

REVISTA

ISSN 1415-1979

31

2012
fevereiro

DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA

ARTIGOS

Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas

Reinaldo Golçalves

El nuevo patrón exportador de especialización productiva en América Latina

Jaime Osorio

Schumpeter e as raízes históricas do imperialismo

Ligia Maria Osorio Silva

Milena Fernandes de Oliveira

Estado de Natureza, Dominium e Política Econômica no pensamento hobbesiano

Tiago Camarinha Lopes

Os limites do capitalismo. Pensando com Karl Polanyi

Jérôme Maucourant

Avaliando as perspectivas da Economia Política

Ben Fine

 editora
Plêiade

SOCIEDADE
BRASILEIRA DE
ECONOMIA
POLÍTICA



REVISTA

da Sociedade Brasileira de Economia Política

número 31

fevereiro 2012

Sumário

APRESENTAÇÃO	3
ARTIGOS	
GOVERNO LULA E O NACIONAL-DESENVOLVIMENTISMO ÀS AVESSAS	
REINALDO GONÇALVES	5
EL NUEVO PATRÓN EXPORTADOR DE ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA EN AMÉRICA LATINA	
JAIME OSORIO	31
SCHUMPETER E AS RAÍZES HISTÓRICAS DO IMPERIALISMO	
LIGIA MARIA OSORIO SILVA MILENA FERNANDES DE OLIVEIRA	65
ESTADO DE NATUREZA, <i>DOMINIUM</i> E POLÍTICA ECONÔMICA NO PENSAMENTO HOBBSIANO	
FERNANDO RIBEIRO	97
PIERO SRAFFA E A FORMAÇÃO DA DISCIPLINA DE ORGANIZAÇÃO INDUSTRIAL	
TIAGO CAMARINHA LOPES	107
OS LIMITES DO CAPITALISMO. PENSANDO COM KARL POLANYI	
JÉRÔME MAUCOURANT	133
AVALIANDO AS PERSPECTIVAS DA ECONOMIA POLÍTICA	
BEN FINE	147

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 (UNICAMP)
Maria de Lourdes Rollemberg Mollo (UNB)
Mário Duayer de Souza (UFF)
Niemeyer Almeida Filho (UFU)
Paulo Nakatani (UFES)
Paul Singer (USP)
Pedro César Dutra Fonseca (UFRGS)
Reinaldo Carcanholo (UFES)
Rosa Maria Marques (PUC-SP)
Theotônio dos Santos (UFF)

Sociedade Brasileira de Economia Política — SEP

Paul Singer (USP)	Presidente de Honra
Paulo Nakatani (UFES)	Presidente
Niemeyer Almeida Filho (UFU)	Vice-presidente

Diretores

Eleutério Fernando da Silva Prado (USP)
Fernando Cezar Macedo Mota (UNICAMP)
Fernando Ferrari Filho (UFRGS)
João Ildebrando Bochi (PUC-SP)
João Leonardo de Medeiros (UFF)
João Policarpo Rodrigues Lima (UFPE)
Sílvio Antonio Ferraz Cário (UFSC)
Adriana Amado (ANPEC)
Rubens R. Sawayá (ANGE)

Editor Responsável

Eleuterio F. S. Prado

Editores Associados

Fernando Ferrari Filho (UFRGS)
Frederico Jayme Katz (UFPE/NEAL-UCP)
João Ildebrando Bochi (PUC-SP)
João Leonardo de Medeiros (UFF)
João Policarpo Rodrigues Lima (UFPE)

Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política
Ano 14 – 2012 – São Paulo: Plêiade, 2012.
ISSN 1415-1979
Economia I. Sociedade Brasileira de Economia Política.
CDD – 330

Endereço para correspondência

Departamento de Economia
Universidade Federal do Espírito Santo
Av. Fernando Ferrari, 514, Goiabeiras — Vitória ES — CEP
29075-910
Tel. Fax: (27)3335-2611 — www.sep.org.br — sep@sep.org.br
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: sep@sep.org.br

Editoração eletrônica:

Elenice Madeira
2011
Editora Plêiade
Rua Apacê, 45 – Jabaquara
São Paulo, SP
CEP 04.347-110
Fones: (11) 2579-9863
www.editorapleiade.com.br
info@editorapleiade.com.br

Apresentação

Com este número, a Revista da SEP – agora com três edições por ano – entra em seu décimo-quarto ano. Para manifestar o seu inconformismo com a inadequada avaliação que vem recebendo no Qualis da Capes, a Diretoria da Sociedade Brasileira de Economia reivindicou junto aos coordenadores da área de Economia uma substantiva progressão. Reproduzimos abaixo uma parte dos argumentos arrolados na defesa dessa justa demanda.

“É preciso observar que a Revista da SEP já tem treze anos de existência, havendo mantido de modo rigoroso, com muito esforço e falta de recursos, a sua periodicidade nesse período. Ademais, ela tem publicado artigos relevantes para o entendimento do sistema econômico nacional e internacional, dentro de um espírito crítico que lhe é peculiar. O seu corpo editorial está formado por profissionais brasileiros e internacionais de renome. Ela tem publicado artigos de economistas brasileiros e estrangeiros, procurando manter uma grande pluralidade de perspectivas no campo da Economia Política.”

“Como se sabe, não há nenhuma revista nacional com classificação A1 ou A2 no Qualis da Capes referente à área de Economia. Ora, isto revela despreocupação com a produção acadêmica voltada para os problemas particulares da economia brasileira e com a história econômica do Brasil. Ademais, revela também arraigado preconceito com a qualidade das investigações e dos artigos propriamente destinados à publicação nas revistas editadas no Brasil. Eis que essa classificação diz, implícita e objetivamente, que tais trabalhos só podem ser considerados de primeira qualidade quando são publicados nas revistas editadas no exterior. Mas tais revistas não os publicariam de forma alguma porque eles possuem conteúdos que não interessam aos públicos a que se destinam. Isto introduz um viés de abstração e formalismo na produção dos economistas brasileiros, o que não favorece o Brasil.”

Nesse novo número, sete artigos estão sendo publicados. Reinaldo Gonçalves faz uma avaliação do nacional-desenvolvimentismo do governo Lula. Jaime Osorio examina o novo padrão de especialização produtiva da América Latina. Ligia Maria Osorio Silva e Milena

Fernandes de Oliveira se debruçam sobre as raízes históricas do imperialismo. Fernando Riberio volta ao pensamento hobbesiano para mostrar como esse autor põe já as premissas da teoria do valor trabalho. Tiago Camarinha Lopes investiga o papel de Sraffa na formação da disciplina de organização industrial. Na condição de autores convidados, Jérôme Maucourant pensa os limites do capitalismo com base no pensamento de Karl Polanyi e Ben Fine, como parte de seus esforços de pesquisa na história e na crítica da teoria econômica, avalia as perspectivas da Economia Política frente ao domínio das abordagens mecanicistas e formalistas no campo do pensamento econômico.

Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas

Reinaldo Gonçalvesⁱ

Resumo

Este artigo tem como objetivo discutir a seguinte hipótese: no Brasil durante o governo Lula (2003-10) há o que se pode denominar Nacional-desenvolvimentismo às Aversas. Durante o Governo Lula os eixos estruturantes do Nacional-desenvolvimentismo foram invertidos. O que se constata claramente é: desindustrialização, dessubstituição de importações; reprimarização das exportações; maior dependência tecnológica; maior desnacionalização; perda de competitividade internacional, crescente vulnerabilidade externa estrutural em função do aumento do passivo externo financeiro; maior concentração de capital; e crescente dominação financeira, que expressa a subordinação da política de desenvolvimento à política monetária focada no controle da inflação.

Palavras-chave: desenvolvimento econômico; Governo Lula; Brasil; desenvolvimentismo; desenvolvimentismo às avessas.

Classificação JEL: O 10; O 54.

Introdução

Este artigo tem como objetivo discutir a seguinte hipótese: no Governo Lula há o que se pode denominar nacional-desenvolvimentismo às avessas. Portanto, este trabalho é uma crítica aos analistas que

ⁱ Professor titular da Universidade Federal do Rio de Janeiro.
reinaldogoncalves1@gmail.com.

identificam três traços distintivos do Governo Lula: (i) grandes transformações (Sader e Garcia, 2010); (ii) reversão de tendências estruturais (Mercadante, 2006); e (iii) predominância da visão desenvolvimentista nas políticas do governo a partir de 2005 (Barbosa e Dias, 2010).

O nacional-desenvolvimentismo (ND) pode ser conceituado, de forma simplificada, como o projeto de desenvolvimento econômico assentado no trinômio: industrialização substitutiva de importações, intervencionismo estatal e nacionalismo. O ND é, na realidade, uma versão do nacionalismo econômico; ou seja, é a ideologia do desenvolvimento econômico assentado na industrialização e na soberania dos países da América Latina, principalmente, no período 1930-80.¹ Na perspectiva da Economia Política, o ND significa deslocar o poder econômico e político na direção da burguesia industrial em detrimento dos grandes proprietários de terras e recursos naturais (Oliveira, 1981, p. 38).

No plano estratégico o ND tem como foco o crescimento econômico, baseado na mudança da estrutura produtiva (industrialização substitutiva de importações) e na redução da vulnerabilidade externa estrutural. Este último aspecto está assentado nos seguintes pilares: (i) alteração do padrão de comércio exterior (menor dependência em relação à exportação de *commodities*, mudança na estrutura de importações e redução do coeficiente de penetração das importações industriais); (ii) encurtamento do hiato tecnológico (fortalecimento do sistema nacional de inovações), e; (iii) tratamento diferenciado para o capital estrangeiro (ou seja, ausência de tratamento nacional via, por exemplo, discriminação nas compras governamentais, restrição de acesso a determinados setores, imposição de critérios de desempenho e restrição na obtenção de incentivos governamentais). Vale notar que o ND reserva papel protagônico para o capital nacional industrial e para o investimento estatal, ainda que conte com suporte do financiamento e investimento externos. Ou seja, em termos estratégicos, o ND envolve mudanças nas estruturas de produção, comércio exterior e propriedade.²

No plano da política econômica o ND implica, antes de tudo, planejamento econômico, política comercial protecionista, política industrial pró-ativa (incentivos ao investimento privado na indústria de transformação), investimento estatal nos setores básicos, preferência

revelada pelo capital privado nacional e subordinação da política de estabilização macroeconômica à política de desenvolvimento.³ Esta subordinação pode se expressar em política fiscal expansionista, juro real negativo, expansão de crédito seletivo e câmbio diferenciado.⁴

O objetivo central deste texto é demonstrar empiricamente que as estratégias e políticas no Governo Lula têm resultados que são consistentes com o que se pode chamar de nacional-desenvolvimentismo às avessas. Ou seja, no Governo Lula ocorre o “nacional-desenvolvimentismo com sinal trocado” visto que a conduta do governo, o desempenho da economia e as estruturas de produção, comércio exterior e propriedade caminham no sentido contrário ao que seria o projeto nacional-desenvolvimentista. A análise empírica está dividida em oito partes: estrutura produtiva; padrão de comércio; progresso técnico; origem de propriedade; competitividade internacional; vulnerabilidade externa; concentração de capital; e dinâmica financeira.

1. Estrutura produtiva: Desindustrialização e dessubstituição de importações

A desindustrialização pode ser definida como a tendência de queda da relação entre o valor adicionado na indústria de transformação e o PIB.⁵ Nos países em desenvolvimento a desindustrialização é prematura e resulta do viés de deslocamento da fronteira de produção na direção dos produtos intensivos em recursos naturais. Este deslocamento ocorre, principalmente, na fase ascendente dos preços das *commodities* no mercado mundial.⁶

A participação da indústria de transformação no PIB no Brasil reduz-se de 18% em 2002 para 16% em 2010 (IEDI, 2011). A taxa média anual de crescimento do PIB real é de 4,0% no período 2003-10. Neste período, a taxa de crescimento real do valor adicionado da mineração é 5,5%, da agropecuária é 3,2% e da indústria de transformação é 2,7%. Os diferenciais entre estas taxas de crescimento informam, de fato, um processo de desindustrialização da economia brasileira no Governo Lula (Tabela 1, cols. 2-5).

Vale destacar que a participação do Brasil no valor adicionado da indústria de transformação mundial caiu de 2,5% no período 1990-99

para 2,3% em 2000-07 (CNI, 2011, p. 15). E, ademais, nestes períodos a participação do Brasil no PIB mundial se mantém estável, enquanto aumentam as participações dos setores de mineração e agropecuária do país nos respectivos valores adicionados nestes setores em escala mundial. Ou seja, em termos comparativos, a fronteira de produção do Brasil tem viés pró-mineração e pró-agropecuária e anti-indústria de transformação.

No Governo Lula o processo de desindustrialização é acompanhado pela dessubstituição de importações. Um dos fatores que contribui para isto é a liberalização comercial. Para ilustrar, a tarifa média aplicada cai de 10,9% em 2002 para 9,2% em 2010 (Tabela 1, col. 6). E, há tendência de contribuição cada vez mais negativa das importações (vazamento de renda) para o crescimento do PIB: -1,1% em 2003-06 e -1,6% em 2007-10 (Tabela 1, col. 7).

Os dados para a indústria de transformação também mostram claramente o processo de dessubstituição de importações. O coeficiente de penetração das importações (importações / consumo aparente) aumenta, de forma praticamente contínua, de 11,0% em 2002 para 11,5% em 2003 e 16,4% em 2010 (média móvel 4 anos, Tabela 1, col. 8).⁷

Tabela 1
Desindustrialização e dessubstituição de importações: Indicadores, 2002-10

	Valor adicionado real índice				Coeficientes (%)		
	PIB	Agropecuária	Mineração	Ind. Transformação	Tarifa média aplicada	Contribuição das importações para o PIB	Coeficiente de penetração das importações Ind. transformação
2002	100,0	100,0	100,0	100,0	10,9	0,4	11,0
2003	101,1	105,8	104,7	101,9	10,5	0,1	10,9
2004	106,9	108,3	109,2	110,5	9,3	0,0	10,8
2005	110,3	108,6	119,3	111,9	8,8	-0,2	10,8
2006	114,7	113,8	124,6	112,9	8,5	-1,1	11,5
2007	121,7	119,3	129,1	119,3	8,4	-1,8	12,6
2008	127,9	126,6	133,7	122,8	8,5	-1,8	14,1
2009	127,1	120,8	132,3	112,7	8,8	-1,2	15,0
2010	136,6	128,6	153,0	123,6	9,2	-1,6	16,4

Fontes e notas: Elaboração do autor

Cols. 2-5: IBGE.

Cols. 6-7: IPEADATA.

Col. 8: FUNCEX, Coeficiente de penetração das importações = importações / consumo aparente. Consumo aparente = valor bruto da produção + importações - exportações. Valores constantes de 2008.

Cols. 6-8: Média móvel 4 anos.

2. Padrão de comércio: Reprimarização das exportações

No ND a mudança do padrão de comércio significa menor dependência em relação às exportações de *commodities*. No debate sobre comércio e desenvolvimento há destaque para o conjunto de problemas que são próprios as *commodities*: baixa elasticidade-renda da demanda; elasticidade-preço da demanda desfavorável; pequena absorção dos benefícios do progresso técnico; reforço de estruturas de produção retrógradas baseadas nas grandes propriedades, que gera maior concentração do excedente e do poder econômico; concentração da riqueza e da renda, que causa vazamento de renda e pouco dinamismo do mercado interno; restrição externa visto que *commodities* se caracterizam por alta volatilidade de preços e instabilidade da receita de exportação; rápida e profunda transmissão internacional dos ciclos econômicos; maiores barreiras de acesso ao mercado internacional; escalada tarifária; menor valor agregado; *dumping* ambiental com redução do nível de bem-estar social; e, *dumping* social com redução do nível de bem-estar social e riscos crescentes de litígios comerciais.

A participação dos produtos manufaturados no valor das exportações (média móvel 4 anos) mostra clara e forte tendência de queda (56,8% em 2002 para 45,6% em 2010) (Tabela 2, col. 4). Por outro lado, há tendência igualmente clara e forte de aumento da participação dos produtos básicos (25,5% em 2002 para 38,5% em 2010).

A reprimarização é determinada, em boa medida, pelo *boom* de preços das *commodities* na maior parte do período em análise. Entretanto, a tendência de deterioração do padrão de comércio exterior (exportação) é reforçada pela análise da estrutura das exportações de produtos industriais segundo a intensidade tecnológica (Tabela 2, cols. 6-10). A participação (média móvel 4 anos) dos produtos altamente intensivos em tecnologia reduz-se 13,1% em 2002 para 8,8% em 2006 e 8,1% em 2010 enquanto a participação de produtos das indústrias de médio-baixa tecnologia aumenta de 21,7% em 2002 para 24,2% em 2006 e 25,1% em 2010.

Tabela 2
Reprimarização das exportações: Indicadores, 2002-10
(Distribuição % do valor das exportações)

	Produtos segundo o fator agregado				Produtos industriais segundo a intensidade tecnológica				
	Básicos	Semimanufaturados	Manufaturados	Total	Ind. alta tecnologia	Ind. média-alta tecnologia	Ind. médio-baixa tecnologia	Ind. baixa tecnologia	Produtos industriais total
2002	25,5	15,3	56,8	100	13,1	27,0	21,7	38,3	100
2003	26,6	14,9	56,1	100	12,7	27,2	22,0	38,2	100
2004	28,2	14,5	55,1	100	11,1	27,4	22,5	39,0	100
2005	29,0	14,3	54,7	100	9,7	28,7	23,3	38,2	100
2006	29,3	14,1	54,7	100	8,8	29,6	24,2	37,3	100
2007	30,1	13,8	54,2	100	8,8	29,9	25,0	36,3	100
2008	31,9	13,7	52,1	100	8,7	29,8	25,7	35,8	100
2009	34,7	13,7	49,4	100	8,5	28,7	25,6	37,2	100
2010	38,5	13,7	45,6	100	8,1	28,2	25,1	38,6	100

Fonte e nota: Elaboração do autor. Dados do MDIC. Média móvel 4 anos.

