peasants. (Allen, 2003, p. 59)

A proposta de Bukharin, no entanto, tinha falhas graves. Muita destruição já havia sido causada pela contrarrevolução levada a cabo por potências imperialistas e pelos *kulaks*. Segundo Gúrov e Guchanov,

V. I. Lenin señalaba que en el agro existían diferentes grupos de clase y sociales: proletarios y semiproletarios rurales; campesinos pobres, campesinos medios y campesinos ricos (*kulaks*). (Gúrov & Goncharov, 1977, p. 116)

Ainda segundo eles, Lenin afirmava que os proletários e semiproletários rurais e camponeses pobres eram aliados do proletariado urbano na revolução socialista. Já os camponeses médios, “*debido a su mentalidad de propietario privado, vacilan hacia el lado de la burguesía*” (*ibidem*, p. 117). Os autores explicam que esta camada às vezes apoiava os atos revolucionários e às vezes tendia a uma junção de força com os *kulaks*. Por fim, os *kulaks* eram considerados, por Lenin, inimigos da revolução socialista. A orientação do PCUS era, portanto, de buscar o apoio das três primeiras camadas e oprimir os *kulaks*, neutralizando a influência destes nos camponeses médios.

Mesmo diante deste quadro, Bukharin sugeria fortalecer justamente os inimigos da revolução através de sua política de desenvolvimento.

Além disso, esta política também almejava a reintrodução de relações de produção capitalistas que já haviam sido abolidas na União Soviética: a exploração, por parte de um indivíduo, de força de trabalho alheia.

Como uma forma de manifestação transitória para as forças produtivas, as relações de produção do regime socialista são compostas de elementos do antigo modo de produção, o capitalismo, e do novo modo de produção, o comunismo. A instabilidade desta forma torna também incerto o futuro, pois tanto existe tanto a possibilidade de reconversão ao capitalismo como de transformação da sociedade em uma sociedade comunista. O que determina o que ocorrerá será a intensidade de cada uma das forças em choque. Portanto, o papel do poder revolucionário era fortalecer os componentes desta forma transitória que correspondiam ao novo modo de produção e enfraquecer os demais. A proposta de Bukharin, todavia, caminhava no sentido contrário.

A proposta de Preobrajensky, por sua vez, também tinha suas falhas. Ele propunha

“turning the terms of trade against agriculture since it was a less visible method of surplus extraction than direct taxation. But the peasants were no fools and would know if the price struc-

ture was manipulated to their disadvantage” (Allen, 2003, p. 58).

Além disso, com um esforço muito grande para a industrialização, a quantidade de recursos destinada ao investimento faria com que o consumo da população fosse reduzido, o que seria perigoso em um período de consolidação da revolução socialista.

Para a primeira crítica, não houve resposta por parte dos defensores da proposta. No que tange à segunda, contudo, a resposta baseava-se no modelo de crescimento econômico de G. A. Fel'dman, economista do GOSPLAN,² apresentado em um artigo de duas partes que foi publicado no *Planovoe Khoziaistvo* em 1928.³

Primeiramente, Fel'dman dividiu a economia nos departamentos I e II. Dada a situação da economia soviética na época, ou seja, largas possibilidades de expansão do emprego, o economista considerou a produção como função apenas do que, segundo Allen (2003, p. 54-56), ele chamou de estoque de capital.⁴ A produção de cada um dos departamentos é determinada, portanto, pelas seguintes equações:

$$Y_t^I = aK_t^I \qquad Y_t^{II} = bK_t^{II}$$

O que determina o investimento no modelo de Fel'dman são a produção do departamento I e a proporção na qual ela é dividida entre os dois departamentos. Denotando esta proporção por e , temos que o investimento nos dois departamentos será:

$$I_t^I = eY_t^I \qquad I_t^{II} = (1-e)Y_t^I$$

Uma vez que a produção em cada um dos departamentos cresce à medida que cresce o estoque de capital, é necessário determinar o montante deste no período t , o que é dado pelas seguintes equações.⁵

$$K_t^I = (1-d)K_{t-1}^I + I_t^I \qquad K_t^{II} = (1-d)K_{t-1}^{II} + I_t^{II}$$

Se substituirmos as equações 1, 2, 3 e 4 nas equações 5 e 6, obtemos as equações que denotam o montante de estoque de capital no período t para ambos os departamentos e em relação a todas as variáveis explicativas existentes.

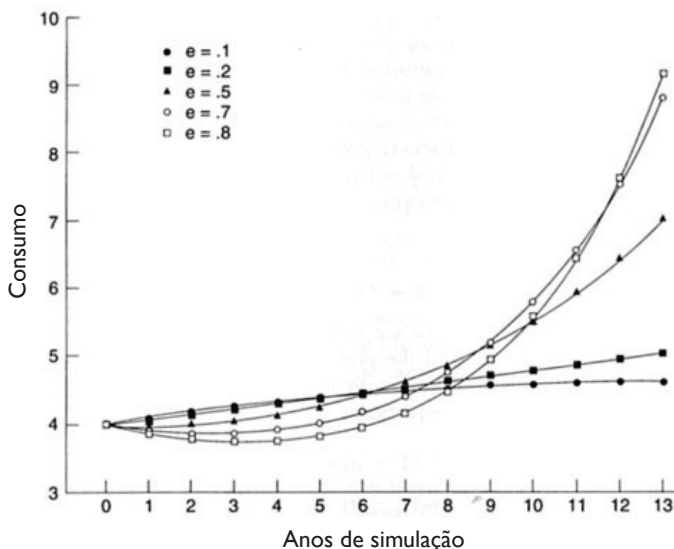
$$K_t^I = \frac{(1-d)}{(1-ea)} K_{t-1}^I \qquad K_t^{II} = (1-d) K_{t-1}^{II} + \frac{(1-e)(1-d)a}{(1-ea)} K_{t-1}^I$$

Analisando estas equações, vemos, primeiramente, que o estoque de capital do departamento I tem como variável explicativa apenas o seu estoque de capital do ano anterior. Já o estoque de capital do departamento II tem como variáveis explicativas tanto o seu estoque de capital do ano anterior, quanto o estoque de capital do ano anterior do departamento I. Disto podemos concluir que o estoque de capital do departamento II cresce em conjunto com o do departamento I, ou seja, quanto maior for este último, maior será o primeiro.

Um dos principais objetivos deste modelo é determinar a trajetória do consumo da economia (da produção do departamento II) ao longo do tempo. O que determina isto é o valor

atribuído ao ϵ , ou seja, a proporção de divisão do investimento. Fazendo uma simulação de 13 anos com vários valores para o ϵ , o resultado obtido por Allen (2003, p. 56) é apresentado na Figura 1.⁶

Figura 1 – Consumo no Modelo de Fel'dman



Fonte: Allen (2003, p. 56).

Vemos que existem valores de ϵ de alta magnitude que apenas provocam certa estagnação do consumo no período inicial que, no entanto, é seguida por um grande crescimento deste.

Portanto, dados os problemas da proposta de Bukharin e uma vez que era necessário desenvolver as forças produtivas da União Soviética até o limite alcançado pelo capitalismo o mais rápido possível para garantir a consolidação do regime socialista, o PCUS optou por utilizar a

proposta de desenvolvimento de Preobrajensky com base nas ideias do modelo de Fel'dman, que “*were key ones underlying Stalin’s industrial revolution*” (Allen, 2003, p. 57).

3. O esforço para o desenvolvimento: prioridade ao departamento I

A partir de 1928, o PCUS passou a adotar o planejamento central para reger o crescimento econômico soviético, com o GOSPLAN emitindo as diretrizes para orientar a produção das empresas. Já no início do II Plano Quinquenal, 1933, a grande maioria da indústria era composta por empresas estatais (99,93%) e 65% das terras da agricultura havia sido coletivizada. (Fernandes, 1992, p. 95-96) Com a maior parte da economia socializada, os planos econômicos do GOSPLAN, portanto, tornaram-se a ferramenta que levou a cabo a estratégia de desenvolvimento do PCUS apresentada na seção anterior.

De acordo com Nove (1991) *apud* (Paulino, 2008, p. 97), no I Plano Quinquenal, os setores de indústria pesada, energia e infraestrutura de transportes absorveram 78% dos investimentos totais, restando, portanto, 22% dos investimentos para ser dividido entre os demais ramos industriais e a agricultura.

Os dados apresentados na Tabela 2 expressam o resultado da estratégia. Podemos ver que os índices de volume da produção da Grande Indústria quase triplicam.

Tabela 2. Volume da produção global da grande indústria da URSS (1913 = 100)

Anos	1927	1928	1929	1930	1931	1932
Índice	122	152	190	249	307	352

Fonte: *Naródnioe Rozidistvo SSSR, Statisticheskii Sbornik*, p. 45 *Gosstatizdat*, 1956, *apud* Dragufliev (1961, p. 117).

Os demais planos, seguiram a mesma lógica do primeiro e mantiveram a prioridade ao departamento I. Em consequência disto, a cada ano, a produção de meios de produção constituía uma parte cada vez maior do produto total da indústria, como vemos na Tabela 3. Assim sendo, não se poderia esperar um resultado diferente. O desenvolvimento industrial da União Soviética deu um grande salto. Isto pode ser observado pela apreciação dos índices de volume da produção global da indústria soviética apresentados na Tabela 4:

A estratégia de desenvolvimento das forças produtivas levada a cabo pelo Estado soviético, portanto, teve um grande impacto positivo no crescimento industrial, o que, obviamente, provocou uma aceleração do crescimento econômico. De acordo com dados apresentados por Segrillo (2000, p. 254), de 1928 a 1940, a média do crescimento real anual do Produto Material Líquido⁷ (PML) da União Soviética foi de 14,62%.