3. Progresso técnico: Dependência tecnológica

O ND procura a ruptura com o modelo centro-periferia na esfera comercial (novo padrão de comércio via menor dependência em relação às *commodities*), na esfera produtiva (substituição de importações e *upgrade* permanente da estrutura produtiva) e na esfera tecnológica (crescente capacidade de incorporação de tecnologias importadas e de inovação própria). De fato, no ND objetiva-se a industrialização com substituição de importações e o aperfeiçoamento da estrutura industrial (na direção de produtos de maior valor agregado e maior elasticidade-renda da demanda). Estes resultados dependem, entre outros fatores, do processo de desenvolvimento tecnológico do país. Este processo é determinado por inúmeros fatores como acumulação de capital, investimentos em educação, qualificação da mão-de-obra e investimentos no sistema nacional de inovações. Instala-se, assim, o círculo virtuoso de obtenção de economias de escala e aprendizado e ganhos de produtividade e competitividade.

No Governo Lula, além da desindustrialização, dessubstituição de importações e reprimarização, há também o processo de maior dependência tecnológica. O indicador usado é a relação entre as despesas com importações de bens e serviços intensivos em tecnologia e os gastos com ciência e tecnologia no país (Tabela 3, col. 4). Esta relação (média móvel 4 anos) aumenta de 2,4 em 2002 para 2,6 em 2006 e 3,7 em 2010. Ou seja, há duplicação do

grau de dependência tecnológica. Este fenômeno se aplica tanto a produtos das indústrias de média e alta tecnologia como a serviços tecnológicos. Na realidade, desindustrialização, dessubstituição de importações e reprimarização podem ser vistos como determinantes da maior dependência tecnológica ou do retrocesso relativo do sistema nacional de inovações.

Vale também notar o extraordinário aumento do déficit tecnológico, definido como a diferença entre o valor das importações de bens altamente intensivos em tecnologia e maior valor agregado e dos serviços tecnológicos (computação, *royalties* e aluguel de equipamentos) e o valor das exportações destes bens e serviços. Este déficit (média móvel 4 anos) aumenta significativamente de US\$ 19,3 bilhões em 2002 para US\$ 60,7 bilhões em 2010 (Tabela 3, col. 7). Em 2010 o déficit tecnológico atinge US\$ 85 bilhões (PROTEC, 2011).

Tabela 3
Dependência tecnológica: Indicadores, 2002-10

	Importação de bens da indústria de alta e média tecnologia / Gastos de P&D	Total despesa de serviços tecnológicos / Gastos de P&D	Importação tecnologia (bens e serviços) / Gastos de P&D	Saldo (exportação menos importação) de produtos da indústria de alta e média tecnologia / Gastos de P&D	Saldo - serviços tecnológicos / Gastos de P&D	Déficit tecnológico / Gastos de P&D
	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões	US\$ milhões
2002	2,2	0,2	2,4	-15.674	-3.624	19.298
2003	2,1	0,3	2,3	-13.412	-4.051	17.462
2004	2,0	0,3	2,3	-11.901	-4.169	16.070
2005	2,1	0,3	2,3	-9.482	-4.907	14.389
2006	2,2	0,3	2,6	-9.804	-6.003	15.807
2007	2,5	0,4	2,9	-13.949	-7.343	21.291
2008	2,9	0,4	3,3	-24.225	-9.456	33.681
2009	3,0	0,4	3,4	-33.485	-11.205	44.690
2010	3,2	0,5	3,7	-46.669	-14.004	60.673

Fonte e nota: Elaboração do autor. Dados do PROTEC. Média móvel 4 anos.

As despesas de importação de bens e serviços tecnológicos (cols. 2-4) usados para os cálculos dos coeficientes são em US\$ constantes de 2010.

4. Origem de propriedade: Desnacionalização

No ND há preferência revelada pelo capital nacional, público ou privado. O objetivo é reduzir a vulnerabilidade externa estrutural do país na esfera produtivo-real, ou seja, menor dependência em relação às matrizes de empresas estrangeiras no que se refere ao nível dos investimentos, conduta de mercado, estratégias empresariais, desenvolvimento tecnológico, comércio exterior, etc. Neste sentido é

que o nacionalismo econômico se manifesta de forma mais evidente. Portanto, no ND procura-se mudar a estrutura de propriedade dos meios de produção via redução da importância relativa das empresas estrangeiras no valor da produção.

No Governo Lula constata-se claramente a ausência deste processo. Há clara tendência da elevação da relação entre as remessas de lucros e dividendos ao exterior e o PIB (Tabela 4, col. 2). Esta relação (média móvel 4 anos) aumenta 1,9% em 2002 para 2,1% em 2010.

Ainda como indicador da desnacionalização da economia brasileira pode-se usar a distribuição das vendas das 500 maiores empresas segundo a origem da propriedade. Os dados mostram que a participação das empresas estrangeiras cai de 43,6% em 2002 para 41,0% em 2010.⁸ Estes números apontam para redução do elevado grau de desnacionalização da economia brasileira. Entretanto, deve-se levar em conta, conforme visto acima, que há desindustrialização e reprimarização no Governo Lula. Estes processos envolvem, na realidade, o maior crescimento de empresas do setor primário da economia. Ademais, cabe destacar que as 3 maiores empresas do país (Petrobrás, BR Distribuidora e Vale) têm peso elevado na economia brasileira. No conjunto, estas 3 empresas representam 13,3% e 16,1% das vendas das 500 maiores empresas em 2002 e 2010 respectivamente. Estas empresas têm suas principais atividades nos segmentos de energia, comércio e mineração, respectivamente. Ou seja, têm forte relação direta ou indireta com o setor primário da economia. As duas primeiras são controladas pelo governo e a última também tem participação estatal e sofre influência governamental. O fato é que estas empresas (Petrobrás e Vale, em particular) são atores protagônicos dos processos de desindustrialização e reprimarização. Cabe, então, descontar a grande influência destas empresas no valor das vendas das 500 maiores empresas do país para se ter melhor aproximação a respeito da evolução efetiva do grau de desnacionalização da economia brasileira.

Em conseqüência, verifica-se que há aumento da participação das empresas estrangeiras no valor das vendas das 497 maiores empresas no país (média móvel 4 anos): 47,8% em 2002 e 48,5% em 2010 (Tabela 1, col. 4). Esta elevação é acompanhada pelas quedas de participação das empresas estatais e das empresas de capital nacional. Na realidade,

estas mudanças podem ser vistas como pouco expressivas quando se considera o período de 8 anos do Governo Lula. Portanto, o registro mais apropriado é a ausência de mudanças na estrutura de propriedade das grandes empresas ou, então, a desnacionalização marginal quando se isola a influência das 3 grandes empresas.

Não obstante, a desnacionalização é evidenciada no caso das 50 maiores empresas brasileiras que constituem o “núcleo central” do capitalismo no Brasil.⁹ Neste conjunto há 26 empresas estrangeiras. A participação das vendas destas 26 empresas estrangeiras no valor total das vendas das 50 empresas do núcleo central é 40,0% em 2002, 38,4% em 2005-06 e 41,9% em 2009-10 (Tabela 4, col. 7). O aumento entre 2003 e 2010 ocorre em decorrência da queda da participação relativa das empresas estatais visto que as empresas privadas nacionais mantêm sua participação (25%) relativamente estável no período em análise. Ademais, a participação das vendas das 26 empresas estrangeiras do núcleo central no valor total das vendas das 500 maiores empresas aumenta de 17,6% em 2002 para 20,3% em 2010 (Tabela 4, col. 8). Em síntese, no Governo Lula a predominância das empresas estrangeiras no núcleo central do capitalismo no Brasil é evidente e aumenta e, ademais, cresce a importância destas empresas no núcleo moderno (500 maiores empresas).

Há ainda evidência sobre o aumento expressivo do investimento estrangeiro direto (IED) no agronegócio, mineração e, principalmente, extração de petróleo no Brasil no passado recente. No Censo de Capital Estrangeiro de 2000 o setor primário responde por 2,3% do estoque de IED no país. No período 2003-09 o setor primário representa 15,4% do fluxo acumulado de IED neste período.¹⁰ Na medida em que este processo seja mantido, os avanços da desindustrialização e reprimarização são reforçados pela maior desnacionalização da economia brasileira.

Conforme visto mais adiante (seção 7), o processo de desnacionalização está associado ao processo de concentração de capital no Brasil.

Tabela 4
Desnacionalização: Indicadores, 2002-10

	Remessas totais de lucros / PIB	Distribuição % das vendas das 500 (quinhentas) maiores empresas segundo a origem da propriedade (exclusive Petrobrás, BR Distribuidora e Vale)				Participação % das vendas das 26 empresas estrangeiras no valor total das vendas das 50 empresas do núcleo central	Participação % das vendas das 26 empresas estrangeiras do núcleo central no valor total das vendas das 500 maiores empresas
		Estatal	Estrangeira	Privada nacional	Total		
2002	1,9	8,9	47,8	43,3	100	40,0	17,6
2003	1,8	8,4	48,1	43,5	100	39,2	17,3
2004	1,7	8,4	48,1	43,4	100	38,6	16,9
2005	1,7	8,1	48,4	43,5	100	38,0	16,7
2006	1,8	8,2	48,4	43,4	100	38,4	17,5
2007	2,0	8,5	48,3	43,2	100	41,1	19,2
2008	2,0	8,3	48,5	43,2	100	42,7	20,2
2009	2,1	8,4	48,5	43,1	100	43,2	20,8
2010	2,1	8,6	48,5	42,8	100	41,9	20,3

Fontes e notas: Elaboração do autor. Cols. 2-4: média móvel 4 anos; cols. 6-7: média móvel 2 anos (exceto 2002). Col. 2: BACEN e IBGE (US\$ constante 2010). Cols. 3-6: Revista *Exame Melhores e Maiores*, anual. Cols. 7-10: inclui 50 empresas que estão nas listas das maiores empresas (por vendas) em todos os anos do período 2002-2010. Revista *Exame. Melhores e Maiores*. Disponível: <http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/empresas/maiores/7/2010/vendas>.

5. Competitividade internacional: perda

No ND a ruptura com o modelo centro-periferia implica substituição de importações, mudança no padrão de comércio na direção de produtos manufaturados e ganhos de competitividade internacional. Este último deriva da industrialização, progresso técnico, ganhos de economias de escala e aprendizado e integração regional no caso de mercados nacionais de pequeno porte. O comércio internacional é visto, também, como canal de transmissão do progresso tecnológico (Furtado, 1967, caps. 15 e 22).

No Governo Lula, constata-se, de um lado, ganhos de competitividade internacional nos produtos primários e, de outro, perda de competitividade nos manufaturados. Para ilustrar este argumento, faz-se análise comparativa entre a evolução do comércio exterior do Brasil na indústria extrativa mineral e na indústria de transformação. O coeficiente de exportações (exportações / valor bruto da produção) aumenta (média móvel 4 anos) continua e significativamente na indústria extrativa mineral de 42,3% em 2002 para 68,9% em 2010, enquanto o coeficiente correspondente da indústria de transformação sobe no período 2002-07 e cai em seguida (Tabela 5, cols. 3-4).

Tabela 5
Coefficiente de exportações da indústria (%): 2002-10

	Indústria brasileira			Ind. de transformação setores segundo a intensidade fatorial			
	Indústria Total	Ind. Extrativa	Ind. de transformação total	Escala	Mão-de-obra	Recursos naturais	Tecnologia
2002	12,9	42,3	11,6	7,5	5,5	5,1	15,0
2003	14,3	46,1	12,8	8,2	6,2	5,8	15,0
2004	16,0	50,4	14,2	9,1	6,9	6,6	15,0
2005	17,7	53,1	15,7	10,1	7,5	7,3	16,5
2006	19,0	55,4	17,0	11,1	8,1	8,0	18,0
2007	19,7	58,7	17,5	11,5	8,1	8,4	18,9
2008	19,8	60,8	17,4	11,6	7,7	8,4	18,6
2009	19,3	64,8	16,6	11,3	7,0	8,2	16,8
2010	18,7	68,9	15,7	11,0	6,3	7,7	15,3

Fonte: Elaboração do autor. Dados da FUNCEX, valores constantes de 2008.

Notas: Coeficiente de exportações = exportações / valor bruto da produção (%). A classificação das atividades segundo a intensidade fatorial é baseada em Ribeiro *et al* (2008).

As médias dos coeficientes segundo a intensidade fatorial são geométricas. Média móvel 4 anos.

Quando se analisa a evolução do coeficiente de exportação segundo a intensidade fatorial dos produtos, verifica-se que na indústria de transformação as atividades intensivas em recursos naturais experimentam maior elevação relativa (Tabela 5, col. 7). Por outro lado, o coeficiente médio das atividades intensivas em tecnologia sobe no período 2002-08 e, em seguida, retorna aos níveis de 2002-04.

A análise da evolução dos coeficientes de importação (importações / valor bruto da produção) mostra a queda praticamente contínua deste coeficiente na indústria extrativa e aumento contínuo e significativo na indústria de transformação a partir de 2006 (Tabela 6, col. 4). De fato, há evidente dessubstituição de importações visto que o coeficiente médio de importações na indústria de transformação (média móvel 4 anos) salta de 10,9% em 2002 para 16,5% em 2010.

Quando se analisa a evolução do coeficiente de importação segundo a intensidade fatorial dos produtos, verifica-se elevação deste coeficiente em todos os grupos. Há incremento, inclusive, nas atividades intensivas em recursos naturais e intensivas em mão-de-obra (Tabela 6, cols. 7-8). Nas indústrias intensivas em tecnologia o coeficiente de importação aumenta 35,2% em 2002 para 48,27% em 2010. Este resultado é convergente com a maior dependência tecnológica do país.

Tabela 6
Coefficiente de importações da indústria (%): 2002-10

	Indústria brasileira			Ind. de transformação setores segundo a intensidade fatorial			
	Indústria Total	Ind. Extrativa	Ind. de transformação total	Escala	Mão-de-obra	Recursos naturais	Tecnologia
2002	13,1	61,1	10,9	10,1	3,1	1,5	35,2
2003	12,8	56,2	10,6	10,2	2,9	1,5	32,1
2004	12,7	57,9	10,4	10,3	2,8	1,5	29,8
2005	12,5	54,6	10,2	10,2	2,8	1,5	28,7
2006	12,9	52,1	10,7	10,7	3,2	1,6	30,5
2007	14,1	51,8	11,8	11,7	3,8	1,8	34,3
2008	15,4	48,0	13,5	13,0	4,7	2,0	39,3
2009	16,5	47,1	14,7	14,1	5,4	2,1	43,3
010	18,2	45,8	16,5	15,9	6,2	2,4	48,2

Fonte: Elaboração do autor. Dados da FUNCEX, valores constantes de 2008.

Notas: Coeficiente de importações = importações / valor bruto da produção (%). Este coeficiente foi calculado indiretamente a partir dos coeficientes de penetração de importações e de exportações. A classificação das atividades segundo a intensidade fatorial é baseada em Ribeiro *et al* (2008).

As médias dos coeficientes segundo a intensidade fatorial são geométricas. Média móvel 4 anos.

A relação entre o coeficiente de exportação e o coeficiente de importação pode ser vista como *proxy* para a competitividade internacional do país. No período em análise esta relação sobe extraordinária e continuamente para a indústria extrativa. Para a indústria de transformação este coeficiente aumenta até 2006 e cai a partir deste ano (Tabela 7, cols. 3-4). Vale notar que o índice de competitividade da indústria de transformação em 2010 é inferior ao de 2002. Este fenômeno abarca todos os grupos de atividades da indústria de transformação segundo a intensidade fatorial, com exceção das atividades manufatureiras intensivas em recursos naturais. Mesmo neste caso há perda de competitividade internacional a partir de 2006. De fato, a perda de competitividade internacional na indústria de transformação ocorre em todos os grupos segundo a intensidade fatorial (Tabela 7, cols. 5-8). A maior perda de competitividade internacional é no grupo de produtos intensivos em mão-de-obra. A partir de 2008 a queda de competitividade também é marcante nos ramos da indústria de transformação que são intensivos em recursos naturais.¹¹ Ou seja, constata-se perda generalizada da competitividade na indústria de transformação brasileira independentemente da característica quanto à intensidade fatorial.¹²

Tabela 7
Competitividade internacional da indústria brasileira (índice): 2002-10

	Indústria brasileira			Ind. de transformação setores segundo a intensidade fatorial			
	Indústria Total	Ind. Extrativa	Ind. de transformação total	Escala	Mão-de-obra	Recursos naturais	Tecnologia
2002	100	100	100	100	100	100	100
2003	113	119	113	108	121	117	108
2004	127	126	129	119	140	139	118
2005	144	141	146	133	150	152	134
2006	149	155	150	140	146	158	138
2007	143	165	140	134	121	149	129
2008	131	184	123	121	94	134	111
2009	119	200	107	109	74	122	91
2010	105	219	90	94	57	103	74
Memo: Relação entre o coeficiente de exportação e o coeficiente de importação							
2002	0,98	0,69	1,05	0,73	1,74	2,99	0,42

Fonte: Elaboração do autor. Dados da FUNCEX, valores constantes de 2008.

Notas: Coeficiente de competitividade = coeficiente de exportação / coeficiente de importação. A classificação das atividades segundo a intensidade fatorial é baseada em Ribeiro *et al* (2008). As médias dos coeficientes segundo a intensidade fatorial são geométricas (média móvel 4 anos). Índice 2002 = 100.

Outro indicador de competitividade internacional é a participação relativa das exportações de produtos brasileiros no total das importações de produtos manufaturados nos países desenvolvidos. A perda de competitividade internacional é evidente nos produtos manufaturados, com exceção dos produtos com intensidade média em mão-de-obra qualificada e tecnologia (Tabela 8, col. 5). Neste caso a participação média (móvel 4 anos) aumenta de 0,42% em 2002 para 0,44% em 2010. Mesmo neste caso, há perdas significativas no final do período em análise. É interessante observar que a maior queda relativa de competitividade ao longo do período analisado ocorre nos produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra e recursos naturais. Ou seja, a reprimarização das exportações envolve, por um lado, maior competitividade internacional em *commodities* (produtos agrícolas, matérias-primas e minerais) e, por outro, menor competitividade em produtos manufaturados intensivos em recursos naturais.¹³ Esta divergência implica menor capacidade de geração de renda e emprego no país.

Tabela 8

Competitividade da indústria brasileira nos países desenvolvidos (índice): 2002-10

	Manufaturados, total	Prods. intensivos em mão-de-obra e recursos naturais	Prods. com baixa intensidade de mão-de-obra qualificada e tecnologia	Prods. com intensidade média em mão-de-obra qualificada e tecnologia	Prods. com intensidade alta em mão-de-obra qualificada e tecnologia
2002	100	100	100	100	100
2003	100	102	99	102	97
2004	104	108	105	107	97
2005	109	113	114	115	93
2006	111	114	119	121	91
2007	112	111	124	123	91
2008	110	101	118	124	92
2009	101	88	104	116	91
2010	94	78	96	106	88
Memo: participação relativa (%) nos mercados dos países desenvolvidos					
2002	0,53	0,79	1,03	0,42	0,44

Fonte: Elaboração do autor. Dados da UNCTAD, valores correntes.

Disponível: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

Notas: Manufaturados corresponde a SITC 5 a 8 menos 667 e 68. Coeficiente de competitividade = participação das exportações brasileiras no total das importações dos países desenvolvidos. As médias dos coeficientes segundo a intensidade fatorial são geométricas (média móvel 4 anos), exceto 2002 (3 anos). Índice 2002 = 100.

6. Vulnerabilidade externa estrutural: Passivo externo crescente

No pensamento desenvolvimentista a questão central é a relação do país com o resto do mundo. A elevação da capacidade do país de resistência a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos é condição necessária para o desenvolvimento. Trata-se do afrouxamento da restrição externa ou, de outra forma, da redução da vulnerabilidade externa conjuntural e estrutural. No plano estrutural, a redução da vulnerabilidade externa ocorre na esfera comercial com a mudança no padrão de comércio, na esfera tecnológica com o avanço do sistema nacional de inovações e na esfera produtivo-real com a redução do grau de desnacionalização da economia. Resta a esfera financeira internacional. Neste caso, a menor dependência em relação aos fluxos financeiros internacionais torna-se fundamental. Aqui a questão é não somente do desequilíbrio de fluxos (financiamento das transações correntes - vulnerabilidade externa conjuntural), mas principalmente do desequilíbrio de estoques (vulnerabilidade externa estrutural).¹⁴

No Governo Lula há aumento significativo do passivo externo total do país, que passa de US\$ 343 bilhões no final de 2002 para US\$ 1294 bilhões no final de 2010 (Tabela 9). O passivo externo financeiro – passivo externo menos o valor do investimento estrangeiro direto

(participação no capital) – aumenta de US\$ 260 bilhões em 2002 para US\$ 916 bilhões em 2010. Considerando as reservas internacionais da ordem de US\$ 300 bilhões, verifica-se que o passivo externo financeiro do país é 3 vezes o valor das reservas no final de 2010.

O indicador relevante é o passivo externo financeiro líquido, que é igual ao passivo externo financeiro menos as reservas internacionais.¹⁵ Há significativo aumento do passivo externo financeiro líquido, que aumenta de US\$ 222 bilhões em 2002 para US\$ 628 bilhões no final de 2010 (Tabela 9, col. 5). Ou seja, no final do Governo Lula o país estaria “a descoberto” em mais de US\$ 600 bilhões.

Em consequência do crescente desequilíbrio de estoque e no contexto do término da fase ascendente da economia mundial em 2008, a economia brasileira experimenta piora significativa e crescente dos desequilíbrios de fluxos do balanço de pagamentos. O saldo da conta de transações correntes em relação ao PIB mostra nítida tendência de queda a partir de 2005 (Tabela 9, col. 7). Este saldo torna-se negativo a partir de 2008.

Um indicador relevante de vulnerabilidade externa financeira é o peso relativo das remessas de juros, lucros e dividendos – que expressam a magnitude do passivo externo (desequilíbrio de estoque) e a taxa de retorno referente a este passivo. Considerando que na conta de serviços (não relativos a fatores) o país tem déficit estrutural, a conta geradora de superávits é a balança comercial de bens. Portanto, a relação entre remessas de juros, lucros e dividendos e o superávit da balança comercial revela a dinâmica entre desequilíbrios de estoque e fluxo. Esta relação cai de 162,0% em 2002 para 101,8% em 2007 e sobe para 231,1% em 2010 (Tabela 9, col. 6). O resultado é a crescente hipossuficiência do superávit comercial para cobrir as despesas com o passivo externo. Ou seja, o crescente desequilíbrio de estoque gera crescente desequilíbrio de fluxo de renda de fatores no Governo Lula.

Vale notar que as projeções do FMI são que o Brasil deverá experimentar recorrentes déficits de transações correntes do balanço de pagamentos – de 3,0% a 3,5% – no horizonte 2016. Estes déficits crescem de US\$ 60 bilhões em 2011 a US\$ 120 bilhões em 2016. Isto significa, na prática, expressivo crescimento do passivo externo do país que, provavelmente, superará US\$ 2 trilhões em 2016.¹⁶ Naturalmente, estes indicadores colocam o país em trajetória de risco crescente de crise cambial, financeira, fiscal e real no futuro próximo.

Tabela 9
Vulnerabilidade externa: Desequilíbrios de fluxos e estoques, 2002-10

	Passivo externo bruto (PEB) (US\$ bilhões)	Passivo externo financeiro (PEF = PEB - PIED) (US\$ bilhões)	Ativos de reservas internacionais (RSI) (US\$ bilhões)	Passivo externo financeiro líquido (PEL = PEF - RSI) (US\$ bilhões)	Transações correntes do balanço de pagamentos como % PIB	Remessas juros, lucros e dividendos como % do superávit da balança comercial
2002	343	260	38	222	- 1,67	162,0
2003	407	294	49	245	0,79	87,6
2004	446	304	53	251	1,76	69,9
2005	499	322	54	268	-1,58	64,9
2006	620	411	86	325	1,25	72,6
2007	920	658	180	478	0,12	101,8
2008	692	468	194	275	-1,79	144,1
2009	1080	758	239	520	- 1,54	167,5
2010	1294	916	289	628	- 2,27	231,1

Fonte e notas: Elaboração do autor. Dados do BACEN.

PIED = Posição do investimento estrangeiro direto (participação no capital). Dados final do período (US\$ bilhões correntes).

7. Concentração de capital

Na perspectiva da Economia Política o ND implica, antes de tudo, a substituição da classe dos grandes proprietários rurais, como setor dominante, pela burguesia industrial (Oliveira, 1981, 38). Este processo de luta política e de apropriação do excedente econômico dentro do bloco capitalista – ruptura do modelo primário-exportador – resulta em desconcentração do capital com o avanço da industrialização substitutiva de importações e a ascensão da burguesia industrial.¹⁷ Por outro lado, representantes do ND reconhecem que a concentração de capital industrial (ou seja, o controle crescente do estoque de capital pelas grandes empresas) deve ser evitado pois isto gera ineficiência econômica e maior concentração do poder econômico e político.¹⁸

No período 2003-10 há evidência a respeito da concentração de capital no conjunto das 500 maiores empresas do país.¹⁹ O núcleo central de 50 maiores empresas experimenta crescente participação no valor das vendas totais das 500 maiores empresas ao longo deste período. Verifica-se, na realidade, a tendência de aumento de todos dos coeficientes de concentração. Por exemplo, a relação percentual entre o valor total das vendas das 5 maiores empresas e o valor total das vendas do conjunto das 500 maiores empresas (CR-5) aumenta de 15,7% em 2002 para 19,3% em 2010 (Tabela 10, col. 2). O núcleo central das 50 maiores empresas controla 44,0% das vendas das 500 maiores empresas do país em 2002 e 48,6% em 2010 (Tabela 10, col. 7).²⁰

Além de ocorrer concentração de capital, há processo de desnacionalização da economia brasileira, principalmente, no núcleo central das 50 maiores empresas como visto acima. De fato, este aumento da concentração (CR-50) é decorrência, em grande medida, da elevação da participação relativa das empresas estrangeiras nas vendas totais das 500 maiores empresas (Tabela 10, col. 10). A participação das empresas estrangeiras no núcleo central do capitalismo brasileiro aumenta de 17,6% em 2002 para 19,6% em 2010. Ou seja, no núcleo central do capitalismo no Brasil há dois processos simultâneos: concentração e desnacionalização.

Tabela 10
Concentração de capital: Indicadores 2002-10

	Participação % das vendas das maiores empresas nas vendas das 500 maiores empresas						Participação % das vendas das 50 maiores empresas nas vendas das 500 maiores segundo a origem			
	CR-5	CR-10	CR-20	CR-30	CR-40	CR-50	Estatal	Estrangeiro	Privado nacional	Total
2002	15,7	19,9	29,2	35,6	39,7	44,0	15,6	17,6	10,7	44,0
2003	16,7	21,2	30,5	36,8	41,0	44,1	15,9	16,9	11,3	44,1
2004	15,9	20,5	29,9	36,1	40,0	43,2	14,9	16,8	11,5	43,2
2005	17,6	21,9	30,7	37,0	41,2	44,6	16,3	16,6	11,7	44,6
2006	18,2	23,4	32,3	38,6	43,0	46,4	16,9	18,4	11,1	46,4
2007	17,5	23,7	32,5	38,8	43,2	46,8	16,0	19,9	10,8	46,8
2008	18,5	24,3	33,4	40,1	44,4	48,0	16,6	20,6	10,8	48,0
2009	17,2	23,5	32,3	39,4	44,2	48,1	15,9	21,0	11,2	48,1
2010	19,3	25,4	33,5	40,0	44,9	48,6	16,0	19,6	13,1	48,6

Fonte e nota: Elaboração do autor. Revista *Exame. Melhores e Maiores*, diversos números.

Os coeficientes de concentração referem-se ao peso relativo das 50 maiores empresas (núcleo central do capitalismo brasileiro) que têm dados (vendas) para todos os anos do período 2002-10.

O processo de concentração do capital é ainda mais pronunciado no sistema financeiro. O CR-5 (ativos) aumenta de 56,8% em 2002 para 68,0% em 2010 (Tabela 11, col. 2). Quando se desconta a presença dos 3 grandes bancos públicos federais (Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e BNDES) o CR-5 aumenta 29,5% em 2002 para 47,8% em 2009-10 (Tabela 11, col. 5). Os outros coeficientes de concentração também aumentam de forma significativa.

Tabela 11
Concentração de capital no sistema financeiro: Indicadores 2002-10

	Sistema financeiro brasileiro - total			Total - exceto BNDES, CEF e BB		
	CR-5	CR-10	CR-20	CR-5	CR-10	CR-20
2002	56,8	74,2	87,3	29,5	58,0	79,4
2003	59,3	77,1	87,9	32,2	61,8	79,8
2009	67,7	85,2	90,2	46,9	75,7	84,0
2010	68,0	85,0	90,6	47,8	75,4	84,6

Fonte e nota: Elaboração do autor. BACEN. Disponível: <http://www4.bcb.gov.br/top50/port/Top50.asp>.
Dados referem-se aos ativos totais.

8. Política econômica: Dominação financeira

Com o risco de simplificação exagerada, pode-se dizer que no ND a estabilização macroeconômica é elemento secundário frente aos objetivos de acumulação de capital, industrialização, crescimento econômico e mudanças nas estruturas de produção e de comércio exterior.²¹ Inclusive, pode-se identificar no ND a subordinação da esfera monetário-financeira à esfera produtivo-real.²²

Em contraste, no Governo Lula verifica-se a dominação financeira.²³ Esta pode ser entendida como a ascendência do setor financeiro, inclusive sobre os outros setores dominantes. A dominação financeira tem expressão concreta na apropriação do excedente econômico. Para ilustrar, a taxa média de rentabilidade (lucro/patrimônio líquido) dos 50 maiores bancos é sempre superior à das 500 maiores empresas em todos os anos do período 2003-10 (Tabela 12, cols. 2-3). Neste período a taxa média de rentabilidade das maiores empresas é 11,0% enquanto a taxa dos bancos é 17,5%.

O diferencial de rentabilidade entre o setor real e o setor financeiro está associado ao diferencial de acumulação de capital entre estes setores. A dominação financeira é evidenciada pela crescente relação entre os ativos totais dos 50 maiores bancos e das 500 maiores empresas do país no período 2003-10 (Tabela 12, col. 4). Esta relação aumenta de 0,99 em 2002 para 1,74 em 2010.

Os bancos se beneficiam do abuso do poder econômico, leniência do Banco Central, certeza da impunidade e da política monetária restritiva caracterizada por elevadas taxas de juro. Para ilustrar, levantamento recente mostra que Turquia e Brasil são os dois países que têm os mais elevados custos da dívida pública em amostra de 24 países.²⁴ O custo médio da dívida pública para a amostra é de 4,6% enquanto que no Brasil é de 8,6%. Isto faz com que a relação entre pagamento de juros da dívida pública e o PIB no Brasil seja o segundo maior da amostra (superado pela Grécia, que no momento do levantamento encontrava-se em plena crise financeira). A média desta relação para a amostra é 2,0% e no Brasil é 5,1%.

Tabela 12
Dominação financeira: Indicadores 2002-10

	Rentabilidade do patrimônio (%)		Ativos totais	
	Bancos	Empresas	50 maiores bancos / 500 maiores empresas (%)	
2002	15,5		0,8	0,99
2003	16,1		12,4	1,05
2004	12,8		11,3	0,97
2005	20,9		11,8	1,09
2006	19,1		11,7	1,17
2007	22,1		12,0	1,35
2008	14,8		8,1	1,45
2009	16,9		9,7	1,75
2010	17,6		10,7	1,74

Fontes: Elaboração do autor. Dados da Revista *Exame Melhores e Maiores*, 2011, p. 241.
BACEN. Disponível: <http://www4.bcb.gov.br/top50/port/Top50.asp>.

9. Síntese

Durante o Governo Lula os eixos estruturantes do ND foram invertidos (Quadro 1). O que se constata claramente é: desindustrialização, dessubstituição de importações; reprimarização das exportações; maior dependência tecnológica; maior desnacionalização; perda de competitividade internacional, crescente vulnerabilidade externa estrutural em função do aumento do passivo externo financeiro; maior concentração de capital; e crescente dominação financeira, que expressa a subordinação da política de desenvolvimento à política monetária focada no controle da inflação.

Quadro 1: Características do nacional-desenvolvimentismo e do nacional-desenvolvimentismo às avessas do Governo Lula

Nacional-desenvolvimentismo	Nacional-desenvolvimentismo às Avessas – Governo Lula
Industrialização	Desindustrialização
Substituição de importações	Dessubstituição de importações
Melhora do padrão de comércio	Reprimarização das exportações
Avanço do sistema nacional de inovações	Maior dependência tecnológica
Maior controle nacional do aparelho produtivo	Desnacionalização
Ganhos de competitividade internacional	Perda de competitividade internacional
Redução da vulnerabilidade externa estrutural	Crescente vulnerabilidade externa estrutural
Desconcentração de capital	Maior concentração de capital
Subordinação da política monetária à política de desenvolvimento	Dominação financeira

Fonte: Elaboração do autor.

Portanto, a “inversão de sinais” faz com que se possa atribuir ao Governo Lula a responsabilidade pela implementação do nacional-desenvolvimentismo às avessas.²⁵ Este resultado tem sérias implicações quanto à trajetória futura do país. Conforme discutido, o ND tem como eixo estruturante a redução da vulnerabilidade externa estrutural. Na medida em que o Governo Lula implementa o ND com “sinal trocado”, ele reduz a capacidade estrutural do Brasil de resistir a pressões, fatores desestabilizadores e choques externos. Isto ocorre em todas as esferas: comercial (desindustrialização, dessubstituição de importações, reprimarização e perda de competitividade internacional); tecnológica (maior dependência); produtiva (desnacionalização e concentração do capital); e, financeira (passivo externo crescente e dominação financeira). Em consequência, lança-se o país em trajetória de longo prazo de instabilidade e crise no contexto de crescente globalização econômica. Ou seja, durante o Governo Lula são cometidos erros estratégicos que comprometem estruturalmente o desenvolvimento do país no longo prazo.

Por fim, cabe notar que se evitou neste texto o uso do acrônimo NADA (nacional-desenvolvimentismo às avessas) em oposição ao acrônimo ND (nacional-desenvolvimentismo). Isto poderia sugerir a interpretação de que o autor não identifica qualquer mérito no Governo Lula, responsável pela execução do NADA. Esta interpretação seria equivocada porque os méritos do Governo Lula não devem ser desprezados.²⁶ Análises técnicas isentas de interesses devem confrontar pontos fortes e pontos fracos.²⁷ Entretanto, a conclusão básica deste trabalho é que dentre os méritos ou pontos fortes não se encontram “grandes transformações”, “reversão de tendências estruturais” e “políticas desenvolvimentistas”.

Abstract

This article aims to discuss the following hypothesis: in Brazil during Lula's government (2003-10) there is what can be called Reverse National Developmentalism. This government is responsible for a set of policies and strategies which reversed the basic elements of National developmentalism. In this regard, in Brazil one can identify the

following phenomena: de-industrialization; import de-substitution; re-primarization of exports; increasing technological dependency; greater de-nationalization of the economy; loss of international competitiveness; increasing external structural vulnerability; higher capital concentration; and greater financial domination.

Key words: economic development; Lula's Government; Brazil; developmentalism; reverse developmentalism.