Na teoria, o crescimento dos demais setores da economia deveria ser puxado pelo crescimento

Tabela 3. Proporção dos meios de produção e bens de consumo na produção global da indústria da URSS (em porcentagem):

Anos	1913	1928-9	1932	1937	1940
Meios de produção	44,3%	32,8%	53,3%	57,8%	61,0%
Bens de consumo	55,7%	67,2%	46,7%	42,2%	39,0%

Fonte: Dados oficiais soviéticos extraídos dos três primeiros planos quinquenais e publicados no livro de Tony Cliff, *State capitalism in Rússia*, Londres: Pluto Press, 1974, p. 35 *apud* Fernandes (1992, p. 105).

Tabela 4. Volume da produção global da indústria da URSS (1913 = 100)

Anos	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938
Índice	111,00	132,00	158,00	193,00	233,00	267,00	281,60	335,85	412,48	530,19	589,68	658,38

Fonte: Elaboração própria através de *Naródnioe Rozidistvo SSSR, Statisticheskii Sbornik*, p. 45 *Gosstatizdat*, 1956 *apud* Dragufliev (1961, p. 117) e *Naródnioe Rozidistvo SSSR*, p. 46 *apud* Dragufliev (1961, p. 126).

da indústria de base, embora não crescessem ao mesmo ritmo que ela. Para averiguar isto, primeiramente, inferimos os valores dos índices do volume da produção dos departamentos I e II, através do cruzamento dos dados dispostos nas Tabelas 3 e 4, e obtivemos o resultado mostrado na Tabela 5.

Como podemos ver, o crescimento do departamento I é surpreendente. Cresceu 248,47% no I Plano Quinquenal e 139,50% no segundo. Isso nos dá um crescimento médio anual de 23,99%. O departamento II, por sua vez, também cresce, embora a taxas mais lentas: 53,28% no I Plano e 99,57% no segundo, com uma média de 11,83% ao ano.⁸ Sabemos que, com base no modelo de Fel'dman, a aceleração do crescimento deste departamento no segundo plano já era esperada. Contudo, podemos perceber que, no geral, seu desempenho supera as expectativas.

Apontamos anteriormente que, no I Plano Quinquenal, o investimento feito na agricultura

e no departamento II correspondia a 22% do total. Não obtivemos os dados acerca dos investimentos totais nos demais planos do período que analisamos agora. No entanto, obtivemos os dados oficiais acerca do investimento em capital fixo dividido por setores da economia. Estes são apresentados na Tabela 6. Ao analisarmos esta tabela, observamos que a proporção em que se dividem estes investimentos não muda muito ao longo do período. Assim, pressupondo que a proporção dos investimentos totais segue a mesma lógica dos investimentos em capital fixo e permanece praticamente inalterada, temos, nos parâmetros do modelo de Fel'dman, um $e \geq 0,7$. Para valores dessa magnitude, como vimos, esperava-se uma estagnação da produção do departamento II durante os primeiros cinco anos. Por essa razão dizemos que o desempenho do departamento II superou as expectativas do modelo.

Tabela 5. Volume da produção global dos departamentos I e II da indústria da URSS (1913 = 100)

Anos	1913	1927-8	1932	1937
Departamento I	100	89,62	321,24	769,38
Departamento II	100	146,04	223,86	446,75

Fonte: Elaboração própria a partir das Tabelas 3 e 4.¹

¹ Primeiramente, utilizamos os valores percentuais fornecidos na Tabela 3 para dividir o número índice proporcionalmente, de forma que, em 1913, o índice do volume da produção dos departamentos I e II obtido foi, respectivamente, 44,3 e 55,7 (idênticos à porcentagem por 1913 constituir base 100) e assim sucessivamente. Após a obtenção destes índices, calculamos as taxas de crescimento deles, colocamos 1913 novamente como base 100 e aplicamos as respectivas taxas de crescimento para obter os novos números índice. É necessário apontar ainda que, como temos um valor da Tabela 3 que se refere aos anos 1927 e 1928, utilizamos uma média geométrica dos índices dos dois anos para realizar os cálculos.

Tabela 6. Estrutura do investimento soviético em capital fixo (médias anuais das porcentagens em relação ao total)⁹

	1918-1928	1928-1932	1933-1937	1938-1941	1941-1945
Indústria	15,8%	39,1%	38,0%	35,5%	44,6%
Agricultura	3,1%	16,1%	12,6%	11,4%	9,7%
Transporte/Comunicação	9,7%	16,8%	19,3%	17,5%	14,7%
Construção de moradias	67,5%	16,1%	13,1%	17,5%	16,0%
Outras construções em setores não-produtivos	3,9%	11,9%	17,0%	18,1%	15,0%

Fonte: *Narkhoz*, 1961, p. 540-541 *apud* Segrillo (2000, p. 283).

No que tange à agricultura, as coisas não funcionaram da mesma maneira. Na teoria, da mesma forma que o rápido crescimento da indústria produtora de meios de produção favoreceu o crescimento da indústria de bens de consumo, ele deveria também favorecer o crescimento da produção agropecuária. A evolução desta produção durante o período analisado apresentado na Tabela 7, todavia, demonstra o contrário.

Durante todo o período, entre altos e baixos, a agricultura alcança um crescimento total de

13,71%, o que equivale a uma taxa média de crescimento anual de apenas 0,9%. É claramente um desempenho medíocre se comparado aos largos passos que dava o restante da economia soviética. Torna-se necessário, portanto, ir mais a fundo nesta questão para identificar os fatores que comprometeram o desempenho deste setor.

Em primeiro lugar, devemos lembrar que, no final da década de 1920/início da de 1930, ocorre o processo de coletivização das terras na URSS. E, em função do litígio entre o Estado soviético e os camponeses,

Tabela 7. Produção agropecuária na URSS (1913 = 100)

Anos	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940
Índice	124	121	117	114	107	101	106	119	109	134	120	121	141

Fonte: *TsEntsal'noe Statisticheskoe Upravlenie pri Sovete Ministrov SSSR* (Administração Central de Estatísticas do Conselho de Ministros da URSS) *Sel'skoe Khozyaistvo SSSR* (A agricultura da URSS: antologia estatística), Moscou: Gosstatizdar, 1961a. p. 605 *apud* Segrillo (2000, p. 280).

Farm output dropped 29 percent between 1929 and 1932 as peasants stopped planting grain and slaughtered livestock rather than turn the animals over the collectives. (Allen, 2003, p. 173-174)¹⁰

Este conflito entre o Estado e os camponeses, portanto, explica parte do fraco desempenho do setor agrário. No entanto, este constitui um fator pontual.

A nosso ver, a questão central que devemos investigar se traduz no seguinte: por que o aumento da oferta de maquinaria não impactou positivamente o produto agrícola?

Para responder a esta pergunta, é necessário saber primeiramente se havia espaço para aumento do produto do setor agrícola por meio da substituição de trabalho humano por trabalho mecânico. Tal medida, em qualquer circunstância, afetará os custos de produção, reduzindo-os. Contudo, não é sempre que o produto pode ser afetado. Caso exista excesso de mão de obra, a mecanização, embora reduza os custos de produção, não afetará o produto. Este era precisamente o caso da economia soviética.

Na década de 1920, o GOSPLAN estimava que, tendo em vista a tecnologia utilizada no campo na URSS, eram necessários 20,8 homens-dia¹¹ por hectare para a realização de todas as tarefas relativas à produção agrícola. (*ibidem*, p. 74)

Assim,

Applying the GOSPLAN norm of 20.8 man-days per hectare to Russian agriculture [...] implies

the need of 17.8 million years of work in the fifty provinces of European Russia. With 16 million peasant families in the region, there were about 39.7 million adult male equivalent years of labor available. By this reckoning, the peasant population was 2.2 times too large for the needs of farming, even without considering organization or mechanization. (*ibidem*, p. 76)

Mesmo na época das colheitas, quando se apresenta maior necessidade de mão de obra, 18,6 milhões de trabalhadores eram requeridos¹² (o que ainda fica bem abaixo dos 39,7 milhões disponíveis). (*ibidem*, p. 76)

Assim, caso o Estado soviético resolvesse fazer um maciço investimento na mecanização da agricultura, o único resultado disto seria um desemprego maciço no país. Uma economia socialista nesta situação, portanto, requer um processo de mecanização agrícola progressivo para que aos poucos este desemprego oculto existente no setor rural seja absorvido pela indústria em rápida expansão nas cidades. Ou seja, percebe-se que a queda ocorrida no investimento em capital fixo na agricultura, ao longo do período analisado, apresentado na Tabela 6, era inevitável.

Descartada a possibilidade de aumento do produto do setor agrário através da mecanização, restam apenas duas possibilidades: a utilização de biotecnologia, com melhoramento de sementes etc. e o crescimento extensivo, ou seja, ampliação da área plantada.

Allen (2003, p. 66-78) analisa a primeira através da comparação entre produção agropecuária na URSS e nas Grandes Planícies da América do Norte. Isso porque:

There is a long tradition of regarding Russian agriculture as technologically backward. The case usually rests on comparisons of grain yields in Russia and Ukraine with those in Western Europe, which were considerably higher. Such comparisons, however, are off the mark since, in countries such as Britain, soil and climate – and, consequently, the farming system – were so different. [...] I compare Russian productivity in 1913 with productivity on Great Plains of North America.¹³ [...] As in Russia, the climate was cold and dry. While there was some livestock production in both regions, grain was the principal product. (*ibidem*, p. 66)

Pelos dados da Tabela 8, podemos ver que a produção por hectare na Rússia era similar a da região das grandes planícies na América do Norte.