Referências

- BARBOSA, Nelson, DIAS, Guilherme. A Inflexão do Governo Lula: Política econômica, crescimento e distribuição de renda. In: SADER, Emir, GARCIA, Marco Aurélio (orgs.) *Brasil entre o Passado e o Futuro*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010, p. 57-110.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Pensamento Econômico Brasileiro. O Ciclo Ideológico do Desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988.
- BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. *Structuralist Macroeconomics and New Developmentalism*. Disponível: <http://www.bresserpereira.org.br/papers/2011/11.22.Macro-Structuralist-N-Develop%20CJE%20i.pdf>. Acesso: 3 agosto 2011.
- CARCANHOLO, Marcelo. Inserção externa e vulnerabilidade da economia brasileira no Governo Lula. In: *Os Anos Lula: Contribuições para um Balanço Crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Ed. Garamond, 2010.b, p. 109-132.
- CARCANHOLO, Marcelo. Neoconservadorismo com roupagem alternativa: a Nova CEPAL dentro do Consenso de Washington. In: Rodrigo Castelo (org.). *Encruzilhadas da América Latina no Século XXI*. Rio de Janeiro: Ed. Pães e Rosas, 2010.a, p. 119-141.
- CASTELO, Rodrigo. O Novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano. In: Rodrigo Castelo (org.). *Encruzilhadas da América Latina no Século XXI*. Rio de Janeiro: Ed. Pães e Rosas, 2010, p. 191-211.
- FIESP. *O processo de desindustrialização*. São Paulo: Federação das Indústrias de São Paulo, janeiro 2011. Disponível: http://www.fiesp.com.br/economia/pdf/o_processo_de_desindustrializacao_jan11.pdf.

- FILGUEIRAS, Luiz *et al.* Modelo Liberal-periférico e bloco de poder: Política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula. In: *Os Anos Lula: Contribuições para um Balanço Crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Ed. Garamond, 2010, p. 35-70.
- FILGUEIRAS, Luiz, GONÇALVES, R. *A Economia Política do Governo Lula*. Rio de Janeiro: Ed. Contraponto, 2007.
- FONSECA, Pedro Cezar Dutra. Gênese e precursores do desenvolvimentismo no Brasil. *Pesquisa & Debate*, São Paulo, vol. 15, N. 2 (26), 2004, p. 225-256.
- FURTADO, Celso. *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Editora Nacional, 1967.
- GONÇALVES, Reinaldo. O Pensamento Econômico Latino-americano: Crise do Paradigma. *Literatura Econômica*, vol. 6, No. 3, junho 1984, p. 347-362.
- IEDI, Indústria e Política Industrial no Brasil e em Outros Países. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, São Paulo, maio 2011. Disponível: <http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/4e29efc37b032090.pdf>.
- LIMA, Heitor Ferreira. *História do Pensamento Econômico no Brasil*. São Paulo: Editora Nacional, 1976.
- LUZ, Nícia Vilela. *A Luta pela Industrialização no Brasil: 1808-1930*. São Paulo: Ed. Alfa-Omega, 1975.
- MERCADANTE, Aloizio. *Brasil. Primeiro Tempo. Análise Comparativa do Governo Lula*. São Paulo: Editora Planeta, 2006.
- OLIVEIRA, Francisco de. *A Economia Brasileira: Crítica à Razão Dualista*. Petrópolis: Editora Vozes, 1981.
- PROTEC. *Informativo*. Sociedade Brasileira Pró-Inovação Tecnológica, 2011. Disponível: <http://www.deficitometrotecnologico.org.br/>.
- RIBEIRO, Fernando J. *et al.* Coeficientes de comércio exterior da indústria brasileira, 1996-2007. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Ano XXII, No. 95, junho 2008, p. 4-26.
- RIBEIRO, Fernando J., Pourchet, Henry. Reflexões sobre exportações e desempenho da indústria brasileira com base em coeficientes de comércio exterior. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, Ano XXV, No. 107, junho 2011, p. 4-17.
- ROWTHORN, Robert, COUTTS, Ken. *De-industrialization and the balance*

of payments in advanced economies. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/OSG/DP/2004/4, May 2004.

SADER, Emir, GARCIA, Marco Aurélio (orgs.) *Brasil entre o Passado e o Futuro*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010.

SHAFEAEDDIN, S. M. Trade liberalization and economic reform in developing countries: Structural change or de-industrialization? Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/OSG/DP/2005/5, April 2005.

Notas

¹ Entretanto, o pensamento desenvolvimentista pode ser encontrado no Brasil no período colonial, na época do Império e no período republicano que antecede a revolução de 1930 (Fonseca, 2004, p. 226; Luz, 1975; Lima, 1976). Para ilustrar, Alves Branco está associado à industrialização em meados do século XIX, Amaro Cavalcante ao nacionalismo e Rui Barbosa ao intervencionismo no final do século XIX. Pilares do desenvolvimentismo aparecem, por exemplo, no nacionalismo agrário e no intervencionismo antiindustrialista em defesa do café. A análise da gênese e evolução do ND não pode também negligenciar a história intelectual nem as experiências de industrialização e desenvolvimento econômico no mundo. As raízes do pensamento desenvolvimentista no Brasil (nacionalismo, intervencionismo e defesa da indústria) estão nas ideologias e políticas de desenvolvimento econômico, por exemplo, na Grã-Bretanha nos séculos XVI (Henrique XVII e Elizabeth I) e XVII (Robert Walpole), França no século XVII (Jean-Baptiste Colbert), Estados Unidos no final do século XVIII (Alexander Hamilton) e na primeira metade do século XIX (Henry C. Carey) e na Alemanha no século XIX (Friedrich List).

² Na tradição desenvolvimentista o pensamento da CEPAL dos anos 1950-60 não se posiciona claramente em relação ao papel do capital estrangeiro na industrialização substitutiva de importações (Gonçalves, 1984, p. 349). Neste período, os eixos estruturantes do pensamento cepalino são: desemprego estrutural, deterioração dos termos de troca e desequilíbrio externo.

³ Ver Bielschowsky (1988, p. 155). No entanto, além de haver controvérsia a respeito do próprio conceito de nacional-desenvolvimentismo, não é evidente o papel secundário da política de estabilização macroeconômica no pensamento desenvolvimentista no Brasil tanto no século XIX como no século XX (Fonseca, 2004, p. 225-226).

⁴ No debate atual, no conjunto das 5 principais diferenças entre o antigo Nacional-desenvolvimentismo e o Novo-desenvolvimentismo há duas que se referem à questão da estabilização macroeconômica (Bresser Pereira, 2011, p. 14). Para uma crítica do Novo-desenvolvimentismo, ver Castelo (2010). Na América Latina o neoestruturalismo da CEPAL – transformação produtiva com equidade –, com traços desenvolvimentistas, recebe crítica de Carcanholo (2010.a).

⁵ Este é o conceito predominante no debate (Shafaeddin, 2005, p. 17); ou seja, a questão central é a perda de peso relativo da indústria de transformação. Entretanto, a simples caracterização da desindustrialização como perda de participação da indústria de transformação no PIB é equivocada. Há o processo secular de terciarização das economias ao longo do processo de

desenvolvimento decorrente dos diferenciais de elasticidade-renda da demanda. Ademais, desenvolvimento econômico implica *upgrade* da estrutura produtiva via aumento da produção de serviços com alto valor agregado. Portanto, há tendência de redução das participações dos setores primário e secundário no PIB e a elevação da participação do setor terciário no longo prazo. A discussão sobre mudanças na estrutura produtiva deve levar em conta estas tendências.

⁶ No caso de países com nível baixo ou médio de desenvolvimento e com baixa produtividade no setor de serviços (como o Brasil), na análise da evolução da estrutura produtiva cabe confrontar o desempenho da produção na indústria de transformação com o da produção dos segmentos do setor primário. Rowthorn e Coutts (2004) já haviam chamado atenção para a “desindustrialização prematura” na América Latina.

⁷ Vale notar que até na indústria extrativa há aumento do coeficiente de penetração das importações. Somente na indústria de extração de carvão mineral há queda do coeficiente de penetração das importações. Nos outros segmentos (extração de petróleo, extração de minerais metálicos e extração de minerais não-metálicos) há elevação deste coeficiente.

⁸ A fonte é Revista *Exame. Melhores e Maiores*. Disponível:

<http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/empresas/maiores/7/2010/vendas>.

⁹ Este núcleo de 50 empresas inclui as que estão nas listas das 500 maiores empresas (por vendas) em todos os anos do período 2002-2010. A fonte é Revista *Exame. Melhores e Maiores*. Disponível: <http://exame.abril.com.br/negocios/melhores-e-maiores/empresas/maiores/7/2010/vendas>.

¹⁰ Ver dados em BACEN. Disponível: <http://www.bcb.gov.br/?INVEDIR>.

¹¹ Estes ramos são: alimentos, bebidas, produtos do fumo, produtos de madeira, celulose, papel e produtos de papel, coque, refino de petróleo e combustíveis e produtos de minerais não-metálicos.

¹² A perda de competitividade internacional do Brasil é explicada pela interação de tendências estruturais (desindustrialização, dessubstituição de importações, reprimarização e atraso tecnológico) e políticas macroeconômicas (cambial, tributária e monetária). Com relação aos determinantes macroeconômicos, ver FIESP (2011).

¹³ No conjunto do mercado mundial não se constata perda de competitividade dos produtos manufaturados brasileiros no período 2002-07. A perda é evidente somente a partir de 2008 ainda que os níveis de competitividade internacional em 2010 continuem, de modo geral, mais elevados do que em 2002. Para ilustrar, a participação dos produtos manufaturados brasileiros no mercado mundial é 0,65% em 2002, 0,84% em 2008 e 0,77% em 2010. Ver UNCTAD, UNCTADstat. Disponível: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en.

¹⁴ Não é por outra razão que o tema do endividamento externo é recorrente nos momentos críticos da evolução das economias latino-americanas. No plano da política econômica vale notar que o regime e a política cambial são elementos centrais do desenvolvimentismo. Por exemplo, no século XIX os papelistas eram contrários ao sistema do padrão-ouro que inibia a expansão autônoma da base monetária e do crédito. No século XX os desenvolvimentistas fizeram uso recorrente da política cambial para estimular a acumulação de capital e a industrialização substitutiva de importações. O melhor exemplo é o câmbio múltiplo que abarca processo de via dupla: depreciação cambial para setores que eram foco da substituição de importações e apreciação cambial para bens de capitais e componentes usados nestes setores.

¹⁵ A posição de investimento internacional deduz do passivo externo o total dos ativos externos. Entretanto, do ponto de vista de análise de vulnerabilidade externa financeira não se deve considerar os ativos de brasileiros no exterior, exceto, naturalmente as reservas internacionais do banco central. Em situações de crise, os residentes agem da mesma forma que os não-

residentes: além de não trazer, enviam recursos para o exterior.

¹⁶ Ver FMI, World Economic Outlook Database. Acesso: 3 de agosto de 2011. Disponível: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=56&pr.y=12&sy=2009&ey=2016&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223&s=BCA%2CBCA_NGDPD&grp=0

¹⁷ Dentre os principais instrumentos de transferência de renda dos proprietários rurais para a burguesia no ND, cabe destacar a política comercial (protecionismo e imposto de exportação), a política cambial (desvalorização cambial e câmbio múltiplo), política tributária (incentivos e subsídios) e a política creditícia (taxa de juro e prazo).

¹⁸ Destacado empresário e líder do pensamento nacional-desenvolvimentista no Brasil, Roberto Simonsen, argumentou que a “livre proliferação de colossais empresas (...) pode ocasionar, além do desemprego e do esmagamento de capitais e atividades na média e pequena indústria, uma indébita interferência na política das nações.” *Apud* Lima (1976, p. 164).

¹⁹ Os dados de vendas para o cálculo dos coeficientes de concentração são das 50 maiores empresas no período 2002-10. Este núcleo central inclui as 50 maiores empresas que, em todos os anos deste período, estão entre as 70 maiores da lista da *Revista Exame. Melhores e Maiores*.

²⁰ Mesmo quando se desconta o efeito das três maiores empresas do país em 2010 (Petrobrás, BR Distribuidora e Vale) verifica-se a elevação dos coeficientes de concentração visto que a participação destas 3 empresas no conjunto das 50 maiores eleva-se de 30,3% em 2002 para 33,0% em 2010 enquanto os incrementos do CR-5 e do CR-10 são 3,6 p. p. e 5,5 p.p. (CR-10) respectivamente.

²¹ Os novo-desenvolvimentistas tendem, neste ponto, à simplificação exagerada, muito provavelmente, com o intuito de aumentar sua diferenciação em relação ao antigo desenvolvimentismo. O enfoque novo-desenvolvimentista tende a superestimar a importância da política macroeconômica e subestimar e, até mesmo, negligenciar questões estruturais de grande relevância como: viés no deslocamento da fronteira de produção e mudanças na estrutura de propriedade; distribuição de riqueza; estrutura tributária; vulnerabilidade externa estrutural nas esferas comercial, produtiva e tecnológica; e, influência dos setores dominantes nas decisões e, principalmente, nas não-decisões governamentais. A ênfase da crítica dos novo-desenvolvimentistas está centrada no “tridente satânico”, ou seja, câmbio flexível, política monetária recorrentemente restritiva e foco no superávit primário. Portanto, esta ênfase exagerada na influência da apreciação cambial e dos juros altos compromete a realização de análises mais profundas a respeito dos problemas estruturais do país.

²² Ver Bielschowsky (1988, p. 155). Em perspectiva histórica, esta generalização parece equivocada. Ainda no Império, os papelistas, como uma das correntes que contribuíram para a formação do pensamento nacional-desenvolvimentista do século XX, perceberam a necessidade de subordinar a esfera monetário-financeira à produtivo-real, embora ainda não se confundissem com os industrialistas e os nacionalistas. Da mesma forma, havia industrialistas que destacavam a importância do equilíbrio das finanças públicas. Desenvolvimentistas históricos (e.g. Serzedelo Correa, defensor da indústria) tinham preocupação com questões macroeconômicas como, por exemplo, o equilíbrio fiscal (Fonseca, 2004, p. 237-243).

²³ A dominação financeira repercute diretamente na política macroeconômica e na vulnerabilidade externa estrutural do país no Governo Lula. Ver Filgueiras *et al* (2010) e Carcanholo (2010.b).

²⁴ Dados da *Economist Intelligence Unit* e BBC Brasil.

Disponível: http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2011/07/110727_divida_brasil_juros_rw.shtml. Acesso: 31 de julho de 2011.

²⁵ Em outros trabalhos a estratégia de desenvolvimento do Governo Lula é chamada de “modelo liberal periférico” (Filgueiras e Gonçalves, 2007, p. 96).

²⁶ É bem verdade que os méritos do Governo Lula são poucos e, certamente, não compensam seus deméritos. Daí a discussão sobre a herança nefasta deste governo, que transcende temas referentes à economia e abarca questões políticas, sociais, institucionais e éticas. Ver Filgueiras e Gonçalves (2007).

²⁷ *Contrario sensu*, vale mencionar que autores que defendem o argumento de mudanças estruturais no Governo Lula – Sader e Garcia (2010), Mercadante (2006) e Barbosa e Dias (2010) – tinham interesses concretos neste governo.

El nuevo patrón exportador de especialización productiva en América Latina

Jaime Osorioⁱ

Resumo

Neste artigo, o autor busca enfatizar as peculiaridades do novo padrão de exportação em curso na América Latina, tanto em sua expressão regional como por meio de características de diversas economias da área, assinalando os custos sociais que o acompanham. Discute a idéia de que a capacidade de exportação crescente é um sinal de força econômica e até mesmo de desenvolvimento. Esta abordagem só é possível sustentando isolando as cifras das exportações de bens e serviços do comportamento do resto da economia, particularmente a deterioração das condições de vida e de trabalho dos empregados e da maior parte da população. Mostra que há uma estreita relação entre este declínio e o progresso da capacidade de exportação das economias latino-americanas e sua competição nos mercados mundiais.

Palavras chaves: globalização; divisão internacional do trabalho; América Latina; reprodução do capital.

Classificação JEL: 011, 054, P45, E20.

Introducción

En las últimas tres décadas del siglo XX América Latina asiste a una gran transformación económica que tiene como fondo los cambios

ⁱ Departamento de Relaciones Sociales, UAM-Xochimilco. Correo electrónico: josorio@correo.xoc.uam.mx

propiciados por la crisis capitalista de fines de los años sesentas, que reclamó profundos cambios tecnológicos, la puesta en marcha de una nueva división internacional del trabajo y una rearticulación de la economía mundial calificada como mundialización.

En esa vorágine transformadora se pone fin a la industrialización en las economías latinoamericanas y se da inicio a un nuevo patrón exportador de reproducción del capital, caracterizado por la especialización productiva, que presenta sustanciales diferencias, así como significativas similitudes, con el patrón agro-minero exportador que prevaleció en la región desde mediados del siglo XIX hasta los inicios del siglo XX.

En este trabajo nos interesa destacar las características de este nuevo patrón. Pero también poner de manifiesto un asunto de mayor fondo: el peso y la significación de formas de reproducción del capital con sesgo exportador en la historia de la región y las razones de esta tendencia. En no pocos análisis y en la generalidad de los discursos oficiales, la elevación de la capacidad exportadora es presentada como un signo de fortaleza económica, cuando no de desarrollo. Esta perspectiva sólo es posible de sostener aislando las cifras del comercio exterior, particularmente de las exportaciones de bienes y servicios, del comportamiento del resto de la economía, y en particular del deterioro de las condiciones laborales y de vida de los asalariados y del grueso de la población, y la estrecha relación de ese deterioro con la capacidad exportadora.

Más que economías dinámicas que se orientan al desarrollo (y que aprovechan las "ventanas de oportunidades" abiertas por las nuevas tecnologías), lo que tenemos en América Latina son nuevas formas de organización reproductiva que reeditan, bajo nuevas condiciones, los viejos signos de la dependencia y del subdesarrollo.

En la organización capitalista no es lo mismo conformar economías que destinan montos importantes de su producción hacia los mercados exteriores, sustentando ese proceso en una significativa elevación de la productividad y de la intensidad, y que tienen como contrapartida la manutención o el aumento del poder de consumo de la población asalariada, que sostener esa capacidad exportadora sobre un descenso de los salarios y del consumo de los trabajadores en el mercado interno, en una tendencia al incremento de la explotación redoblada y a un deterioro general de las condiciones de vida, lo que establece un límite

real al compromiso del capital en la región para integrar, en el sentido fuerte del término, adelantos tecnológicos en un proyecto general. Este último modelo exportador es el que prevalece en la región.