Enquanto a Rússia apresentava alguma vantagem no que tange às plantações, as Grandes Planícies eram superiores na criação de animais. Contudo,

The low level of yields on the Great Plains and Canadian prairies did not reflect a failure to conduct agricultural research. On the contrary, Olmstead and Rhode (2002) have emphasized that there was widespread experimentation with new seeds varieties to control pests and disease as well as to find varieties of wheat that would grow in the harsh conditions of the Great Plains. It is ironic that some of the leading varieties – for example, Kubanka and Kharkof – were

Tabela 8. Produção por hectare: Rússia versus Grandes Planícies em 1913 (produto valorado em rublos)

	Canadá e EUA			Rússia		
	Cultivada ¹	Aprimorada ²	Área Total ³	Cultivada ¹	Aprimorada ²	Área Total ³
Colheita	25,1	14,2	7,0	31,8	15,8	7,7
Estoque Animal	16,6	9,4	4,6	15,8	7,8	3,8
Total	41,7	23,7	11,6	47,6	23,6	11,5

Fonte: Allen (2003, p. 74).

¹ Área cultivada com alguma cultura agrícola (grãos, etc.). Exclui campinas, pastos e terras em descanso.

² Área onde foi realizado algum trabalho humano, seja de cultivo ou modificação. Inclui terras em descanso, cultivo de grama, campinas e pastos artificiais, excluindo terras que não sofreram qualquer intervenção de trabalho humano, como pastos naturais.

³ Adiciona terras que não sofreram qualquer ação de trabalho humano ao conceito Aprimorada.

imported from Russia. [...] *North American farmers had no high-yield technology that would quickly increase the Russian food supply.* (*ibidem*, p.71 [grifos nossos])

Ou seja, também está descartada a possibilidade de aumento do produto agrícola por meio do investimento em biotecnologia, nos restando apenas a última.

Segundo Aganbeguian (1988, p. 63) e Fernandes (1992, p. 26), no início da década de 1950, o Estado soviético levou a cabo uma política de expansão de terras cultiváveis e melhoramento dos solos através de projetos de irrigação. Tais projetos resultaram em um aumento médio

de 7% ao ano da produção agrícola no período 1954-1959. (Aganbeguian, 1988, p. 64) Diante do baixo nível tecnológico requerido neste tipo de investimento, o que poderia impedir o Estado soviético de realizá-lo?

Numa economia onde o objetivo da produção é nada mais do que a satisfação das necessidades sociais, é a necessidade de alimentos que determina se deve ou não ser expandida a produção agrícola. Dos dados apresentados na Tabela 9, podemos inferir que havia necessidade de aumento do consumo de produtos alimentícios durante os primeiros três planos quinquenais, uma vez que, cerca de 20 anos depois do III

Tabela 9. Consumo alimentar anual por habitante na URSS

Alimento (em kg)	1950	1960	1970	1975	1985	1986
Carne	26	40	48	54	61,7	62,5
Leite e produtos lácteos	172	—	—	316	325	332
Ovos (em unidades)	60	—	—	216	260	265
Peixes e produtos da pesca	7	—	—	17	18	18,4
Manteiga	3	—	—	8	—	—
Açúcar	12	—	—	41	—	44
Legumes	51	—	—	89	—	103
Batatas	241	—	—	120	—	108
Produtos panificados (calculados em conteúdo de farinha, em kg)	172	—	—	141	—	133

Fonte: Aganbeguian (1988, p. 190; 192; 206).

Plano, este consumo continua a aumentar. Se havia necessidade de alimentos, não nos resta alternativa a não ser concluir que o que impedia a realização destes investimentos nada mais era do que a falta de recursos. Ao contrário do que ocorria em relação ao departamento II, o investimento na ampliação da produção do departamento I e o investimento na ampliação da produção agrária eram mutuamente excluídos. A estratégia de desenvolvimento da URSS, portanto, constitui o segundo fator responsável pelo fraco desempenho do setor agrícola.

Portanto, diante de tudo que foi apresentado na presente seção, desprende-se a seguinte caracterização do processo de industrialização soviético. A industrialização, de 1928 a 1940, deu-se através da priorização do investimento no departamento I na intenção de que seu crescimento puxasse o crescimento do restante da economia pelo aumento rápido da oferta de meios de produção disponíveis para investimento. Esta estratégia funcionou para o departamento II, tendo este um desempenho até superior ao esperado. O mesmo não ocorreu, no entanto, com o setor agrícola, em função do desemprego oculto existente no campo. Embora fosse impossível o aumento da produção via desenvolvimento biotecnológico, os altos investimentos feitos no departamento I provavelmente atraíram todos os recursos disponíveis, impedindo que restassem quaisquer destes que viabilizassem um aumento extensivo da produção no campo.

Obviamente, é preciso frisar que este não foi o único fator responsável pelo fraco desempenho agrícola da URSS. A reação dos camponeses ao processo de coletivização também acarretou impactos negativos, embora pontuais.

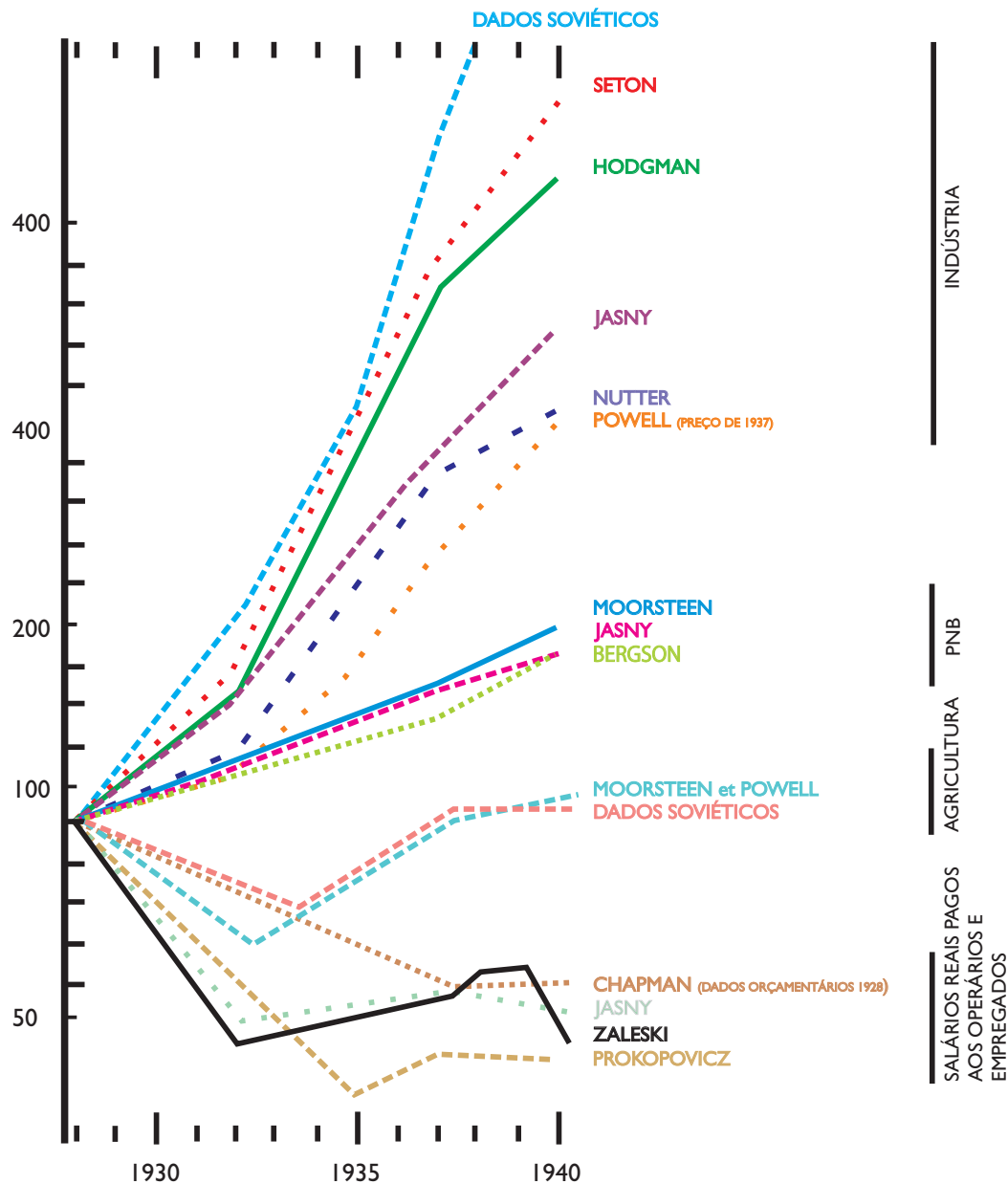
4. A industrialização e os padrões de vida da população soviética

A maioria dos pesquisadores entende que houve um decréscimo nos padrões de vida da população durante todo o período de crescimento acelerado. Paulino (2008, p. 101) não só é um destes pesquisadores, como embasa sua tese nos cálculos de vários outros acerca dos rendimentos dos trabalhadores na URSS. Estes estão dispostos na Figura 2.¹⁴

Apesar de alguma diferença nos dados apresentados, a ideia que se desprende do gráfico é a de que, no I Plano Quinquenal, houve uma queda acentuada nos rendimentos reais dos operários empregados (a um nível que constituía cerca de 40% do nível de 1928) e uma pequena recuperação deste indicador no II e no início do III Plano Quinquenal. No período por inteiro, há uma queda de 50% nestes rendimentos em média.

Estes dados, no entanto, vão de encontro aos fornecidos pelo Primeiro Secretário do governo da União Soviética da época, Joseph Stalin. No balanço sobre os resultados do I Plano Quinquenal apresentado ao Comitê Central e à Comissão Central de Controle do PCUS, ele atesta

Figura 2. Evolução do crescimento da indústria, da agricultura e dos salários reais soviéticos de acordo com várias fontes



Fonte: Sapir (1989, p. 38) apud Paulino (2008, p. 101).

um aumento de 67% no valor do salário anual médio dos trabalhadores da grande indústria durante o período do plano. (Fernandes, 1992, p. 105-106) Já os dados da Agência Central de Estatísticas da URSS, TSsU (fonte oficial), apontam uma inflação anual média de 8,8% durante o período que vai de 1928 a 1940. (Paulino, 2008, p. 166) Fazendo o cálculo através da inflação média, obtemos uma inflação de 52,46% no período, o que nos daria um aumento real do salário de 14,54%, uma taxa média de 2,75% ao ano durante o I Plano Quinquenal. É preciso, no entanto, chamar a atenção para o fato de que Stalin referia-se apenas aos trabalhadores da grande indústria.

Fernandes (1992, p. 105), no entanto, acrescenta que fontes ocidentais apontam que o salário real médio de um trabalhador da URSS em 1940 era de 52% a 57% do salário real médio de 1928, valores que se aproximam dos apresentados na Figura 2.

Já Allen (2003) faz uma análise diferente. Segundo ele, se retirarmos a inflação do aumento nominal do salário do período que vai de 1928 a 1937, constataremos que o rendimento real dos trabalhadores em geral sofre uma queda de 23% durante o período. No entanto, ele sublinha que, durante o período de rápida industrialização, cada vez mais trabalhadores migravam do campo para a cidade suprimindo a demanda urbana por trabalho. Eles o faziam precisamente

porque os rendimentos nas cidades eram mais altos se comparados aos rendimentos rurais. Allen (2003, p. 68) afirma que Hoeffding mensurou cuidadosamente o rendimento médio de um trabalhador rural no ano de 1928, que era, em média, 473 rublos. Assim, para os trabalhadores que se mudaram do campo para a cidade, o aumento médio da sua renda, de 1928 a 1937, foi de 26% (Allen, 2003, p. 148; 149).¹⁵ A Tabela 10, por sua vez, nos mostra que o número de trabalhadores na cidade aumenta consideravelmente. Este aumento, além disso, certamente foi acompanhado pela criação de muitos outros postos de trabalho nas cidades. Se juntarmos isto ao argumento de Allen, vemos que, de um ponto de vista social, houve um aumento nos rendimentos da população.

Como apontamos, os pesquisadores divergem em relação à questão. O grande problema aqui, contudo, é que nós particularmente consideramos que toda esta discussão está fora de foco. Ocorre que o salário na URSS não tinha o mesmo significado que o salário nos países ocidentais. Lá, parte do salário não era paga sob a forma de remuneração. Atendimento médico, educação, entre outros serviços e bens de consumo que nem sempre são oferecidos gratuitamente nos países capitalistas, eram, na URSS, bancados pelo Estado. É neste sentido que devemos, na verdade, dar mais atenção à evolução do consumo da população soviética, ao invés de nos atermos aos rendimentos auferidos por esta.

Tabela 10. A classe trabalhadora na URSS (em milhares)

Tipos de trabalhadores	1928	1932	1937	1940
Total de empregos (trabalhadores e funcionários)	10.800	20.600	26.700	31.200
Trabalhadores (total)	6.800	14.500	17.200	20.000
Trabalhadores na indústria	3.124	6.007	7.924	8.290
Trabalhadores na construção	630	2.479	1.875	1.929
Trabalhadores nos <i>sovkhoses</i> e outras fazendas estatais	301	1.970	1.539	1.558

Fonte: Lewin (1985, p. 225) *apud* Paulino (2008, p. 353).

Um economista ocidental bastante famoso no campo da pesquisa acerca da URSS é Abram Bergson. Este é famoso pela sua visão pessimista sobre a evolução soviética. Segundo ele, o consumo *per capita* na URSS aumentou apenas 3% no período que vai de 1928 a 1937. (*ibidem*, p. 137)

Ao revisar a metodologia de Bergson, no entanto, Allen encontra dois erros. O primeiro deles é que, ao retirar o aumento dos preços das suas estimativas, Bergson utiliza o índice de Pasche como base. O curioso é que, entre os índices de Pasche e Laspeyres, o primeiro gera um péssimo resultado para o crescimento do consumo, enquanto que o outro segue para o outro extremo. Em resposta a isto, Allen afirma:

Modern theory of index numbers suggests a better procedure. Instead of using Pasche or Laspeyres indices, we should take some sort

of average that uses the weight of both years. (Diewert 1976; Allen and Diewert 1981) The Fisher Ideal Index (the geometric average of the Pasche and Laspeyres) is a common¹⁶ choice. In the case of multi-year comparisons, chain-linking the Fischer Ideal would solve Bergson's logical problem by allowing the weights to follow the change in consumption patterns over time. This procedure would also use more information in calculating inflation between successive dates and would not arbitrarily privilege the spending pattern in one year as does Bergson's choice of Pasche index or, indeed, as would a preference for the Laspeyres. [...] After all, if the Pasche and the Laspeyres indices differ widely, doesn't it make more sense to use an average of the two rather than to rely on one to the exclusion of the other? (*ibidem*, p. 139-140)

O segundo erro da metodologia de Bergson diz respeito a um ajustamento nos preços de 1928, feito por Janet G. Chapman. Primeiramente, ela

pressupõe que, enquanto os preços de 1937 eram representativos para toda a economia, os de 1928 correspondiam apenas às vendas urbanas. Assim, baseada em uma afirmação dos documentos do I Plano Quinquenal que dizia que o poder de compra no campo era 35% maior do que na cidade, ela realizou um ajustamento nos preços de 1928 que os torna menores. (*ibidem*, p. 140) Este ajuste superestima o consumo deste ano, mas subestima o crescimento deste até o ano de 1937. Allen (2003, p. 141), no entanto, aponta que não há como afirmar ao certo o que o GOSPLAN queria dizer com tal afirmação e contra-argumenta que, como havia excesso de demanda por produtos industrializados, havia inclusive pequenas firmas que compravam produtos nas lojas estatais para revendê-los mais caro no campo.

Após corrigir o índice utilizado por Bergson e o ajustamento feito por Chapman, Allen chega a um crescimento de 30% no consumo real *per capita* da URSS no período que vai de 1928 a 1937 (*ibidem*, p. 142-143), ou seja, um crescimento anual de 2,66%.

Note que a taxa anual média de aumento do consumo *per capita* a qual chegou Allen (2003) é bastante semelhante ao aumento real de salário que obtivemos a partir do relatório apresentado por Stalin. Assim, é possível que, neste relatório, os soviéticos tenham considerado o salário com o significado que ele possui na economia socialista e os demais pesquisadores, não.

Desta forma, ao ponderarmos todas estas informações, julgamos que o processo de industrialização deu-se sem que os padrões de vida da população fossem afetados de forma negativa. Ou seja, a estratégia de investimento do PCUS pôde coexistir com a melhoria dos padrões de vida da população.

Contudo, apesar de tudo que já apresentamos aqui, duas questões ainda não estão claras: 1) como foi possível obter os recursos necessários para a realização dos grandes investimentos ao mesmo tempo em que os padrões de vida da população continuaram a melhorar e 2) como o crescimento do departamento II pode superar as expectativas do modelo de Fel'dman. A explicação para estas questões passa pelo aprofundamento da análise em dois pontos: a obtenção dos recursos para investimento e o conteúdo do crescimento econômico soviético.

5. A acumulação primitiva socialista, os empréstimos externos e o conteúdo do crescimento econômico soviético

Ao atraso tecnológico inicial no qual se encontrava a URSS às vésperas do I Plano Quinquenal, correspondia também um atraso científico. Uma vez que a consolidação da revolução dependia da melhoria das condições de vida do proletariado e do campesinato e da capacidade da nação socialista de fazer frente a novos ataques estrangeiros, não havia tempo hábil para

desenvolver o conhecimento científico internamente, para, a partir disto, fazer evoluírem as técnicas de produção. A evolução da técnica deveria vir de fora, mesmo que se originasse nos países capitalistas, e, já antes da NEP,¹⁷ iniciaram-se os preparativos para pôr tal plano em prática.

Às vésperas do término da guerra civil, o governo soviético tomou uma série de medidas para expandir novamente o comércio exterior da Rússia. Assim, várias empresas, entre bancos, companhias de seguros e escritórios comerciais, foram criadas no exterior com o objetivo de facilitar as operações comerciais com países capitalistas. (Fernandes, 1992, p. 90-91) As medidas surtiram efeito, contudo o impacto não foi o suficiente para recuperar o nível de comércio

externo de 1913, como demonstram os dados da Tabela II.

O fato de o comércio externo soviético ter demorado muito tempo para recuperar o nível de 1913 (que só ocorreu ao final da década de 1940) não era importante. Isto porque o que interessava era a compra da tecnologia mais avançada do mundo capitalista para replicá-la no território soviético, adaptando-a as particularidades deste território. Contudo, primeiramente era necessário conseguir os recursos para tanto.

Já vimos que, segundo a estratégia de Preobrazhensky, através de um comércio desfavorável entre cidade e campo, drenar-se-iam recursos deste último para a primeira, a fim de levar a cabo a industrialização. As coisas, no entanto, não se processaram exatamente assim.

Tabela II. Evolução do comércio exterior soviético (em milhões)

Exportações							
Ano	1913	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Rublos (1936)	6.658	357	955	1.476	2.664	3.174	3.267
Dólares	792	—	98	171	313	348	397
Importações							
Ano	1913	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Rublos (1936)	6.323	1.182	627	1.139	3.621	3.017	3.321
Dólares	708	—	64	132	425	355	390

Fonte: Compilado de dados oficiais soviéticos por Smith, G. A. *Soviet foreign trade: Organization, operations, and policy, 1918-1971*. Praeger Publishers: Nova York, 1973, p. 12-13 *apud* Fernandes (1992, p. 91).