El trabajo lo hemos dividido en tres apartados. En el primero se destacan los signos de la conformación del nuevo patrón exportador en las últimas cuatro décadas vista la región en su conjunto. En el segundo señalaremos algunas significativas diferencias entre las principales economías de la región, sea en relación a los valores de uso que exportan, los mercados a los que se dirigen, y las consecuencias que esto provoca en el plano interno y en el campo de las políticas exteriores de los Estados. El deterioro de las condiciones laborales y de vida del grueso de la población constituye el punto central del tercer apartado, así como la estrecha relación de estos procesos con el dinamismo y competitividad del patrón exportador en el mercado mundial. Cerramos con las conclusiones, en donde se señalan algunas ideas en torno al peso de los patrones exportadores en la historia regional.

I. El nuevo patrón exportador de especialización productiva

La constitución del nuevo patrón exportador de especialización productiva marcó el fin del patrón industrial que con diversas etapas (internalizada autónoma y diversificada) prevaleció en América Latina entre los años cuarenta hasta mediados de la década de 1970 en las principales economías de la región. En la mayoría de las economías el nuevo patrón exportador implicó una importante destrucción de industrias o bien su reubicación en el proyecto general, procesos que fueron caracterizados como de desindustrialización.

En todas las economías el nuevo patrón supuso el fin de la industrialización como proyecto de mayor autonomía, permaneciendo en algunos casos una franja industrial relevante¹, particularmente en las economías de mayor complejidad, como Brasil y México, pero integradas o bien subsumidas y sometidas al nuevo proyecto exportador, en donde los ejes exportadores constituyen, por lo general, segmentos de grandes cadenas productivas globales bajo la dirección de empresas transnacionales².

La condición exportadora

Cuando se caracteriza el nuevo patrón como *exportador* se pone de manifiesto que los principales mercados de la nueva reproducción del capital, de sus sectores más dinámicos, se encuentran en el exterior. Es la venta de mercancías en los mercados mundiales un factor fundamental para la viabilidad del actual proyecto. Por ello, el crecimiento de las exportaciones ha sido elevado en las últimas décadas en la región.

Cuadro 1

América Latina: Valor de las exportaciones totales en años seleccionados (Millones de dólares)

Año	Exportaciones
1980	76 010.7 (a)
1990	150 380.4
1998	308 885.2
2005	643 821.3 (b)
2008	985 476.1

Fuente: CEPAL, (a) *Anuario Estadístico 1999* (a precios constantes 1995)
b) *Anuario Estadístico 2009*

Son significativos los incrementos que se han producido en la región en el valor de las exportaciones en las últimas décadas, con avances del 100 por ciento en ciertos periodos que van de los 7 a los 10 años, como parte de un patrón de reproducción orientado a los mercados exteriores³.

Una mirada en relación a lo que ocurre en otras regiones con las exportaciones nos permite situar en perspectiva lo que acontece en América Latina.

Cuadro 2

Porcentaje del crecimiento anual de las exportaciones de bienes y servicios 1994-2006.
(Dólares constantes al año 2000)

Mundo	7.1
Países desarrollados	5.9
América Latina	7.4
China	18.2

Fuente: World Bank, *World Development Report* 1995 a 2008.

En términos relativos el promedio de crecimiento de las exportaciones de América Latina desde 1994 ha sido superior al promedio mundial y por encima del alcanzado por los llamados países desarrollados. China, en todo caso, se encuentra a la cabeza de la expansión exportadora en el periodo.

Estas cifras, en el contexto en que el grueso de las economías del mundo se encuentran abocadas a elevar sus niveles de expansión hacia el mercado mundial, permite redimensionarlas. Después de Asia, (con China e India a la cabeza), América Latina es la región del mundo con los avances más importantes en materia de crecimiento de sus exportaciones en las últimas décadas.

El papel del gran capital nacional y extranjero

La masiva venta de empresas públicas llevada a cabo entre la década de los ochenta y de los noventa y la centralización favorecida por el quiebre o debilitamiento de empresas privadas locales, tanto por el retiro de apoyos estatales a la industrialización, como por la crisis de los años ochentas, permitió el fortalecimiento de grandes capitales nacionales, así como de grandes capitales extranjeros. Estos capitales privados, nacionales y extranjeros, junto a un reducido pero poderoso grupo de empresas estatales, constituyen los principales dinamizadores del nuevo patrón exportador en marcha.

Cuadro 3

América Latina. Las 500 mayores empresas por ventas, locales y transnacionales, para 2006, por sectores de actividad económica.
(En porcentajes)

	Privadas locales	Estatales	Transnacionales
Primario			
* Minería	19.0	51.0	30.0
* Petróleo / Gas	10.0	80.0	10.0
Manufactureras			
* Automotriz / Repuestos	7.0	0.0	93.0
* Electrónica	23.0	0.0	77.0
* Agroindustria / alimentos	63.0	0.0	37.0
Servicios(**)			
* Telecomunicaciones	53.0	1.0	46.0
* Energía Eléctrica	21.0	53.0	26.0
* Comercio	70.0	0.0	30.0

(**) No incluye los servicios financieros, rubro en donde el capital extranjero tiene un peso predominante.

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

En estas empresas se concentran las principales plataformas exportadoras del nuevo patrón, así como los rubros dinámicos orientados al mercado interno, particularmente concentrados en el sector servicios, las que proveen de energía, telecomunicaciones y conforman grandes cadenas comerciales. El gran capital privado local tiene preeminencia en comercio, agroindustria y alimentos y telecomunicaciones, y alcanza cierta significación en minería, electrónica y energía eléctrica. Empresas estatales predominan en minería, petróleo/gas y energía eléctrica y no tienen papel alguno en el resto de sectores, en tanto el capital transnacional prevalece en los sectores automotriz/repuestos y en electrónica, pero también presenta un peso significativo en todo el resto de sectores, con excepción de petróleo y gas con una presencia reducida.

El capital extranjero juega un papel predominante a su vez en el sector bancario-financiero, llegando a controlar en muchos casos más del 80 por ciento de las actividades en ese sector.

Un patrón de especialización productiva

Hablamos de *especialización productiva* como rasgo distintivo del nuevo patrón exportador para destacar que este tiende a reposar en algunos ejes, sean agrícolas, mineros, industriales (predominantemente de ensamble o maquila) y de servicios, sobre los cuales las diversas economías regionales cuentan con ventajas naturales o comparativas en la producción y en el comercio internacional. En torno a esos ejes, como producción de petróleo y derivados, soja, ensamble automotriz con grados diversos de complejidad, extracción y procesamiento de cobre y otros minerales, maquila electrónica, o *call center*, se articula la nueva reproducción del capital, propiciando una suerte de especialización en rubros como los mencionados, que tienden a concentrar los avances tecnológicos que alcanzan a la región.

Cuadro 4
América Latina: exportación de los 10 principales productos
Según participación porcentual

	1995	2001	2005	2008
Petróleo crudo	9.9	10.1	14.5	10.6
Derivados del petróleo	3.3	3.4	4.7	4.3
Vehículos montados o sin montar	3.6	5.6	3.3	3.8
Cobre refinado	2.2	1.5	2.2	3.0
Aparatos de televisión	1.4	1.9	1.9	2.9
Mineral y concentrados de cobre	-----	-----	1.6	2.3
Aparatos eléctricos telefonía y telegrafía	-----	-----	-----	2.3
Soja	-----	-----	1.5	2.2
Mineral de hierro y concentrados	-----	-----	-----	2.1
Tortas y harinas de semillas oleaginosas	1.5	-----	-----	1.6
Máquinas de estadística para cálculo	-----	2.9	1.7	-----
Hilos y cables con aislantes	1.6	1.8	-----	-----
Otro equipo para telecomunicaciones	-----	2.3	1.9	-----
Camiones y camionetas	-----	1.9	-----	-----
Otras partes para vehículos automotores	1.6	1.7	1.8	-----
Café o sucedáneos	2.8	-----	-----	-----
Motores de combustión interna	1.3	-----	-----	-----
Total de los 10 productos principales	29.2	33.1	35.1	35.1

Fuente: CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2007 y 2009*.

Nota: Actividades relevantes de especialización en algunas economías, ligadas al sector servicio, como *call center* y turismo, quedan fuera del cuadro anterior, ya que sólo considera bienes exportables.

Del cuadro anterior importa destacar el peso creciente de los 10 principales productos de exportación en el total de las exportaciones, los que pasan del 29.2 al 35.1 por ciento entre 1995 y 2008, lo que habla de una *creciente especialización exportadora*.

También es relevante considerar que dentro de estos 10 productos predominan bienes provenientes de la minería de la agricultura y en lugares menos relevantes bienes industriales (muchos de ellos de ensamble o maquila) como de la rama automotriz y de la producción electrónica, por lo que no parece pertinente calificar a este patrón exportador como secundario. Los tradicionales bienes del sector primario juegan un papel demasiado relevante entre las exportaciones para una caracterización como la anterior.

La salida de productos como el café, y el ingreso de otros productos del agro, como la soja, son significativos. La región sigue siendo un gran abastecedor de materias primas y alimentos al mercado mundial. Por último, es notorio el peso en los principales bienes de exportación de productos con ventajas naturales, como el petróleo, minerales y bienes agrícolas, a los que agregan bienes provenientes del montaje y ensamble de la producción automotriz y electrónica, todos con una débil incorporación tecnológica.

La especialización productiva exportadora va asociada a una suerte de reedición, bajo nuevas condiciones, de nuevos enclaves, en tanto un número reducido de actividades, generalmente muy acotadas y dinámicas, operan sin establecer relaciones orgánicas con el resto de la estructura productiva local, al demandar prioritariamente al exterior equipos, bienes intermedios y en algunos casos hasta las materias primas, para no mencionar la tecnología y el diseño, siendo los salarios e impuestos el aporte fundamental a la dinámica de la economía local.

Estos nuevos enclaves constituyen segmentos de grandes cadenas productivas globales bajo dirección del capital transnacional, que ya no obedecen a proyectos nacionales de desarrollo, siendo el capital mundial, por el contrario, el que define qué nichos privilegiar e impulsar en economías específicas. (Véase Gereffi). Hasta el imaginario despertado con la industrialización en torno a una producción bajo dirección local y con respuestas a necesidades nacionales ha terminado por derrumbarse en las nuevas condiciones.

Si en el sistema mundial capitalista la soberanía siempre fue más una ficción que una realidad para las regiones y economías periféricas, bajo las actuales condiciones de cadenas globales de dirección transnacional con eslabones y segmentos repartidos por el mundo, dicha ficción tiene menos asideros sobre los cuales apoyarse.

II. Diversidad de situaciones en el nuevo patrón exportador

En este apartado consideraremos lo que acontece en cinco economías de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. Su mayor peso relativo, el avance del patrón exportador, las diferencias en los valores de uso producidos y la diversidad de mercados a los que se insertan en el mercado mundial, son algunas de las consideraciones que han pesado en esta selección.

Cuadro 5
Valor de las exportaciones totales para países seleccionados
(Millones de dólares)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Total AL
1980	7 524.4	20 253.5	5 334.5	4 332.6	10 745.5	76 010.7
1985	10 429.8	33 161.7	6 916.4	4 229.4	22 734.1	104 901.5
1990	14 866.4	37 037.7	10 336.7	8 298.9	42 056.8	150 380.4
1995 (a)	21 161.0	46 506.0	16 024.2	10 527.0	79 541.6	229 635.7
2001 (b)	31 169.8	67 544.6	22 410.2	15 058.8	171 440.0	398 446.9
2005	47 021.2	134 355.9	48 401.0	24 397.0	230 299.3	643 821.3
2008	82 110.4	228 393.0	77 209.9	42 668.8	309 382.5	985 476.1

Población (millones)						
2010 (c)	40 519.0	199 992.0	17 094.0	47 859.0	110 056.0	594 396.0

PIB: millones de dólares a precios constantes						
2008 (d)	394 792.0	854 042.6	104 776.0	134 282.8	769 256.6	2 765 060.0

Fuentes: (a) CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999*. (A precios constantes de 1995)

(b) CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*.

(c) CEPAL, *Panorama Social de América Latina 2006*.

(d) CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2009*.

En todos los casos se hacen presentes importantes avances -e incluso saltos- en el incremento del valor de las exportaciones, aunque con clivajes diversos. Así en Argentina los avances sustanciales ocurren entre el 2001 y el 2005 y particularmente en el 2008; en Brasil y Chile con tendencias similares en tanto en México el gran salto en las exportaciones se hace presente desde 1995 y prosigue de manera ininterrumpida el resto de años considerados. Para Colombia la curva se eleva de forma importante entre 2005 y 2008.

Importa destacar que en términos absolutos, México es la economía regional que alcanza las cifras más altas en el valor de las exportaciones, superando incluso a Brasil, a pesar de contar con un PIB menor al de este país. Adelantemos que nada bueno se desprende de esta situación, como veremos en el tercer apartado de este trabajo. Le siguen a buena distancia en monto del valor exportado Argentina, Chile y Colombia.

Si relacionamos las cifras anteriores con el total del PIB vemos que el peso de las exportaciones es diferenciado para cada economía.

Cuadro 6

Valor de las exportaciones en relación al PIB para países seleccionados

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Total AL
1990	9,4	7,1	26,6	11,6	14,8	12,4
1995	10,5	7,9	29,7	13,1	24,6	15,9
1998	12,0	8,6	33,8	15,0	32,1	18,9

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999*.

En términos relativos Chile y México, muy por arriba del resto, constituyen las economías que mayor valor exportan en relación al valor de su PIB. Son las dos economías regionales mayormente volcadas a los mercados exteriores. Colombia y Argentina les siguen a considerable distancia, en tanto Brasil se ubica al final. La condición exportadora de las diversas economías muestra así su peso diferenciado.

Valores de uso exportados

Conocer los valores de uso exportados por las distintas economías es de interés en tanto nos muestra el grado de complejidad alcanzada

por su estructura productiva. Los precios y la demanda de valores de uso son variados según sean bienes de uso industrial prioritario (petróleo, cobre, gas), si constituyen bienes salarios fundamentales (carne, soja, aceites) o, por el contrario, conforman parte de la canasta de alimentos secundarios (como frutas diversas, cacao, etc.), o si constituyen en general bienes suntuarios (autos, televisores de lujo, etc.). Todo ello implica demandas diferenciadas, por ejemplo en situaciones de crisis, y por tanto de afectación a las economías regionales de maneras diversas.

De acuerdo a datos de 2007 (CEPAL, *Anuario Estadístico 2008*), los principales valores de uso exportados por las economías aquí consideradas son los siguientes:

En Argentina los bienes agrícolas y agro-industriales tienen un peso sustantivo entre los 10 principales productos de exportación, prosiguiendo con su tradicional vocación. Destacan tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceites vegetales (10.2 por ciento del total); aceite de soja (7.9); soja (6.2); maíz sin moler (4.0) y trigo (3.6). A ellos se agregan productos derivados del petróleo (7.5); vehículos para pasajeros (3.9) y gas natural (2.3 por ciento). La carne de ganado desaparece de la lista el 2006 y cueros y pieles el 2005.

Brasil presenta la gama de valores de uso más equilibrada en tanto no hay ninguno que sobrepase del 10 por ciento de peso relativo en el total de las exportaciones y combina bienes primarios e industriales diversos. Destacan productos de la minería, como mineral de hierro (6.6 por ciento); petróleos crudos (5.6); derivados del petróleo (4.4); productos del agro como soja (4.2); aves de corral (2.7); carne de ganado vacuno (2.2); café (2.1); y productos industriales, como aeronaves más pesadas que el aire (3.0); vehículos automotores (2.9) y otras partes para vehículos (2.0).

En el caso de Chile tenemos la economía regional con la mayor dependencia en torno a un determinado valor de uso de exportación. Así el cobre refinado constituye el 31.1 por ciento de las exportaciones, lo que junto a mineral y concentrados de cobre (20.5) y cobre blíster (4.4) dan un 56 por ciento del valor total de las exportaciones. Les siguen minerales de titanio (4.7); pescado fresco y congelado (3.8), pulpa de madera (3.3); y vinos de uva (1.9 por ciento).

Las exportaciones de Colombia tienen en el petróleo un valor de uso de primera importancia (18.5 por ciento del total), a lo que se

suma productos derivados del petróleo (5.8), lo que da cerca de un 25 por ciento del total exportado. A ello se agregan carbón (11.1), otras ferroaleaciones (5.6) y oro (2.7). También aparecen productos del agro como café (5.8); flores (3.7) y plátanos (1.9), así como productos industriales: productos de polimerización (3.0) y vehículos automotores (2.6).

México también manifiesta dependencia en sus exportaciones, en este caso del petróleo (con el 13.8 por ciento del total), aunque inferior al caso chileno y un poco menos que el colombiano. El resto de principales productos son bienes electrónicos y de la rama automotriz (maquila y ensamble mayoritariamente). Así aparecen aparatos receptores de televisión (8.0); vehículos automotores (6.9); otras partes para vehículos automotores (4.5); aparatos eléctricos para telefonía (4.4) camiones y camionetas (3.3), máquinas de estadística (3.2); hilos y cables con aislante (3.0); y mecanismos eléctricos para conexión o protección de circuitos eléctricos (2.3 por ciento).

Cuadro 7
 Distribución sectorial de las exportaciones por países seleccionados
 2000-2002 (a) y 2007-2009 (b)
 (En porcentajes del total)

	Materias Primas	Manufacturas	Manufacturas	Servicios
		Basadas en Recursos naturales	con tecnología alta, media y baja	
América Latina y Caribe				
2000-2002	25,0	16,2	51,9	6,8
2007-2009	34,1	18,4	41,4	6,4
Argentina				
2000-2002	42,3	21,2	29,4	7,0
2007-2009	38,2	23,5	30,4	7,9
Brasil				
2000-2002	23,7	21,8	47,1	7,5
2007-2009	33,6	19,8	39,1	7,4
Chile				
2000-2002	30,9	48,0	10,8	10,3
2007-2009	34,4	51,4	7,8	6,4
Colombia				
2000-2002	44,9	15,7	32,4	7,0
2007-2009	46,6	16,1	32,0	5,3
México				
2000-2002	11,0	5,9	79,2	3,9
2007-2009	17,3	8,6	71,1	3,1

Fuente: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*.