Os rendimentos obtidos pelos camponeses nas vendas compulsórias ao Estado de fato caíram ao longo do período do I Plano Quinquenal, uma vez que os preços não foram reajustados e a inflação era significativa. Contudo, a produção que excedesse a quantidade estabelecida nas vendas compulsórias poderia ser vendida nos mercados coletivos, que não tinham os preços regulados pelo Estado. Fazendo uma média ponderada do movimento destes preços com os preços das vendas compulsórias, chegou-se, na verdade, ao resultado de que, enquanto os preços dos manufaturados aumentaram a um fator de 2,4, os preços dos produtos originais do campo aumentaram a um fator de 3,13. (Allen, 2003, p. 101) Se considerarmos o período de 1928 a 1937, o fator de aumento dos preços dos produtos de origem rural e dos manufaturados foram 6,2 e 4,22, respectivamente. (*ibidem*) Ou seja, os termos de troca continuaram favoráveis aos camponeses até o fim do II Plano Quinquenal.

Contudo, apenas a deterioração dos preços das vendas compulsórias estava longe de ser a principal fonte de financiamento dos investimentos. Allen explica que:

While the average price received by farmers kept pace with in non food manufactures, it did not kept pace with food prices, which rose eight fold between 1928 and 1937. [...] Instead of letting the peasants reap those rising food prices as higher income, the state imposed a high sales tax (the

turnover tax) on consumer goods. This tax drove a wedge between the prices that urban residents paid for food and the prices that farmers received for their crops. These tax collections financed the investment boom. (*ibidem*, p. 101-102)

Em 1937, por exemplo, as receitas da venda de roupas, pão, linguiça etc. somaram 110 bilhões de rublos. O custo de sua produção era 17 bilhões de rublos. Dos 93 bilhões restantes, apenas 17 bilhões foram apropriados pelo campo, e o Estado apropriou-se de 76 bilhões por meio da *turnover tax*. Neste mesmo ano, todas as agências públicas gastaram 118 bilhões de rublos, o que incluía investimentos na magnitude de 56 bilhões de rublos em capital fixo e circulante. A *turnover tax* financiou, portanto, a maior parte destes investimentos. (*ibidem*, p. 176) Ou seja, ironicamente, a taxa direta considerada perigosa por Preobrajensky constituiu a maior fonte de recursos para o investimento.

De acordo com a história oficial da União Soviética, contada pelo Comitê Central do PCUS, esta foi a única fonte de recursos para os grandes investimentos. Explicava-se que:

Na generalidade, os países capitalistas montaram a sua indústria pesada com energias obtidas no exterior; espoliando as colônias, impondo tributos aos povos vencidos, contraindo empréstimos externos. Por princípio, o país dos soviets não podia recorrer a este sórdido meio de se abastecer de fundos, que é a pilhagem dos povos coloniais ou vencidos para a sua industrialização. A URSS

não podia recorrer aos empréstimos externos pela simples razão de que os países capitalistas recusar-lho-iam. *Era necessário procurar as energias precisas no interior do país.* (CC do PC da URSS, 1974) *apud* (Fernandes, 1992, p.98 [grifos nossos])

Ocorre, no entanto, que o “país dos soviéticos” não só pôde, como recorreu aos empréstimos externos.

Em 1929, o endividamento da União Soviética com bancos de países capitalistas era da magnitude de 415 milhões de rublos-ouro. Apenas dois anos depois, esta soma havia mais do que triplicado e era da magnitude de 1,4 bilhão de rublos-ouro. (Condoice, 1951) *apud* (Fernandes, 1992, p. 98) Fernandes afirma que, nesta época, *“A maior parte destes empréstimos era composta por créditos de curto prazo destinados a financiar a compra de equipamentos para o esforço da industrialização”* (Fernandes, 1992, p. 96). Assim, munidos dos recursos que eram progressivamente obtidos com a *turnover tax* e com empréstimos externos, os soviéticos começaram a adquirir a tecnologia importada.

Allen (2003, p. 104), como exemplo, aponta que a construção das duas plantas industriais produtoras de ferro mais famosas da URSS, Kuznetsk e Magnitogorsk¹⁸, deu-se através de importação de tecnologia em larga escala, sendo a planta desta última baseada na tecnologia da U.S. Steel Corporation de Gary, Indiana. Robin Blackburn, por sua vez, baseado nos estudos de A. C.

Sutton, afirma que era extraordinário que “no início dos anos 30 mais da metade das exportações inglesas e norte-americanas de máquinas tenha sido para a União Soviética. Em certos setores, as cifras vão além de 90%” (Blackburn, 2005, p. 143). Não é à toa que a razão entre a dívida externa e os investimentos da União Soviética, apesar de a primeira ter mais do que triplicado, subiu apenas, de 8,6% em 1929, para 10,2% em 1931. (Fernandes, 1992, p. 98 e 99)

Contudo, precisamente devido ao atraso científico existente na URSS, a simples importação de tecnologia não seria suficiente para fazer deslanchar a produção na economia. Para tanto, a economia soviética precisou fazer contratos de assistência técnica com grandes empresas de países capitalistas. Segundo Fernandes (1992, p. 100), no final de 1929, havia 64 contratos deste tipo em operação. No final de 1931, o referido número havia quase duplicado e alcançava 124. Fernandes (1992, p. 100) cita, como mais conhecidos, os acordos com as empresas alemãs AEC, Siemens e Telefunken (produção de geradores e demais equipamentos elétricos e telefônicos) e com as empresas americanas Cooper (construção da represa Dinper) e Ford (construção da fábrica de automóveis em Novogorod). Allen (2003, p. 104), por sua vez, cita acordos de assistência técnica firmados entre os soviéticos, a Freyn Engineering de Chicago e a McKee the Cleveland, Ohio.

A liderança da URSS, no entanto, não se apoiou mais tempo do que o necessário nestes acordos. Ao que tudo indica, as devidas providências foram tomadas para que os cientistas soviéticos estudassem e dominassem o mais rápido possível a tecnologia importada. Isto porque, em 1933, havia apenas 46 contratos de assistência em operação, aproximadamente um terço do número de 1931, e, em meados da década de 1930, praticamente todos foram cancelados. (Fernandes, 1992, p. 100) Mesmo assim, a economia soviética continuou crescendo vigorosamente.

Uma vez absorvida e devidamente estudada a tecnologia desenvolvida externamente, não havia mais razões para que a União Soviética continuasse a importar as mesmas máquinas: a produção agora poderia se dar dentro dos limites do regime socialista, e foi precisamente o que ocorreu. A dívida soviética, ao final de 1933, caiu para 120 milhões de rublos-ouro (representando apenas 0,5% da média anual de investimentos do II Plano Quinquenal) (*ibidem*, p. 98; 99) e as importações da URSS, em virtude disto, voltaram à trajetória de queda, conforme indicam os dados da Tabela 12.

Importando tecnologia dos países capitalistas desenvolvidos e replicando-a ininterruptamente durante o período analisado, o Estado soviético conseguiu dar origem a uma ótima evolução da produtividade do trabalho, que, de 1929 a 1938, cresceu 76,19%, uma taxa anual de 6,5%. Para

se ter uma ideia, esta taxa era superior à taxa de crescimento da produtividade da economia japonesa no pós Segunda Guerra (Bolotin, 1987, n. 12, p. 144; 146; 148) *apud* (Segrillo, 2000, p. 256). Com tamanho crescimento da produtividade do trabalho, não se poderia esperar outro resultado que não o crescimento econômico experimentado pela economia soviética que foi apresentado nas seções anteriores.

Em resumo, portanto, foi possível financiar os investimentos sem que isto se desse em detrimento de uma piora necessária das condições do campesinato apenas porque não foi exatamente a estratégia de Preobrajensky que foi posta em prática. Como a maior parte dos recursos originava-se da *turnover tax* de produtos alimentícios, a drenagem de recursos não foi somente do campo, mas do excedente gerado por todos os trabalhadores. Os aumentos de produtividade são, portanto, o elemento chave na explicação de como foi possível angariar os recursos pros planos de investimento e na explicação de como foi possível um desempenho tão bom do departamento II.

Tomemos todo o trabalho abstrato despendido numa sociedade socialista. Teoricamente, ele continua podendo ser dividido em trabalho necessário e trabalho excedente. Na União Soviética, eram as decisões de investimento que determinavam quanto deste trabalho excedente seria, juntamente com o trabalho necessário,

Tabela 12. Evolução do comércio externo soviético (em milhões)

Ano	Exportações			Importações		
	Rublos (1936)	Rublos (1961)	Dólares	Rublos (1936)	Rublos (1961)	Dólares
1928	3.519	630	414	4.175	748	233
1929	4.046	724	476	3.857	691	454
1930	4.539	813	534	4.638	830	545
1931	3.553	636	418	4.840	867	569
1932	2.518	451	296	3.084	552	363
1933	2.168	389	255	1.525	273	179
1934	1.832	328	215	1.018	182	120
1935	1.609	288	189	1.057	189	124
1936	1.359	243	270	1.352	242	269
1937	1.729	310	344	1.341	240	267
1938	1.332	239	265	1.423	255	283
1939	—	104	114	—	168	185
1940	1.412	244	271	1.446	259	288

Fonte: Compilado de dados oficiais soviéticos por Compilado de dados oficiais soviéticos por Smith, G. A. *Soviet foreign trade: Organization, operations, and policy, 1918-1971*. Praeger Publishers: Nova York, 1973, p. 12-13 e de dados do *Yearbook of international trade statistics – 1968* da ONU, *apud* Fernandes (1992, p. 103).

apropriado pelo trabalhador. Apenas a título de ilustração, suponha que o trabalhador apropriava-se apenas de trabalho necessário e o excedente destinava-se apenas ao investimento. Conforme aumenta a produtividade, se se mantém constante a quantidade de horas de trabalho excedente utilizadas com fins de investimento, aumenta também o consumo real dos trabalhadores, pois eles também começam a apropriar-se de trabalho excedente.

Por fim, assim como a produtividade explica teoricamente a coexistência da estratégia de desenvolvimento da URSS com a melhora dos padrões de vida da população, explica também o desempenho do departamento II, simplesmente por potencializar os resultados dos investimentos em termos de crescimento da produção.