La noción de “manufacturas basadas en recursos naturales” conduce al equívoco de pensar en procesos de industrialización sobre aquellos recursos naturales, cuando en realidad son frágiles intervenciones, como enlatado de productos del mar y frutas, o bien el embotellado de vinos, como en el caso chileno. En lo fundamental

el nuevo patrón exportador reposa sobre materias primas, agrícolas, mineras o de energía, y en alimentos, y en un porcentaje mucho menor, en bienes industriales en donde predomina el ensamble y la maquila.

Parte sustancial del éxito exportador ha reposado en la presencia de una demanda mundial de los valores de uso posibles de producir en la región y en la rápida respuesta de las economías regionales a dicha demanda, elevando de manera considerable la oferta de dichos bienes. Ello se expresa en la elevación de la tasa media anual de crecimiento de bienes exportados.

Cuadro 8

Crecimiento del *quantum* de las exportaciones de bienes y servicios 1980-1998.
(Tasas anuales medias)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Total AL
1980	-9.5	18.6	6.4	0.1	8.6	6.1
1985	20.0	2.5	12.1	-13.0	5.4	5.2
1990	31.9	-5.1	12.9	22.9	1.3	5.8
1995	25.4	-0.8	13.3	13.0	17.0	10.8
1998	9.1	6.7	6.3	5.0	10.3	7.7

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999*.

Chile, México y Argentina son las economías que muestran mayor consistencia en las tasas de crecimiento de los valores de uso exportables, con elevaciones sustanciales en el último caso. Colombia también presenta un nivel de crecimiento persistente, salvo la baja en 1985, en tanto para estos años la economía brasileña presenta movimientos erráticos, con tendencia a descensos recurrentes.

Para la década siguiente las cifras destacan números positivos en todos los casos y elevaciones persistentes. De un índice 100 para el 2000, Argentina pasa de 104.3 en el 2001 al 136.0 en el 2005 y 155.8 en el 2008. Brasil, para iguales años presenta: 109.6, 178.5 y 190.2, mostrando el despegue del patrón exportador; Chile: 107.4, 141.1 y 153.8 en una tendencia también ascendente; Colombia en igual dirección: 103.0, 127.7 y 149.2, y México con números más moderados: 100.8, 112.0 y 126.9 para iguales años.

Las cifras anteriores muestran que en algunos casos la reinserción al mercado mundial para algunas economías de la región fue rápida, en tanto otras lograrán resultados en fechas posteriores.

Los precios de los valores de uso exportados por la región juegan un papel relevante en los buenos resultados para los sectores del capital local y extranjero que sostienen el nuevo patrón exportador.

Cuadro 9A
Índice de precios de productos básicos de exportación
(2000 = 100)

	2001	2003	2005	2007	2008
Productos					
agropecuarios	94,9	101,7	121,5	154,7	189,1
alimentos	107,9	96,1	117,5	143,6	177,3
bananas	138,8	89,4	137,4	161,4	201,1
azúcar	105,6	86,7	120,9	123,3	156,5
Carne	110,0	110,2	135,1	134,5	138,0
maíz	101,6	119,2	111,6	185,1	253,1
café	70,4	65,6	104,0	123,5	142,1
Aceites, harinas, Semillas oleaginosas	99,0	127,2	131,5	190,0	265,8
aceite de soja	104,7	163,8	161,2	260,7	372,2
soja	92,4	124,6	129,7	181,3	246,8
harina de soja	99,1	112,4	116,4	160,5	226,2

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*.

Cuadro 9B
 Índice de precios de productos básicos de exportación
 (2000 = 100)

Materias primas silvoagropecuarias y pesqueras	91,3	102,2	116,2	145,7	151,9
pulpa de madera	78	78,5	95,7	114,3	124,5
harina de pescado	117,8	147,9	172,2	285	274,4
Minerales y metales	89,9	102,7	181,5	253,8	315,5
cobre	87	98,1	202,9	392,6	383,6
hierro	104,5	112,2	225,9	294,4	485,8
oro	97,1	130,2	159,3	249,6	312,2
Energía	87,3	102,3	188,9	247,7	333,3
Petróleo crudo	86,7	102,4	189,1	252,1	343,8
Derivados	85,9	100,7	181,3	236	286,6
Carbón	114,2	112,7	244,1	237,7	459,7
Gas natural	108,9	132,4	198,5	173	218,8

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*.

No hay producto básico de exportación de las economías latinoamericanas que no haya elevado sus precios hasta el 2008. Productos como la soja y sus derivados, petróleo y derivados, cobre, carbón, gas, harina de pescado, para mencionar los más destacados, han vivido una época de bonanza conjunta. En tanto bienes salariales imprescindibles muchos de ellos, o bienes de capital de uso industrial básico, su demanda ha sido permanente y en ascenso, acorde al crecimiento de economías locales y de mercados en expansión como los de Asia.

Aumento en los volúmenes de bienes exportados, aumento de los precios en el mercado mundial. Los grandes capitales locales y transnacionales que dan vida al patrón exportador han percibido recursos cuantiosos en la madurez de aquel modelo de reproducción⁴. Ello hará posible la implementación de políticas sociales en algunos casos que morigerarán la pobreza y la miseria, incluso con algunas elevaciones del salario mínimo, pero propiciará a su vez una concentración de riquezas y desigualdad social nunca conocidas por la región, lo que

indica que es más lo que se concentra que lo que las políticas sociales “chorrean” hacia la población con menores recursos, cuando dichas políticas existen.

Los mercados exteriores del nuevo patrón

Vista en su conjunto, las economías latinoamericanas tienen en el mercado de los Estados Unidos su principal espacio de realización. Le siguen en importancia el propio mercado de la región, la Unión Europea, Asia y el Pacífico y al final China, un mercado en ascenso para los bienes de la región.

Cuadro 10
Mercados de las exportaciones 2000 y 2007.

	AL y C	China	Asia/Pacífico	EU	UE
	2000 / 2007	2000 / 2007	2000 / 2007	2000 / 2007	2000 / 2007
AL y C	16 -- 18	1 -- 6	6 -- 12	60 -- 42	12 -- 15
Argentina	48 -- 39	3 -- 10	8 -- 16	12 -- 18	18 -- 19
Brasil	25 -- 25	2 -- 10	12 -- 18	24 -- 15	28 -- 24
Chile	22 -- 16	5 -- 15	29 -- 36	18 -- 13	25 -- 24
Colombia	29 -- 36	0 -- 3	3 -- 6	51 -- 31	14 -- 18
México	3 -- 6	0 -- 1	1 -- 3	89 -- 78	3 -- 6

Fuente: CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007*.

El desglose de países ofrece matices frente a la tendencia global. Destacan la significación del mercado regional en las exportaciones de Argentina; el equilibrio de las exportaciones brasileñas entre los diversos principales mercados, al igual que acontece con la economía chilena, aunque en esta destacan el mayor peso de los mercados de Asia/Pacífico y el ascenso de las compras de China; la irrelevancia de los mercados de Asia/Pacífico y de China y el significativo peso del mercado estadounidense en el caso de Colombia, situación esta última que alcanza su versión extrema en el caso de México, aunque con un importante descenso de las compras estadounidenses en el 2007, lo que provoca que el resto de mercados sean prácticamente irrelevantes, situación extraña si se considera que en esa posición se ubican los mercados de la propia región y de la Unión Europea para México, así como la insignificancia de China para esta economía.

A la luz de estos datos se entiende mejor la política exterior que siguen las diversas economías regionales. Importa destacar la mayor autonomía de Brasil respecto a Estados Unidos, que de acuerdo a las cifras anteriores tiene un soporte económico, y su proximidad y apoyo a políticas regionales como las orientadas a crear mercados regionales y mecanismos de integración. En el extremo opuesto, tenemos la enorme dependencia de México respecto al mercado de los Estados Unidos y la menor autonomía de Tlatelolco frente a los proyectos y problemas regionales y su ubicación en lugares de secundarios de atención.

Señalemos de paso que las repercusiones de la actual crisis —que aquí no hemos abordado porque abre un terreno de reflexión extenso que nos aparta del tema que ahora nos ocupa— también encuentran en estos datos alguna significación. En tanto dicha crisis ha iniciado su irrupción en Estados Unidos, son las economías más ligadas a esta nación las que han resentido con mayor fuerza la contracción de aquel mercado, como ha ocurrido con México. En tanto la crisis se expande en el 2010 y 2011 hacia Europa Occidental, las economías regionales que exportan hacia esos mercados serán las afectadas (Brasil, Chile y Colombia de acuerdo a los datos del cuadro anterior), aunque en proporciones menores, dado el peso relativo inferior de las ventas a esa región.

Los mercados intrarregionales

América Latina constituye un mercado muy heterogéneo para el comercio de las diversas economías de la región. De los países considerados Argentina y México constituyen los casos extremos, uno por la fuerza y peso de su comercio intrarregional, otro por su escasa significación. Argentina vende y compra mucho a la región.

Exportaciones e importaciones intrarregionales para países seleccionados
(En porcentajes del total)

País	Exportaciones			Importaciones		
	2001	2005	2008	2001	2005	2008
Argentina	46,3	39,9	39,4	36,2	47,4	44,7
Brasil	22,3	25,1	23,5	17,4	15,7	14,4
Chile	23,9	17,2	19,4	34,7	38,0	30,1
Colombia	35,2	33,5	35,8	29,1	32,2	25,2
México	3,4	4,5	7,0	3,5	5,1	4,0
Total AL y C	16,6	17,4	20,4	16,8	20,4	18,7

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico para América Latina y el Caribe 2009*.

Colombia es la economía que sigue a Argentina en cuanto a la significación del comercio intrarregional, aunque con un leve descenso de las importaciones en el último año considerado. Para la economía chilena la región es más importante como mercado para importar que para exportar, aunque con una baja en el último año, que no modifica la tendencia antes comentada. Brasil por el contrario es más lo que exporta que lo que importa de la región. Las cifras para México ponen en evidencia la poca significación de América Latina para el comercio exterior de su economía. Las exportaciones y las importaciones son muy bajas respecto al resto, con tendencia a una leve mejora de las exportaciones y una baja en las importaciones.

III. Patrón exportador y condiciones laborales y de existencia de la población

Es un tanto paradójico que en los mismos tiempos en que se pone en marcha y alcanza importantes logros un patrón económico volcado a los mercados exteriores, los salarios y en general las condiciones laborales de los trabajadores y de vida del grueso de la población de América Latina asistan a un drástico deterioro, que no logra sortearse a pesar de las políticas sociales llevadas a cabo por algunos Estados o por el significativo crecimiento que alcanzan algunas economías.

Son muchos los factores y procesos que pueden traer a la mesa y que tienen relación con este pronunciado deterioro de las condiciones laborales y de vida para la mayoría de la población en la región. Sin

embargo, cuando un fenómeno tiende a reproducirse en el tiempo, es necesario entender que no sólo existen elementos coyunturales o contingencias coincidentes, sino procesos y tendencias de más largo aliento que lo sostienen y le otorgan significación. En esta lógica, la pérdida de poder adquisitivo de los salarios en la dinámica del mercado interno, y el deterioro en general de las condiciones laborales y de vida del grueso de la población, se encuentran ligados a la naturaleza misma del nuevo patrón exportador de especialización productiva, en un doble sentido. Primero, porque para esta nueva modalidad de reproducción el mercado de los asalariados locales no constituye un elemento de significación, en tanto parte sustancial de la producción va dirigida a mercados exteriores.

Porque el salario medio en general se encuentra muy lejos de poder acceder a los bienes manufactureros y agropecuarios exportables y porque la oferta de exportación contempla una gama amplia de bienes de uso industrial, materias primas o energías. En cualquier caso esta situación favorece una estructura productiva dinámica que se aleja y desliga de las necesidades del grueso de la población⁵.

En segundo lugar, porque la capacidad de competencia de este patrón en los mercados exteriores reposa en el deterioro de los salarios locales y en la depreciación de todo lo que implique elevar el costo del trabajo, como prestaciones sociales diversas. Esta es una de las principales ventajas comparativas que cuenta el capital que opera en América Latina, y mucho más cuando el mundo del trabajo de la región se encuentra con más altos niveles de escolaridad y de calificación, lo que permite la producción de bienes más complejos a bajo costo relativo.

El deterioro de los salarios y en general de las condiciones laborales apunta así al centro de la dinámica y reproducción del nuevo patrón exportador. Al igual que en la segunda mitad del siglo XIX e inicios del XX, el gran capital que opera en la región está más preocupado por el nivel de vida de la población de los mercados hacia donde exporta, y del poder de consumo de los trabajadores que allí se encuentran, que de la población asalariada local. Para dicho capital, los trabajadores locales importan más como productores que como consumidores.

Aproximémonos a algunas cifras que ponen de manifiesto el derrumbe de los ingresos de los asalariados de la región en las últimas décadas.

Cuadro 12
Índice de salarios reales en países seleccionados

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México(*)
1971	100	61	123	100	88
1975	107	75	64	83	97
1982	100	100	100	100	100
1985	100	96	86	109	70
1990	73	75	96	111	72
1995	75	87	119	116	80
1998	72	102	131	120	71

Fuente: Weeks, John, "Salarios, empleo y derechos de los trabajadores en América Latina entre 1970 y 1998", In: *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 118 (2), 1999.

El año base del índice (1982) se ubica en la llamada década pérdida, en donde la crisis de la deuda afectó fuertemente a la región y con ello, a su vez, a los salarios, por lo que no es difícil encontrar economías que hacia los años noventa logran superar el índice propuesto, como es el caso de Chile y de Colombia y en menor medida Brasil.

Pero a pesar de dicha distorsión, las estadísticas permiten ver que hubo economías que en periodos previos a 1982 contaron con niveles salariales superiores (caso de Chile) o a lo menos iguales a aquel año (caso de Argentina y Colombia). Pero en términos del deterioro salarial los casos que más resaltan son México, Brasil y Argentina, por la significativa baja previa y posterior, en la situación mexicana; por la baja salarial previa en Brasil y las dificultades para alcanzar 16 años después el nivel del año base; y en el caso argentino, por la brutal reducción que sufre el salario en los años noventas.

Cuadro 13
Salarios mínimos reales urbanos 1990-1999

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Promedio AL
1990	40.2	55.4	73.3	105.7	42.0	68.4
1995	78.5	67.1	94.8	102.4	33.3	70.8
1999	77.8	76.8	113.3	109.9	29.8	73.1

Fuente: Elaboración OIT, con base en estadísticas oficiales OIT/Lima. *Panorama Laboral 2000*. Anexo Estadístico⁶.

Mientras que para el conjunto de América Latina el promedio del salario mínimo real urbano tiende a elevarse en los noventa, aunque sin alcanzar el año índice, y ello se expresa con mayor o menor fuerza en la mayoría de las economías consideradas, la situación en México camina al revés, produciéndose un deterioro en todos los años y alcanzando el 70 por ciento en 1999 respecto del año base.

Brasil y Argentina le siguen en el derrumbe del salario mínimo, lo que también se refleja en el promedio de la región, que no terminan de aproximarse al año base. En contrario a las voces oficiales, la información disponible muestra que no son pocos los trabajadores que sobreviven con el salario mínimo. Para el caso de Brasil tenemos:

Cuadro 14

Brasil: Trabajadores pobres que perciben menos del salario mínimo.
(hasta dos dólares al día) 1992- 2007.

Año	Porcentaje	Año	Porcentaje
1992	30.5	2001	27.9
1995	27.0	2003	27.2
1997	29.1	2005	22.7
1999	29.0	2007	15.4

Fuente: OIT/ Brasil. *Perfil do Trabalho decente no Brasil*, 2009.

Si bien es posible observar un descenso del porcentaje de trabajadores que perciben un monto igual o menor al salario mínimo, no es menos cierto que para 2007 se cuenta aún con una cifra considerable en esa situación: casi un sexto del total de trabajadores brasileños. La situación en la economía mexicana no es menos seria:

Cuadro 15
México: Nivel de ingresos de los trabajadores 2004

Nivel de ingresos	Personas ocupadas	
	Absolutos	Porcentajes
Menos de 1 salario mínimo	10.078.098	23,9
De 1 a 2 salarios mínimos	9.569.158	22,73
Más de 2 hasta 5 salarios mínimos	16.002.723	38,02
Más de 5 salarios mínimos	4.554.298	10,82
No especificado	1.885.124	4,48
Total	42.089.401	100

Fuente: Centro de Análisis Multidisciplinario. *Reporte de Investigación* n. 70. Facultad de Economía UNAM, abril 2006.

Casi un 25 por ciento de los trabajadores mexicanos vivían en el 2004 con menos de un salario mínimo y más del 40 por ciento lo hacía con dos o menos. El problema es tanto más serio si se considera que entre 1970 y el 2006, dicho salario había perdido poco más del 40 por ciento de su poder adquisitivo.

Hemos puesto particular atención a Brasil y México en el tema anterior, porque constituyen las dos más grandes y poderosas economías de la región, y las que cuentan de lejos con la mayor población, por lo que sus cifras marcan la existencia de la mayoría de los trabajadores de la zona. A su vez, por ser dos de las economías con mayores sofisticaciones tecnológicas en el subcontinente, los procesos (y barbaries) que las atraviesan difícilmente pueden atribuirse a faltas de modernización o a una suerte de pre-capitalismo, sino a simples resultados del capitalismo maduro en condiciones de dependencia.

La significativa, pero corta, disminución del porcentaje de trabajadores brasileños que viven con uno o menos del salario mínimo es resultado del incremento del mismo en los últimos ocho años, que corresponden a la presidencia de Luiz Ignacio Lula da Silva. De un monto de 200 reales en abril del 2000, el salario mínimo pasó a los 510 reales en enero del 2010 que, considerando la inflación en el periodo, implica un incremento real del 53.6 por ciento⁷.