6. Conclusões

Uma vez consolidado o poder soviético em seu território, era necessário desenvolver as forças produtivas rapidamente para melhorar as condições de vida da população e defender a União Soviética de possíveis novos ataques. Ao analisar a situação, o PCUS concluiu que a melhor maneira de ser fazer isso era dar prioridade ao investimento no departamento I, produtor de meios de produção, pois quanto maior o produto deste departamento, maior seria o investimento dos demais setores, por mais que a proporção em que ele se repartia não fosse alterada.

Todavia, este departamento era muito reduzido na URSS, sua tecnologia muito atrasada e a “redescoberta” das técnicas e/ou aprimoramento das existentes eram inviáveis. Assim, a tecnologia base para estes investimentos no departamento I deveria ser importada, estudada e replicada. Para tanto, eram necessários recursos. O governo soviético os obteve através da *turnover tax* de produtos alimentícios, em maior grau, e de empréstimos externos, em menor grau.

O aprimoramento tecnológico envolvido no processo aumentou a produtividade de tal forma que potencializou os impactos dessa estratégia tanto no departamento I como no departamento II, fazendo, inclusive, com que o crescimento deste último superasse as expectativas do modelo de Fel'dman, o qual não tinha a tecnologia como variável. Além disso, visto que a *turnover*

tax drenou, na verdade, recursos do excedente produzido pelos trabalhadores, os referidos aumentos de produtividade foram vitais para a manutenção do crescimento dos padrões de vida da população, aumentando a quantidade de tempo de trabalho excedente que poderia ser apropriada pelos trabalhadores.

Contudo, o desempenho do setor agrícola acabou sendo prejudicado no processo. Ocorre que, além dos impactos negativos gerados pelo litígio do processo de coletivização na produção deste setor, o excesso de mão de obra nele disponível impossibilitava que a produção pudesse ser aumentada pela mecanização. A única possibilidade restante era o aumento extensivo desta produção, dada a impossibilidade da implementação de melhoramentos biotecnológicos. A quantidade de recursos demandada pelos investimentos no departamento I, entretanto, impossibilitou a expansão da produção via expansão de terras. Contudo, o aumento da produção gerada pelo crescimento do departamento II foi suficiente para compensar o fraco desempenho da agricultura no sentido de manter em trajetória ascendente os padrões de vida da população.

Portanto, o processo de industrialização da URSS, da forma como ocorreu, gerou uma série de forças que impulsionaram seu crescimento econômico e teve como único efeito negativo o fraco desempenho do setor agrícola.

Bibliografia

AGANBEGUIAN, A. G. *A revolução na economia soviética: a perestroika*. 2ª Ed. Portugal: Publicações Europa-América, 1988.

ALLEN, R. C. *Farm to factory: a reinterpretation of the soviet industrial revolution*. 1ª Ed. Princeton: Princeton University Press, 2003.

BLACKBURN, R. (Org.). *Depois da queda: o fracasso do comunismo e o futuro de socialismo*. São Paulo: Paz e Terra, 2005.

DRAGUÍLEV, M. S. *A crise geral do capitalismo*. Editora Alba, 1961.

FERNANDES, L. *URSS: ascensão e queda*. 2ª Ed. São Paulo: Editora Anita Garibaldi, 1992.

GERMER, Claus Magno. "Marx e o Papel Determinante das Forças Produtivas na Evolução Social". *Crítica Marxista*, Campinas: IFCH Unicamp, n 29, p. 75-95, 2009.

GÚROV, P. & GONCHAROV, A. *La política agraria leninista*. 1ª Ed. Moscou: Editorial Progreso, 1977.

MARX, K. & ENGELS, F. *A ideologia alemã*. São Paulo: Martin Claret, 2004.

PAULINO, R. *Socialismo no século XX: o que deu errado?* Goiânia: Kelps, 2008.

SEGRILLO, Â. *O declínio da URSS: um estudo das causas*. 1ª Ed. Rio de Janeiro/São Paulo: Editora Record, 2000.

Notas

1 [N.Ed.] A citação original sofreu pequenos ajustes formais.

2 *Gossudarstvennii Komitet po Planirovaniu* ou Comitê Estatal de Planejamento. Órgão estatal soviético responsável pela elaboração dos planos quinquenais.

3 Publicação mensal do GOSPLAN.

4 Pressupondo que Allen expôs com rigor o modelo de Fel'dman e que existe um rigor de conceitos neste modelo, vamos entender este estoque de capital como a soma do valor do capital fixo e a quantidade de recursos imobilizados na empresa para a reposição contínua das

matérias-primas e materiais auxiliares da produção, ou seja, como o capital constante, os meios de produção. Este nosso entendimento é reforçado pelo fato de o investimento ser representado pelo produto do departamento produtor de meios de produção.

5 De acordo com o nosso entendimento da exposição de Allen do modelo de Fel'dman, deveremos considerar que, em ambas as equações, o d constitui a depreciação do capital como um todo. No entanto, sabemos que a parte constante circulante do capital não se deprecia: ela se transfere integralmente no ato da produção. Para a manutenção da rigorosidade de conceitos, devemos, portanto, entender que, por exemplo, se o capital constante fixo representa 50% do capital total da empresa e deprecia-se a uma taxa de 10% ao ano, a depreciação anual do estoque de capital será de 5%. Por fim, $(1 - d)K$ é o estoque de capital que "sobreviveu" à depreciação no ano $t - 1$.

6 É válido comentar que o autor não disponibiliza no seu livro os valores dos coeficientes que foram utilizados na simulação, apenas os valores de e .

7 Excluía o setor de serviços não utilizado diretamente na produção.

8 Com respeito ao problema do dado que se refere a 1927 e 1928, foi considerado um período de 10 anos. Isso possivelmente causou um desvio do valor real da taxa de crescimento anual, mas achamos que ele pode ser negligenciado.

9 1918-1928 não inclui o quarto trimestre de 1928; 1928-1932 inicia-se no quarto trimestre de 1928, início efetivo do primeiro plano quinquenal; 1938-1941 inclui apenas a primeira metade de 1941, até a invasão alemã.

10 Obviamente, pelos dados que apresentamos, os quais são da agência oficial de estatísticas da URSS, Allen superestima a queda da produção. Sabemos que ele não se referia apenas ao produto agrícola (excluindo a pecuária), pois também tivemos acesso a estes dados e não houve queda deste período. A queda a qual se refere também não diz respeito à pecuária, pois a queda desta produção foi bastante superior. No mais, não se pode apontar que isto consiste numa questão de discordância da metodologia de cálculo ou da confiabilidade dos dados, pois, no Apêndice A do seu livro, o autor afirma que os dados oficiais soviéticos são confiáveis. Por ironia, o único problema apontado por

ele quanto aos dados oficiais diz respeito a uma correção feita nas estatísticas oficiais pela TsSU que superestima a produção de grãos do final da década de 1920, subestimando, conseqüentemente, o desempenho que daí segue. (Allen, 2003, p. 212)

11 Com o dia de trabalho correspondendo a 8 horas e considerando um trabalhador que Allen chama de “*adult male equivalent*”.

12 Considerando um tempo de colheita de 10 dias.

13 Esta região inclui as províncias canadenses de Manitoba, Saskatchewan e Alberta, dominadas por pradarias, e os estados norte-americanos Dakota do Norte, Dakota do Sul, Montana e Wyoming.

14 Devemos assinalar a presença de dois possíveis erros neste gráfico. O primeiro deles é a escala do eixo das ordenadas. A distância gráfica entre os valores do eixo não reflete a real distância existente entre eles. Assim temos que, a distância entre os índices 50 e 100, por exemplo, é a igual à distância existente entre os índices 100 e 200. Se assim é, a inclinação das curvas está distorcida e, portanto, não deve ser levada em consideração. O segundo erro está no último valor, de baixo para cima, apresentado no mesmo eixo. O valor 400 é repetido. Ao observar o gráfico, percebemos que, do valor 50 em diante, assume-se uma progressão geométrica de razão 2. Se assim o for, o valor em questão deveria ser alterado para 800.

15 Ver tabela 7.5 apresentada por Allen na página 148 e os comentários feitos na página seguinte.

16 Erro de digitação da edição original.

17 Política levada a cabo pelo Estado soviético para a recuperação da economia soviética no período que vai de 1921 a 1928. Consistia, em resumo, uma espécie de retorno temporário de algumas relações de produção capitalistas.

18 Estas duas plantas foram responsáveis por um terço do crescimento de ferro e aço na União Soviética no período da rápida industrialização. (Allen, 2003, p. 104)

RESENHA

A ORDEM DO PROGRESSO: *dois séculos de política econômica no Brasil. 2ª edição.*

Marcelo de Paiva Abreu (Org.)

Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2014.

Recebida em 29 de julho de
2014

Aprovada em 24 de outubro
de 2014

Oferecer a disciplina de Economia Brasileira é importante por conta da oportunidade que ela oferece de apresentarmos os grandes clássicos da economia do Brasil além, é claro, de ser fundamental na formação dos futuros economistas. Nomes como Celso Furtado, Maria da Conceição Tavares, Delfim Neto, Mario Henrique Simonsen e tantos outros são objeto de leitura e reflexão quando ministramos o curso. Porém, além dos clássicos, um curso de economia brasileira precisa de apoio em “manuais” cronologicamente organizados, inclusive para garantir um processo de transmissão do conhecimento mais objetivo e didático para o corpo discente.

Um dos “manuais” de economia brasileira mais conhecidos tem o título de *A ordem do progresso*. Editado em 1989 pela editora Campus, é composto por treze capítulos que apresentam e analisam a política econômica no Brasil no período entre 1889-1989. Escrito e organizado por professores do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, rapidamente tornou-se uma referência para pesquisadores e estudantes da área, mesmo que muitos entendam que a metodologia usada por seus autores expressa na maior parte das vezes um viés de interpretação específico dentro da ciência econômica.