Si se consideran cifras con un índice menos castigado que el que se asume en los cuadros 12 y 13, se hace visible que la sustantiva mejora salarial que aquellos reflejan para el caso chileno no es tal. Por el contrario, tenemos bajos aumentos e incluso descensos, que

no se compadecen con los sustanciales incrementos del PIB que ha conocido esta economía.

Así, tomando la variación anual media del salario medio mensual real tenemos que éste sólo aumentó un 1.4 por ciento en el periodo 1995-2005, incluso con un descenso del 1.9 por ciento en el 2005⁸, en tanto para dicho periodo el promedio de crecimiento del PIB fue del 5.08 por ciento. Para 2006, con cifras de la encuesta CASEN, un 60 por ciento de los asalariados percibía menos de dos salarios mínimos⁹. Quizás la pobreza *absoluta* disminuyó, pero tenemos un incremento de la pobreza *relativa*, asunto que -en una sociedad en donde el exitismo económico ("los triunfadores") constituye un elevado valor social que sanciona a "los perdedores"- alimenta no pocos agravios sociales.

Otra forma de mirar los problemas que nos ocupan es relacionar los salarios con el Producto Interno Bruto, que nos aproxima al crecimiento de la riqueza y el peso de los salarios en la misma.

Cuadro 16
Participación de los salarios en el PIB a costo de factores 1970-2000

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México
1970	45,8	40,7	47,8	42,2	37,5
1975	40,4	36,6	45,3	41,0	40,4
1980	30,8	38,4	43,3	46,2	39,0
1985	29,6	42,5	42,4	45,3	31,6
1990	29,6	53,5	38,7	41,4	32,3
1995	36,8	45,3	40,9	38,7	34,0
2000	31,9	45,2	46,5	37,8	34,5
2004	23,9	42,9	44,2	35,7	33,6
Diferencia 2004	47,8	19,8	7,5	22,7	16,8

Fuente: Construido a partir del *Anuario Estadístico de la CEPAL 2007*.¹⁰

En el periodo de 1970 al 2004 Argentina es la economía con la más baja participación de los salarios en el PIB, al tiempo que es la que presenta el mayor derrumbe salarial, cercano al 50 por ciento. México y Colombia le siguen en el poco peso de los salarios en el PIB, en tanto Brasil y Chile señalan cifras superiores al resto. México, a su vez, es la economía que en todo el periodo contempla como constante la baja significación de los salarios en el PIB, con una cifra que alcanza sólo

el 40.4 por ciento en 1975. Brasil es la economía que muestra la cifra más alta (53.5 en 1990), aunque aislada respecto a las cifras generales, en tanto la economía chilena es la que presenta niveles constantes relativamente altos, con excepción de 1980, con un brusco descenso.

Es importante destacar que las mayores participaciones de los salarios en el PIB, para todos los casos considerados, se alcanzan entre 1970 y 1980, con la excepción de Brasil, en donde la cifra más alta se obtiene en 1990. Esto muestra que la caída del poder de consumo ha sido la constante en la zona y que los salarios no han alcanzado en las últimas décadas los niveles de participación obtenidos hace tres o cuatro décadas atrás. La globalización y el dinamismo del patrón exportador no se refleja en el ensanchamiento del poder de consumo de los asalariados en general.

Ello es palpable en el caso chileno, que si bien muestra cifras relativamente benignas comparadas con las demás economías, manifiesta la tendencia antes señalada cuando se considera que la participación más alta de los salarios se alcanzó en 1970, y a pesar de ser la economía regional con los más altos niveles de crecimiento en las últimas tres décadas, los salarios no alcanzan las cifras de aquel año. El supuesto derrame que señala el dogma neoliberal, en la medida que crece el pastel, en el caso latinoamericano no se ha producido.

La poca significación de los salarios en la dinámica general del capitalismo dependiente, agudizada en las condiciones de la marcha del nuevo patrón exportador, puede apreciarse si consideramos que en Estados Unidos el peso de los salarios en el PIB, de 1970 a 1990, se mueve en general en cifras alrededor del 60 por ciento¹¹, monto que contrasta con el peso en México, un poco más de la mitad de la cifra anterior, y en general con el resto de las economías latinoamericanas consideradas. El problema no es sólo de niveles de desarrollo diferentes, con lo que se podría estar afirmando que si los países de la región se desarrollan alcanzarán aquellos niveles. El asunto de fondo es de dinámicas de reproducción del capital distintas, que en su relación propicia economías que incorporan a su población asalariada de manera sustantiva al consumo, y economías que de manera estructural las tienden a expulsar.

Una brutal ofensiva del capital sobre el fondo de consumo de los trabajadores, convertidos ahora en fondos de acumulación, es lo que

sostiene el actual patrón exportador en América Latina. No hay campo de la vida laboral y social del mundo de los trabajadores en donde no se presenten la devastación alcanzada por el nuevo patrón exportador en marcha.

Regresemos a Brasil. Para 1992 el porcentaje de jóvenes entre 15 y 24 años que no trabajaba y tampoco estudiaba era del 21.1 por ciento. Para 2007, luego de políticas sociales que buscaron morigerar la barbarie imperante, las cifras seguían siendo altas, apenas reducidas frente a la cifra anterior, elevándose al 18.8 por ciento. El desempleo urbano ese último año se eleva al 9.2 por ciento de la PEA; el porcentaje de la población ocupada que debe laborar más de 48 horas semanales se eleva en el 2007 al 20.3 por ciento de la población que trabaja. La que labora más de 44 horas semanales suma el 35.5 por ciento¹².

En México el número de trabajadores que han debido incrementar su jornada laboral a más de 48 horas pasó de 2 millones 336 mil 316 trabajadores en 1988 a 12 millones 845 mil 728 trabajadores. Para el mismo año, el porcentaje de trabajadores que laboraba sin prestaciones (aguinaldo, seguridad social, fondo de pensiones) alcanzaba el 63.14 por ciento¹³. Para junio del 2010, la tasa de desempleo real en ese país rebasaba el 15 por ciento (más de ocho millones de personas), muy por arriba del 5.3 por ciento reconocido por las autoridades¹⁴.

La pobreza en las actuales condiciones ya no es un atributo de los desempleados. Bajo las nuevas condiciones de precariedad se puede contar con empleo e instalarse sin embargo en la pobreza. Las cifras oficiales nos proporcionan las siguientes cifras:

Cuadro 17
América Latina: Pobreza e indigencia

	Pobres	Indigentes
1980	40.5	18.6
1990	48.3	22.5
2002	44.0	19.4
2007	34.1	12.6

Fuente: CEPAL, *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2008*.

Si bien en la primera década del siglo XXI tanto la pobreza como la indigencia han tendido a disminuir, ello acontece en medio de un cuadro en donde a pesar de los avances, algunos posibles de discutir respecto a los criterios establecidos para definir líneas de pobreza, más de un tercio de la población total del continente se encuentra en la pobreza para 2007. Ello a más de tres décadas de los avances y dinamismo que presentan las exportaciones, no sólo en términos de volumen de bienes, sino en cuanto a su valor, dado los elevados precios alcanzados por los bienes que vende el capital desde la región. Tenemos así una pobreza *relativa* que se ha incrementado en la región.

La región con mayor desigualdad social del planeta

La riqueza social aumenta. Los salarios pierden peso en el PIB. La pobreza absoluta se reduce, aunque sea en montos reducidos. La desigualdad social sin embargo se incrementa. Los términos de esta ecuación indican que en el patrón exportador imperante opera una lógica de concentración de la riqueza en un extremo y de exclusión y de empobrecimiento *relativo* en el otro. Esto es lo que se trasluce en las cifras siguientes:

Cuadro 18
Distribución del ingreso de los hogares urbanos
(por quintiles)

País	Año	Decil I	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Decil 10
		mas Pobre						(más rico)
Argentina	1980(a)	2.8	6.8	10.6	15.7	21.7	45.3	30.9
	1990	2.3	6.2	8.7	14.2	20.9	50.0	34.8
	1997	2.1	5.4	9.5	13.4	19.9	52.9	35.8
	2006(b)	1.2	3.5	7.3	11.7	19.2	58.5	42.9
Brasil	1979	1.3	3.9	7.9	12.2	20.0	56.0	39.1
	1990	1.1	3.3	7.0	11.1	19.4	59.2	41.8
	1996	1.1	3.4	7.2	10.4	18.2	61.9	44.3
	2008(c)	0.8	2.6	6.3	10.4	17.3	63.5	48.7
Chile	1987	1.6	4.4	8.3	12.8	19.4	46.1	39.6
	1990	1.7	4.7	8.7	12.1	18.7	55.0	39.2
	1996	1.7	4.7	8.7	12.6	19.2	54.8	39.4
	2006(c)	1.5	4.1	7.7	11.6	18.6	58.0	42.5
México	1984	3.2	7.9	12.3	16.8	21.9	40.8	25.4
	1989	2.5	6.2	10.1	13.4	19.0	51.3	36.9
	1996	2.9	7.0	10.6	14.4	19.7	48.3	33.7
	2008(c)	1.5	4.1	7.9	12.3	19.4	56.5	41.2

Fuente: CEPAL, (a) *Anuario Estadístico 1999*

(b) *Anuario Estadístico 2009*. Considera personas, no hogares, urbanas

(c) Nacional, personas

En todos los países considerados, para el último año el decil más pobre redujo sus ingresos en tanto el decil más poderoso los elevó, acentuando la de por sí agresiva desigualdad en la distribución del ingreso. Las percepciones de este último están a lo menos 35 veces por encima del decil más pobre. Muy pocos que perciben mucho, y que son la cara dinámica interna del nuevo patrón, y muchos, los excluidos, que perciben muy poco, es la resultante¹⁵. Por ello no tiene nada de sorprendente que América Latina se haya constituido en estas décadas en la región con la más desigual distribución del ingreso en el planeta.

Estos resultados son comunes y van más allá del color del

gobierno en turno y de las alianzas políticas que lo sostengan. Ello indica tendencias profundas que las fuerzas políticas que han alcanzado el poder Ejecutivo no logran revertir, a lo menos en los casos aquí considerados. Es en la propia lógica del capitalismo latinoamericano y en su actual versión histórica, el patrón exportador de especialización productiva, en donde opera un núcleo concentrador y simultáneamente pauperizador. Todo esto se produce además ya sea en fórmulas estatales más o menos autoritarias y en formas más o menos democráticas. Para aquella lógica las formas de gobierno parecen no tener mayor incidencia y significación.

Un estrecho pero poderoso mercado interno

El derrumbe del mercado que conforman los ingresos de los trabajadores tiene como contrapartida, en el mercado local, la conformación de un pequeño pero poderoso mercado interno (asimilable gruesamente al último decil en el cuadro anterior) en el que participan sectores que viven de plusvalía, renta o elevados salarios, sea en el sector público o en el privado. Hablamos de un 10 por ciento de la población que se apropia en casi todos los casos considerados de más del 40 por ciento del ingreso total.

El derrumbe de los salarios y de las condiciones de vida de la mayoría forman parte de un violento proceso de transferencia de recursos del fondos de consumo de los asalariados y pobres en general hacia esa capa social, reducida, que hace posible ese poderoso mercado local, el cual demanda algunos de los bienes ejes del nuevo patrón, y de importaciones suntuarias que acompañan el proceso.

IV. Conclusiones

Vista la historia económica de la región en la larga duración, las tendencias profundas que la atraviesan se hacen visibles, más allá de vaivenes temporales que dificultan su observación. Tal es lo que acontece con el peso de los patrones exportadores en la historia regional. El primero,

calificado como agro/minero exportador, arrancó con los inicios de la vida independiente en la región, alcanzó forma plena a mediados del siglo XIX e hizo crisis en las primeras décadas del siglo XX. El segundo, que aquí hemos descrito, muestra signos de maduración desde los años ochenta del siglo pasado y se enfrenta actualmente a los problemas derivados de la actual crisis mundial. En ambos el papel de los asalariados en el mercado interno ha jugado un papel secundario, mayormente excluidos en el primero, privilegiando la realización capitalista los mercados externos y franjas estrechas del mercado local, este último mucho más desarrollado en el segundo patrón.

El peso y extensión de estos patrones exportadores en la historia regional quizá nos obliguen a mirar con otros ojos las tendencias como opera el capital y el capitalismo en esta parte del mundo. Ya no estamos frente a situaciones de premodernidad, o de insuficiencias del capitalismo, como se tendieron a explicar las barbaridades que se hacían presentes en el siglo XIX o a inicios del XX. Esas mismas barbaridades se vuelven a repetir a fines del siglo XX y en pleno siglo XXI, tras largas y profundas transformaciones y modernizaciones que remecieron de arriba a abajo las estructuras políticas y económicas de la región y que terminaron dando forma al actual patrón exportador y a las formas de gobierno que nos acompañan. Esta es nuestra modernidad capitalista, la posible, la alcanzable, la real.

Así se expresan las tendencias profundas del capitalismo dependiente: reposar en la explotación redoblada y generar estructuras productivas divorciadas de las necesidades de la población trabajadora y establecer claras limitaciones para integrar, de manera orgánica y con perspectivas de desarrollo, las nuevas tecnologías en un mundo que se revoluciona.

Abstract

In this paper, the author aims to highlight the features of the new exporting pattern taking place in Latin America, both through its regional expression and through its characteristics in different economies in the Area, as well as the social costs that come with it. He hereby discusses the idea that the rise of the exporting capacity is a sign of economic strength and even of development. This perspective can only be held by

isolating the numbers of the exportation of goods and services from the behaviour of the rest of the economy, particularly of the deterioration of labour conditions and the life conditions of the working class and the rest of the population. He will prove that there is indeed a close link between this deterioration and the increase of the exporting capacity of Latin American economies into the World Market competition.

Keywords: globalization, the international division of labor, Latin America, the reproduction of capital.

Referencias

Caputo, Orlando, *La crisis actual de la economía mundial. Una nueva interpretación teórica e histórica*, Ciudad de México Ponencia al XIII Seminario Internacional: Los Partidos y una Nueva Sociedad., 19-21 de marzo de 2009.

http://www.generación80.cl/documentos/docs/Economía_Caputo_Doc001.pdf

Centro de Análisis Multidisciplinario, *Necesidad de un programa de recuperación del poder adquisitivo del salario en México*, Reporte de Investigación n. 70, México, D.F., Facultad de Economía UNAM, abril 2006.

Centro de Análisis Multidisciplinario, *Empleo y Desempleo durante el gobierno de Felipe Calderón 2006-2010*. Primera Parte, Reporte de Investigación n. 87, México D.F., Facultad de Economía, UNAM, México, junio 2010.

CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999*.

CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2007*.

CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2009*.

CEPAL, *Panorama Social de América Latina 2006*.

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2007*.

CEPAL, *Estudio económico para América Latina y el Caribe 2006-2007*.

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

CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*.

Ffrench-Davis, Ricardo, "El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento

- en Chile”, *Revista de la CEPAL* n. 76, Santiago, abril 2002.
- Gereffi, Gary, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del Desarrollo*, núm. 125, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, abril-junio de 2001.
- Marinakis, Andrés, “La rigidez de los salarios en Chile”, *Revista de la CEPAL* n. 90, Santiago, diciembre 2006.
- Marini, Ruy Mauro, *Dialéctica de la dependencia*. Serie Popular Era, México, 1973.
- Martínez González, Gloria, “Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990”, en *Economía Teoría y Práctica*, n.6, UAM, México, 1996.
- OIT/Lima, *Panorama Laboral 2000. Anexo Estadístico*, Lima 2000. <http://white.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2000/anexos.html>
- OIT/Brasil. *Perfil do Trabalho decente no Brasil*, Brasilia, 2009.
- Weeks, John, “Salarios, empleos y derechos de los trabajadores en América Latina entre 1970 y 1998”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 118, núm. 2, 1999.
- World Bank, *World Development Report 1995 a 2008*.

Notas

¹ Es necesaria la distinción entre un proyecto de industrialización que se constituye en el articulador de la reproducción del capital, asunto que ocurrió en América Latina entre los años cuarenta a sesenta del siglo XX, a lo menos en las economías de mayor peso regional, y la presencia de industrias o franjas industriales, subsumidas a patrones de reproducción de otra naturaleza.

² Véase de Gary Gereffi, “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del Desarrollo*, núm. 125, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, abril-junio de 2001.

³ Para el bienio 1999-2001, las exportaciones en Chile representaron el 31.4% del PIB a precios corrientes y el 43.3% a precios constantes. Véase de Ricardo Ffrench-Davis, “El impacto de las exportaciones sobre el crecimiento en Chile”, *Revista de la CEPAL* n. 76, Santiago, abril 2002, p. 262.

⁴ Considerando el papel de las importaciones como factor que contrarreste esta tendencia, cabría señalar que sólo para el caso mexicano las importaciones en 2008 se acercan al valor de las exportaciones. En todos los demás casos aquí considerados, al igual que para el total de América Latina, el valor de éstas últimas superan ampliamente a las primeras para dicho año. Véase CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 2009.

⁵ Una manifestación de la tendencia a la ruptura del ciclo del capital en el capitalismo dependiente. Véase de Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia*. Serie Popular Era, México, 1973.

⁶ Véase <http://white.oit.org.pe/spanish/260ameri/publ/panorama/2000/anexos.html>. Consultado el 03 de diciembre de 2010.

⁷ Véase DIEESE, Política de valorización do salario mínimo: considerações sobre o valor a vigorar a partir de 1* de janeiro de 2010. Nota Técnica n. 86, janeiro de 2010. <http://www.dieese.org.br>.

⁸ Con cifras del Instituto Nacional de Estadística (INE) de Chile, en Andrés Marinakis, "La rigidez de los salarios en Chile", *Revista de la CEPAL* n. 90, Santiago, diciembre 2006.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ Tomado de Orlando Caputo, "La crisis actual de la economía mundial. Una nueva interpretación teórica e histórica". Ponencia al XIII Seminario Internacional: Los Partidos y una Nueva Sociedad. Ciudad de México, 19-21 de marzo de 2009. http://www.generación80.cl/documentos/docs/Economía_Caputo_Doc001.pdf

¹¹ Véase de Gloria Martínez González, "Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990", en *Economía. Teoría y Práctica* n. 6, UAM, México, 1996.