Recentemente foi lançada uma nova edição do livro. Revisada e ampliada, o material agora analisa a economia brasileira desde o império (1822) até o ano de 2010, além de apresentar uma revisão/atualização de

RENAUT MICHEL

Renaut Michel é Professor Adjunto II do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense e Pesquisador do Núcleo de Estudos de Economia Brasileira – NEB. Foi Diretor Adjunto da Diretoria de Políticas Macroeconômicas do IPEA.

alguns capítulos da edição anterior. O primeiro capítulo, escrito pelos economistas Marcelo de Paiva Abreu (organizador do livro) e Luiz Aranha Correa do Lago, tem por objeto a economia brasileira no império, 1822-1889. Como explicado pelo organizador na Introdução à nova edição, este capítulo apresenta uma formatação distinta dos demais. Enquanto todos os outros concentram suas análises na política econômica de cada período enfocado, o Capítulo 1 basicamente apresenta um retrato da economia brasileira para o período em tela, apoiando-se nas estatísticas disponíveis para o período.

A partir do Capítulo 2 indo até o Capítulo 8, onde são apresentadas as decisões de política econômica e seus resultados para o período que vai de 1890 até 1961, a segunda edição basicamente reproduz o material publicado na edição de 1989, com revisões bem pequenas em relação aos capítulos originais. Já o Capítulo 9 da edição nova, 8 na edição antiga, apresenta novidades importantes. Na primeira edição, a redação deste capítulo ficou sob a responsabilidade do organizador do livro. Na nova, o capítulo foi escrito pelo economista Mario Mesquita. Apesar de apresentar uma estrutura de seções bastante parecida, talvez a grande novidade da edição nova em relação à análise do período 1961-64 tenha sido o aprofundamento da apresentação do

debate que envolveu as explicações para a significativa queda no produto no ano de 1963. Apesar de, na edição original, o autor já tratar do tema, no capítulo escrito pelo professor Mario Mesquita tal debate é aprofundado, permitindo talvez um amadurecimento maior nas reflexões dos interessados neste período e no estudo das causas da estagnação de 1963.

O capítulo que analisa a economia brasileira entre 1964-67, tal qual os Capítulos de 2 a 8 sofreu alterações bem marginais, não apresentando grandes novidades à redação dada pelo seu autor, Andre Lara Resende, na edição de 1989. O mesmo não acontece com o Capítulo 11 da edição atualizada. O período em análise é aquele entre 1967-74, identificado na literatura como o período do “milagre brasileiro”. É possível verificar que na edição mais contemporânea aconteceu um importante “enxugamento” realizado pelo economista Luiz Aranha Correa do Lago. É provável que o autor tenha optado por uma revisão marcada pela redução do material porque realmente, para aqueles que têm a experiência de ministrar na disciplina de economia brasileira, a leitura do antigo Capítulo 10 era bastante árida, particularmente para alunos de graduação. Deste ponto de vista a modificação parece justificável.

Os Capítulos 12, 13 e 14 seguiram o mesmo roteiro dos Capítulos de 2 a 8 e 10, ou seja basicamente são reproduções da edição original. Vale salientar que em dois deles, nos Capítulos 12 e 13, o livro contou com a competente colaboração do saudoso economista e professor Dionísio Dias Carneiro, a quem o livro é dedicado em memória. O Capítulo 14, que analisa os planos heterodoxos da década de oitenta (Cruzado, Bresser e Verão), repete a metodologia de basicamente repetir a edição original (Capítulo 13). Já os Capítulos 15, 16 e 17 são novidades da edição de 2014.

Redigido pelos economistas Marcelo de Paiva Abreu e Rogério Werneck, o Capítulo 15 analisa o período 1990-94. Seu início é dedicado ao chamado Plano Collor, editado em março de 1990. Apesar de sugerir que a grande preocupação no período era o risco de acontecer uma rápida mudança de composição da carteira de ativos dos agentes econômicos, na direção de sair de aplicações em títulos públicos em busca de ativos reais, o capítulo não aprofunda muito a análise sobre as medidas de caráter econômico-financeiro que o Plano Collor apresentou. Em alguma medida, mostra as dificuldades do programa no que diz respeito ao ajuste fiscal e aborda seu fracasso, a volta da inflação e a crise institucional que marcou o início da década de noventa no Brasil.

Após apresentar a transição para a posse do presidente Itamar Franco ao final de 1992, os autores debruçaram-se na tarefa de analisar a concepção e implementação do Plano Real. Saliendo a liderança decisiva do ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso, os autores mostram a trajetória do Plano Real em suas três etapas, vale dizer, ajuste fiscal, introdução da Unidade Real de Valor (URV) e criação da moeda Real. Talvez fosse importante uma maior ênfase na segunda fase, quando a URV, enquanto unidade de conta, teria o papel estratégico de eliminar a dispersão dos preços relativos na economia brasileira, condição absolutamente necessária para a possibilidade de êxito na empreitada. Muitos leitores deste capítulo irão perceber que a metodologia usada por seus autores expressa, na maior parte das vezes, um viés de interpretação específico dentro da ciência econômica. Não observamos nenhum problema quanto a esse procedimento, comum na produção intelectual de economistas e que em nada desmerece o esforço analítico.

O Capítulo 16 tem por objeto de análise a condução da política econômica e seus resultados ao longo do período 1995-2002 e foi escrito pelo economista Rogério Werneck. Em grandes linhas, a análise está dividida em três grandes blocos: o primeiro, que é marcado pela ideia de âncora cambial e vai até janeiro de 1999; o

segundo, em que os pilares da política econômica são definidos a partir do modelo de metas de inflação; e, por fim, o capítulo avalia a transição política de 2002 e seus efeitos sobre a economia brasileira. Mais uma vez é importante salientar que o método de análise do autor expressa uma linha de interpretação em economia, o que em nada desabona o teor analítico.

Em relação ao primeiro bloco de análise, aparece como questão central o regime cambial inaugurado pelo Plano Real. Tal regime colocaria em lados opostos, inclusive dentro da própria equipe de governo do então eleito novo presidente da República Fernando Henrique Cardoso, os defensores do regime inaugurado em julho de 1994 e aqueles que entendiam que a taxa de câmbio estaria sobrevalorizada. Na esteira dessa cisão estaria o dilema estabilidade vs. crescimento. Ou seja, os defensores do regime cambial vigente argumentavam sobre os riscos de uma alteração cambial e seus efeitos sobre a inflação enquanto seus críticos alertavam para a questão da restrição externa ao crescimento.

De outro lado o capítulo também analisa a agenda econômica do período e os aspectos relacionados às reformas, abertura comercial e privatizações. Deste ponto de vista, respeitando seu método de análise, o autor dá ênfase aos entres de um processo “necessário” de mudanças estruturais e os limites institucionais para

alcançá-las. A complexidade apenas aumenta quando aparece em cena o projeto para estabelecer a reeleição para presidente da República, tornando mais aguda ainda a dicotomia economia vs. arranjo institucional.

A crise cambial do final do primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso (1995-98) é analisada a partir da deterioração do quadro internacional e seus efeitos sobre o modelo inaugurado em 1994. Neste sentido, mesmo tendo que recorrer ao Fundo Monetário Internacional no segundo semestre de 1998, já com o advento da eleição nas ruas, o autor argumenta no capítulo que a vitória do então presidente no pleito de outubro seria explicada pela aversão da população ao discurso econômico da oposição política.

O aprofundamento da divisão dentro da própria equipe econômica do governo levou o presidente a optar pela mudança do regime cambial. Segundo o autor, a tentativa de uma saída administrada do antigo regime de câmbio fracassou completamente, levando a decisão de se implantar o câmbio flutuante. Rogério Werneck defende a tese de que boa parte da explicação para a desvalorização descontrolada do câmbio não ter afetado mais dramaticamente o processo inflacionário deve-se à decisão do presidente de manter o ministro da Fazenda – Pedro Malan – e parte da equipe econômica no governo desde a implantação do Plano Real.

Aqui, mais uma vez, cabe o comentário de que tal explicação, em primeiro lugar, expressa a opinião do autor do capítulo e, em segundo, reproduz o viés metodológico usado por ele.

A conjunção de uma taxa de câmbio em outro patamar, geração de superávit primário e taxa de juros bem menores do que as que vigoraram entre 1995-98, levaram o autor a escrever sobre um possível “círculo virtuoso”, no qual a economia brasileira poderia conviver com inflação dentro da meta e crescimento mais robusto, na casa de 4% a.a. como em 2000. Contudo, a crise energética de 2001 e, segundo o economista, o risco de alternância no poder executivo, bastante visível em 2002, teria minado a possibilidade de um quadro econômico parecido com o de 2000. Para o autor, o risco envolvido na perspectiva de alternância no executivo conturbou as expectativas, colocando em xeque o futuro da economia brasileira.

O Capítulo 17 é também escrito pelo economista Rogério Werneck, e analisa a política econômica e seus resultados entre 2003 e 2010. Antes de efetuar a resenha, cabe aqui um esclarecimento. Entendemos que existe uma importante diferença entre escrever um artigo acadêmico e um artigo de opinião. Apesar de reconhecermos a dificuldade implícita na tentativa de ser o mais isento de juízo de valor quando escrevemos academicamente, é necessário pelo menos a

tentativa de se alcançar essa isenção. Quando a produção é assinada como artigo de *opinião* este rigor pode ser bem menor e, no limite, pode não existir, pois como informa o próprio qualificativo, trata-se de um artigo de opinião. Fazemos esse esclarecimento tendo em vista o teor do Capítulo 17 e o papel do livro no qual ele está inserido.

O livro *A ordem do progresso* é uma referência entre estudantes e profissionais que militam na área de economia. Leitura obrigatória na disciplina de Economia Brasileira em todos os cursos de ciências econômicas do Brasil, é também bibliografia sempre presente nos processos seletivos para recrutamento de economistas para os mais diversos postos dentro do Estado brasileiro, além também de servir de ferramenta para entrevistas de seleção nas diversas empresas privadas em nosso país. Além disso, também é referência obrigatória como bibliografia para processos de seleção de mestrado e doutorado nos diversos centros de pós-graduação espalhados por todo o território nacional. Neste sentido, o livro possui a enorme responsabilidade de ser um dos elementos que formam futuros profissionais de economia, seja no âmbito do Estado, seja no âmbito do setor privado, seja na formação de futuros professores.

Feito o esclarecimento, vamos ao Capítulo 17. O principal ponto de diferença que, na opinião do

autor desta resenha, é possível identificar neste capítulo em relação aos demais é o uso sistemático de adjetivações ao longo do texto. O leitor desta resenha deve ter percebido que, circunstancialmente, foi alertado que os redatores dos capítulos quase sempre usam de um viés metodológico em suas análises, o que é bem comum na produção de material acadêmico na área de economia. O que nos causou alguma surpresa no Capítulo 17 não foi o uso de um método particular de análise, mas sim o uso sistemático de adjetivos para qualificar decisões de política econômica no período. Neste contexto, a herança de instabilidade do governo anterior seria explicada pelo autor do capítulo em função do risco embutido no discurso econômico do então candidato Luiz Inácio Lula da Silva. A reversão deste ambiente de expectativas negativas deu-se tendo em vista uma “metamorfose” dentro do Partido dos Trabalhadores.

Com efeito, segundo o autor “quis a história, com alguma ironia, que coubesse ao Presidente Lula colher os frutos de 15 anos de penosa mobilização do país com a estabilidade macroeconômica”. Será a estabilidade macroeconômica propriedade de alguém? A nomeação de Antonio Palocci para o Ministério da Fazenda e a formação de uma equipe econômica constituída por quadros com o viés metodológico idêntico aos quadros do período 1995-2002 e uma conjuntura internacional favorável seriam, segundo

o autor, as principais explicações para a relativamente rápida reversão do quadro de crise a partir de 2004. Com a saída de Palocci em 2006 e a nomeação do economista Guido Mantega para a Fazenda o autor identifica um ambiente de contestação nos rumos da política “sensata” que haviam sido adotadas a partir de 2003.

Ao final de 2006, com a inflação na casa de 3% a.a. e crescimento robusto por três anos seguidos, o Presidente Lula foi reeleito. Segundo Rogério Werneck, isso teria aumentado a confiança do governo. Ainda na opinião do autor, emerge um discurso de negação “peremptória” das necessidades de reforma da previdência em nome da defesa “festiva” do expansionismo fiscal. O autor analisa o papel da política de salário mínimo e dos programas sociais na melhoria na distribuição de renda no período, mas enfatiza que, na contramão deste processo, o governo Lula promoveu “dispendiosa” distribuição de “benesses” estatais a grandes empresas.

Ao analisar os impactos da crise financeira internacional que atingiu mais fortemente a economia brasileira no último trimestre de 2008, o autor escreve que esta crise foi até “festejada” pelo governo, pois deu grau de liberdade para mudanças importantes no regime fiscal brasileiro. Para reforçar seu argumento, ao lado da análise específica da política fiscal, Werneck examina o papel do Banco Nacional de

Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) na arquitetura econômica do segundo mandato do Presidente Lula. Neste sentido, ao lado da “contabilidade criativa”, que envolveu a relação entre o Tesouro Nacional e o BNDES, o autor salienta que se tornaram cada vez mais “generosos” os “guichês de favores do governo”. Apesar dos adjetivos todos, Werneck conclui o capítulo informando que a economia brasileira entre 2003 e 2010 teve expansão importante e termina fazendo uma pequena digressão sobre a economia a partir de 2011, mas nos parece que a análise do período posterior ao governo Lula vai merecer outro capítulo do livro em uma possível nova edição.

NORMAS PARA PUBLICAÇÃO DE ARTIGOS, COMUNICAÇÕES E RESENHAS

1. A Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política aceita apenas submissões *online* pelo sistema:

<<http://revista.sep.org.br>>.

2. Os artigos, comunicações e resenhas encaminhados à REVISTA, que se encontrarem dentro da ORIENTAÇÃO EDITORIAL, serão submetidos à apreciação de pelo menos dois pareceristas do Conselho Editorial ou de especialistas escolhidos *ad hoc*.

3. Os trabalhos submetidos à REVISTA deverão ser originais. Em casos especiais, será aceita a publicação simultânea em outras revistas estrangeiras ou nacionais.

4. A remessa de originais à REVISTA implica a autorização para sua publicação pelo autor. Não serão pagos direitos autorais.

4. Os trabalhos submetidos à REVISTA NÃO devem estar identificados, para garantir uma avaliação às cegas. Isso significa, basicamente: (1) não conter o nome dos autores; (2) não conter qualquer referência textual que identifique a autoria dos trabalhos (textos do tipo “como disse em outro trabalho”). Para mais informações, acesse <<http://revista.sep.org.br/index.php/SEP/about/submissions#onlineSubmissions>>.

5. Transfira também, como documento suplementar, uma versão do texto identificada com o nome do(s) autor(es) e a identificação

institucional, da forma como se deseja que apareçam na revista editada. Esta versão não será acessada pelos avaliadores.

6. Se não tem cadastro no sistema da Revista da SEP, por favor, cadastre-se no sistema da revista <<http://revista.sep.org.br>>. Se já está cadastrado, faça login como Autor.

7. No lado direito da tela, sob o menu AUTOR, encontra-se o link Nova submissão. Clique e siga os passos para submeter o trabalho.

8. Utilize a seguinte formatação, em Word for Windows:

– Margens: de 3 cm para as margens direita e esquerda e 2,5 cm para as margens superior e inferior.

– Fonte: times new roman, 12 pontos e entrelinhas com 1,5 de espaçamento.

– Tamanho: máximo de 25 laudas em formato A4, para artigos. Para as comunicações e resenhas o limite é de 4 laudas. Incluir neste limite as notas, referências bibliográficas, gráficos e ilustrações.

– Apresentar as tabelas, gráficos e figuras em preto e branco; numerados, e, se estiverem em arquivo separado, colocar a indicação precisa de sua posição no texto. As notas vão para o final do texto e não no rodapé.

9. O formato das referências bibliográficas é o seguinte: (Marx 1982, p. 124). As referências

bibliográficas completas devem ser colocadas no final do texto e conter apenas as obras citadas, conforme exemplos abaixo:

• **Livro:**

PACKARD, Vance. *Estratégia do desperdício*. São Paulo: Ibrasa, 1965.

• **Capítulo de livro ou parte de obra coletiva:**

VOINEA, Serban. “Aspects sociaux de la décolonisation”. In: FAY, Victor. *En partant de Capital*. Paris: Anthropos, 1968. p.297-333.

• **Artigo publicado em periódico:**

YATSUDA, Enid. “Valdomiro Silveira e o dialeto caipira”. *Revista Novos Rumos*. São Paulo: Novos Rumos, Ano I, n. 2. p. 27-40, 1986.

• **Artigo publicado em Anais:**

DUFOURT, D. “Transformations de l'économie mondiale et crises de la régulation étatique”. In: COLLOQUE ÉTAT ET RÉGULATIONS, 1980, Lyon. *Anais do Colloque État et Régulations*. Lyon: PUF, 1980. p. 49-72.

• **Teses, dissertações e monografias:**

CRISENOY, Chantal de. *Lénine face aux moudjiks*. Tese (Doutorado de 3º ciclo em Ciências Sociais) — École de Hautes Études en Sciences Sociales – Paris, 1975.

• **Outros Documentos:**

IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil – 1995*. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.

ORIENTAÇÃO EDITORIAL

A Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política tem publicado e continuará publicando artigos científicos de diversas tendências teóricas – inspiradas sejam em Marx, Keynes, Schumpeter entre outros – desde que mantenham atitude crítica em relação ao capitalismo ou oposição teórica às correntes ortodoxas, liberais ou neoliberais. Ademais, faz opção clara por artigos que não privilegiam a linguagem da matemática e que não tratam a sociedade como mera natureza. Em suma, ela discorda fortemente dos critérios de cientificidade dominantes entre os economistas por considerá-los inadequados e falsos. Considera, ademais, que esses critérios têm sido usados como forma de discriminação contra o que há de melhor e mais relevante em matéria de investigação científica nessa esfera do conhecimento. Dentro dessa orientação editorial e desde que estejam respeitados os requisitos básicos de um trabalho científico de qualidade, a Revista da SEP mantém o compromisso de que os artigos recebidos serão julgados isonomicamente, pelo critério da dupla revisão.

**SEP – SOCIEDADE
BRASILEIRA DE
ECONOMIA POLÍTICA**

Instituto de Economia – Universidade Federal de Uberlândia
Campus Santa Mônica, bloco J, sala lj254 – Uberlândia, MG - 38400-902
Portal: www.sep.org.br – Correio eletrônico: sep@sep.org.br
CGC 02. 040.272/0001-40

FICHA DE FILIAÇÃO

Nome: _____

Instituição: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____

E-mail: _____

Tel: (____) _____ Fax: (____) _____

Endereço Residencial: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____

E-mail: _____

Tel: (____) _____ Fax: (____) _____

Áreas de Interesse: (Pesquisa e Ensino)

1 _____

2 _____

3 _____

Palavras Chave:

1 _____

2 _____

3 _____

Concordo com a divulgação das informações acima: () sim () não

Assinatura

**ASSINATURA DA REVISTA
DA SEP, CONTATO E
SUBMISSÕES ONLINE**

Acessar o sistema online da Revista da Sociedade Brasileira para
Economia Política em revista.sep.org.br ou enviar email para a equipe
editorial pelo endereço revista@sep.org.br.

XX ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA

Desenvolvimento latino-americano: integração e inserção internacional

Unila, Foz do Iguaçu, 26 a 29 de maio de 2015

ORGANIZAÇÃO



APOIOS E PATROCÍNIOS