¹² Véase OIT/Brasil, *Perfil do Trabalho decente no Brasil*, Op. cit.

¹³ Véase Centro de Análisis Multidisciplinario, *Reporte de Investigación* n. 70, Facultad de Economía, UNAM, México, Op. Cit.

¹⁴ Sobre la base de excluir de las cuentas a las personas adultas disponibles, pero que no buscan empleo porque no lo alcanzaron y se cansaron de buscarlo, y considerar como desempleados sólo a las personas que activamente buscan empleo y no lo encuentran. Véase Centro de Análisis Multidisciplinario, *Empleo y Desempleo durante el gobierno de Felipe Calderón 2006-2010. Primera Parte*, Reporte de Investigación n. 87, México, D.F., Facultad de Economía, UNAM.

¹⁵ "América Latina y el Caribe forman la región más desigual del mundo (...). El Informe sobre desarrollo humano para América Latina y el Caribe 2010 (...) subraya que la desigualdad en la región es 65 por ciento más elevada que en los países de ingresos altos, 36 por ciento mayor a la observada en Asia oriental y 18 por ciento más alta que en África subsahariana". *La Jornada*, 9 de septiembre 2010, p. 28. México.

Schumpeter e as raízes históricas do imperialismo¹

Ligia Maria Osorio Silvaⁱ

Milena Fernandes de Oliveiraⁱⁱ

Resumo

Elaborada no imediato pós Primeira Guerra Mundial, a teoria do imperialismo de Joseph Schumpeter pretende ser uma alternativa à teoria econômica do imperialismo, especialmente sua versão marxista. Descrente da tese de que o imperialismo do final do século XIX fosse resultado de mudanças ocorridas no capitalismo, inaugurando sua fase monopolista, Schumpeter explica o imperialismo pela presença de elementos atávicos e práticas feudais ainda atuantes no Estado Moderno. Adepto da teoria econômica liberal, Schumpeter levou em consideração certos aspectos do desenvolvimento econômico como a competição pacífica e a inovação tecnológica, separando-os da violência (literal ou figurada) do capital. Retomamos nesse artigo as argutas observações de Schumpeter sobre as práticas burguesas do século XIX, uma referência obrigatória nesse campo de estudos.

Palavras chaves: imperialismo, capitalismo, absolutismo, nacionalismo, militarismo.

Classificação JEL: B 10; F 02.

Introdução

Reconhecido pelas suas contribuições originais à análise econômica, Joseph Schumpeter (1883-1950) é lembrado, sobretudo, pela relação que estabeleceu entre crescimento econômico e inovação tecnológica. Mas é

i Departamento de Política e História Econômica do Instituto de Economia da Unicamp. Livre Docente em História Econômica. Correios eletrônicos: losorioeco@yahoo.com.br ou losorio@eco.unicamp.br.

ii Departamento de Política e História Econômica do Instituto de Economia da Unicamp. Professora Doutora. Correio eletrônico: milena@eco.unicamp.br.

também autor de dois estudos sociológicos escritos sob a influência da guerra – “Sociologia dos Imperialismos” e “As classes sociais num meio etnicamente homogêneo”² –, aos quais atribuía um lugar de destaque na sua vasta obra.³ Existe consenso entre os comentaristas de que, embora convencionalmente classificados como sociológicos, esses artigos não devem ser compreendidos à parte da sua teoria econômica do capitalismo (VON BECKERATH, 1997, pp.15-28; TAYLOR, 1997, pp.525-55).

No primeiro desses ensaios, “Sociologia dos imperialismos”, publicado em 1919, Schumpeter expôs, pela primeira vez de modo consistente, a sua teoria do imperialismo. Dentre os aspectos que mais chamam a atenção nesse artigo, está o seu conceito de imperialismo que, lastreado numa visão evolutiva do processo histórico, assenta-se sobre a lenta e incompleta dissolução do feudalismo. Incompleta porque alguns de seus elementos, dentre os quais se encontram os impulsos imperialistas, sobrevivem no interior da sociedade moderna e do capitalismo. Lenta porque, devido à sobrevivência de tais elementos, a formação do capitalismo se dilui no tempo, até que suas forças consigam superar os traços primitivos que subsistem em seu interior.

Outra peculiaridade notável da teoria do imperialismo é o fato de negar qualquernexo causal ou estrutural entre imperialismo e capitalismo enquanto sistema econômico. Apesar de ser adepto da “interpretação econômica da história”, que considerava a maior contribuição de Marx à teoria da história, essa negação causal se esclarece quando se compreende que seu objetivo principal era o de fornecer uma explicação alternativa à teoria econômica do imperialismo formulada pelos marxistas dos começos do século XX.

Nesses autores, o imperialismo estava associado às transformações estruturais que teriam alterado a natureza do capitalismo, que passa de concorrencial para monopolista no final do século XIX. Inspirada em *O Capital* de Marx, essa escola de pensamento não apenas levou às últimas consequências a lei da tendência à queda da taxa de lucro, mas também relacionou seus efeitos aos acontecimentos políticos e econômicos do período que passou a ser designado de imperialista. Um dos expoentes dessa escola de pensamento foi Rudolph Hilferding.⁴

Para Schumpeter, o próprio Marx não dera muito destaque à “tendência às restrições monopolísticas da produção” e às suas

conseqüências, pois “era um economista competente demais para confiar nessa linha de argumentação”. Em contraste, os “neomarxistas”, como Hilferding, fundamentaram sua tese em tal argumento, o que Schumpeter considerava “uma fonte de complicações imperialistas” e, “como subproduto, uma teoria de um fenômeno que, em si mesmo, não é necessariamente imperialismo – o protecionismo moderno” (SCHUMPETER, 1961c, p.66).⁵

Para o entendimento do capitalismo dos começos do século XX, Hilferding ofereceu uma contribuição central à História Econômica: formulou com clareza uma explicação coerente para as mudanças que se operavam no funcionamento do sistema capitalista a partir da generalização da industrialização na Europa e sua extensão aos Estados Unidos e Japão. Deu especial destaque ao novo papel desempenhado pelo protecionismo e suas relações com a expansão das conquistas territoriais na busca de novos mercados consumidores. Quando o capitalismo estava nos seus primórdios, as tarifas alfandegárias tiveram o objetivo de proteger as indústrias nascentes da competição com a indústria estrangeira, mas, segundo Hilferding, com a generalização da industrialização e o acirramento da competição na época da Segunda Revolução Industrial, as tarifas passaram a ser objeto da política dos cartéis para manter elevados os preços internos. O aumento dos preços no interior de uma nação tendia a diminuir a demanda de mercadorias,⁶ gerando efeitos negativos sobre a escala de produção. Para Hilferding, esse fato foi compensado de duas *maneiras*: pela ampliação do poder do cartel, mediante a destruição das empresas mais débeis, e pela exportação, inclusive a preços inferiores aos do mercado mundial (1985, p.290). Daí as políticas expansionistas nacionais que levaram o nacionalismo e a competição entre os Estados capitalistas a um nível superior de conflito.

No âmbito da teoria marxista, Hilferding foi o primeiro a explicar como a expansão da industrialização multiplicou as sociedades por ações e generalizou a intervenção dos bancos na indústria. Isso acarretou uma modificação estrutural no capitalismo que assiste à passagem do domínio do capital do investidor privado para os bancos de investimentos dando origem ao *capital financeiro*, um de seus conceitos centrais (HILFERDING, 1985, p.219; ARRIGHI, 1996, pp.166-7).

Determinado sobretudo a desmentir as conclusões de Hilferding e de outros marxistas, segundo os quais, o imperialismo era uma

consequência inevitável das mudanças estruturais por que passava o capitalismo, Schumpeter baseia sua teoria imperialista em uma análise histórica que buscava as raízes do fenômeno na Antiguidade. Detém-se particularmente na passagem do feudalismo para o capitalismo para concluir que a continuidade do comportamento dos agentes históricos é a base para o entendimento do imperialismo, e não, as mudanças ocorridas no modo de produção capitalista. Afinal, o estágio de evolução em que se encontravam as forças produtivas e a civilização no capitalismo era incompatível com um fenômeno tão primevo como o imperialismo. Segundo o autor, este somente podia ser explicado pela sobrevivência de disposições agressivas, engendradas no feudalismo e transferidas para o plano estatal durante o processo de consolidação das monarquias absolutistas. A força da tese está na sugestão da sobrevivência de elementos oriundos do Antigo Regime na estrutura social da sociedade capitalista, ideia retomada posteriormente por Arno Mayer. Em razão da visão específica que tem sobre o sistema capitalista, a fragilidade de sua teoria do imperialismo reside na sua permanente contradição com a evidência histórica, que, por vezes, é vítima do combate ideológico que travou com a corrente marxista.

Economia de Mercado e Imperialismo

A análise de situações concretas nas quais houve ação imperialista ao longo de diversas épocas históricas levou Schumpeter a três conclusões. Em primeiro lugar, o imperialismo seria uma inclinação irracional e puramente instintiva à guerra e à conquista. A grande maioria das guerras ocorridas na história não teria interesse concreto por trás de si, o que significa que não houvesse uma justificativa moral. Em segundo lugar, essa pulsão belicosa não derivaria apenas de uma pulsão instintiva: explicar-se-ia também pelas necessidades sociais geradas por uma determinada situação histórica. É preciso constatar que as estruturas mentais e sociais formadas no passado remoto sobrevivem muito tempo depois do desaparecimento da função que lhes dava sentido. Em terceiro lugar, a análise deve levar em conta os elementos secundários que facilitam a persistência dessas inclinações e

dessas estruturas: os interesses das classes dominantes que estimulam as disposições belicosas; e, também, a influência de todos os indivíduos suscetíveis de lucrarem (social ou economicamente) com as guerras. Esses dois tipos de interesses são, em geral, dissimulados por trás da fraseologia política e das motivações psicológicas.

Por outro lado, o capitalismo só começou a modelar a sociedade a partir da segunda metade do século XVIII. Foi preciso a Revolução Industrial para ver a massa de trabalhadores e de empresários se destacar do modo de vida tradicional encarnado no campesinato, nas corporações e na aristocracia. Uma série de transformações econômicas criou as condições para que a produção de mercadorias se tornasse a função central de uma nova indústria (a indústria fabril), que produzia para um mercado de consumidores anônimos guiada pelo princípio do máximo lucro.

A nova forma de produção – economia de mercado de iniciativa privada – produziu um novo espectro de classes e categorias sociais. Além do trabalhador de indústria, submetido à concorrência e obrigado a procurar emprego para subsistir, criou também a figura do rentista, que vivia de capital aplicado, a do intelectual burocrata, além do empresário inovador. Houve uma ruptura com a ordem antiga, ao mesmo tempo em que floresceram novos valores baseados no individualismo, no racionalismo e no espírito democrático.

O racionalismo colocou em cheque verdades estabelecidas, seja a respeito da estrutura social, do Estado ou do poderio da classe dirigente. Como consequência dessa evolução, os elementos instintivos da cultura tenderam a se atenuar enquanto se afirmavam os valores modernos em harmonia com a nova organização social. Assim como as formas da antiga organização econômica só poderiam se perpetuar na medida em que fossem readaptadas e reinterpretadas, as pulsões instintivas só poderiam sobreviver às condições que as engendraram se elas pudessem adquirir, em consonância com a mudança do contexto, funções novas.

Segundo Schumpeter, no mundo dominado pelos valores capitalistas, aquilo que antigamente era energia combatente transformou-se em dedicação ao trabalho. Nesse contexto, as guerras de conquista e de rapina, ou qualquer política externa ligeiramente aventureira só podiam ser entendidas como grave perturbação da vida quotidiana.

Parecia-lhe evidente que as sociedades do seu tempo não queriam fazer a guerra, fato atestado pela existência de um número cada vez maior de movimentos pacifistas e, também, pela atitude dos políticos, que nas suas declarações públicas, diziam-se sempre contrários à guerra e adeptos das soluções pacíficas. Tornara-se, portanto, politicamente impossível assumir publicamente a defesa das guerras de conquista. Em contraste com o século XVIII, em que a conquista era um fim justificável, no século XIX, a única guerra justificável era a guerra defensiva. O imperialismo, que no passado podia aparecer sem disfarce, agora precisava se esconder detrás de uma fraseologia justificadora, o que tornava cada vez mais difícil a adoção de uma política imperialista.

Por outro lado, a classe operária, classe que apresentava um crescimento importante na época, era pacifista por natureza. Isso estava na origem dos numerosos organismos criados para dirimir conflitos, como a Liga das Nações, a Corte de Haia etc.

Finalmente, no país mais capitalista do mundo, os Estados Unidos, onde não existiam sobrevivências feudais, a política imperialista não vicejava. Assim, em princípio, uma sociedade capitalista não oferecia um terreno favorável ao desenvolvimento de tendências imperialistas. Mas, argumenta o autor, não se deve inferir disso que *nenhum* interesse na expansão imperialista exista na sociedade capitalista.

Schumpeter acreditava que as únicas classes com algum interesse na política imperialista eram os proprietários de terras e os empresários das indústrias de armamentos, grupos poderosos, porém restritos. As outras classes da sociedade capitalista eram grandemente prejudicadas pelas guerras que causavam danos à economia e aos bens dos cidadãos comuns. Essas conclusões decorriam de uma questão de princípio: onde quer que dominasse o livre-comércio, nenhuma classe social teria interesse na expansão militar. Nas circunstâncias do livre-comércio, colônias não eram necessárias para fornecer matérias primas a bom preço para as metrópoles porque todos os produtos estariam disponíveis no comércio mundial e a exportação de capitais fluiria livremente para os lugares onde as taxas de lucro fossem mais elevadas, em um movimento totalmente coerente com o sistema capitalista e, portanto, de caráter pacífico.

Schumpeter argumenta que o desenvolvimento do expediente protecionista (seja para restringir mercados, seja para manter preços) não

era necessário. Se os empresários apoiavam o protecionismo era porque cada um esperava obter *vantagens individuais* nesse tipo de política e porque a superstição popular rezava que os produtos estrangeiros chegariam ao mercado interno a preços reduzidos em razão da mão de obra ser mais barata nos outros países.

Entretanto, nem todas as afirmações de Hilferding, no que se refere ao protecionismo, pareciam-lhe falsas. De fato, a política protecionista fizera surgir os trustes e os cartéis, e estes modificaram profundamente os interesses em cena. Hobson e Hilferding não estavam errados em chamar a atenção para as vantagens auferidas pelos industriais com os preços de monopólio (SCHUMPETER, 1961, p.103). A aliança entre as altas finanças e os trustes e cartéis transmitia à política um tom agressivo – a prática do *dumping*, de preços de monopólio, formulação e adoção de políticas protecionistas, a ameaça de guerra, etc. No entanto, tal política servia somente na aparência à economia capitalista, e os únicos a obterem reais vantagens com a política protecionista eram os proprietários de terras e os comerciantes de armas. Estes grupos tinham interesse numa política agressiva em relação a países estrangeiros e na realização de guerras, inclusive guerras de conquista de tipo imperialista, bem como, na conquista de colônias para obterem matérias primas e alimentos. Também usavam o imperialismo como estratégia diversionista para diminuir as tensões internas. O fato de haverem aqueles que tentavam lucrar com tal política imperialista não significava, para Schumpeter, que aquela fosse fruto de uma determinada etapa do capitalismo, como preconizavam “certas interpretações econômicas” da história.

Operários e empresários, ao contrário, nada tinham a ganhar com as políticas dos monopólios. Essas classes capitalistas, procuravam frear a atitude agressiva e belicosa do Estado dominado pelos interesses monopolistas⁷. Às vezes, os políticos da era capitalista tratavam o assunto de modo demagógico, mas, para Schumpeter, mesmo isso era prova de que os elementos e as forças que se opunham à política dos monopólios não exprimiam uma forma de anticapitalismo ou os sobressaltos de uma ordem econômica moribunda, pronta para ceder seu lugar a uma nova forma da evolução capitalista. Ao contrário, correspondia à racionalidade essencialmente capitalista. Se essas forças representassem, frente aos cartéis, o mesmo que as indústrias artesanais

representaram face à indústria fabril, então teríamos uma realidade diferente. Mas não era o que ocorria e a política dos monopólios não derivava de uma lei imanente da evolução capitalista.

Para Schumpeter, era ponto pacífico que havia uma contradição irreduzível entre capitalismo e imperialismo porque a dinâmica do sistema capitalista baseava-se na livre concorrência e nos princípios democráticos totalmente pacíficos. O capitalismo representou a vitória da racionalidade sobre a irracionalidade; seria um contrassenso que preconizasse a guerra⁸. O imperialismo não era, portanto, uma etapa do capitalismo, mas um fenômeno encontrado em todos os momentos históricos, independentemente da organização econômica vigente, já que era “a disposição, sem objetivo, da parte de um Estado de se expandir ilimitadamente pela força” (SCHUMPETER, 1961b, p.26).

No entanto, o imperialismo, assim como não emanava de condições puramente objetivas, também não se reduzia a um fenômeno puramente ideológico, como uma leitura desatenta poderia concluir:

A explicação está, ao invés disso, nas necessidades vitais de situações que levaram povos e classes a serem guerreiros – para evitar sua extinção – e no fato de que disposições psicológicas e estruturas sociais formadas, em situações semelhantes, num passado remoto, quando firmemente estabelecidas tendem a se manter e a continuar em efeito muito depois de terem perdido seu sentido de preservadoras da vida (...). O imperialismo tem, portanto, um **caráter atávico**. Enquadra-se num grande grupo de características que sobrevivem de eras remotas, e que desempenham um papel importante em toda situação social concreta (SCHUMPETER, 1961b, p.86).

Visto em perspectiva histórica, o imperialismo era também uma forma de dominação e persistiria na medida em que pudesse se adaptar a diferentes estruturas sociais de diferentes contextos históricos, não podendo ser reduzido à necessidade ou ao instinto. Esse é um dos aspectos do problema e explica, em parte, por que motivo o imperialismo pode existir no interior do capitalismo e até mesmo ser confundido com ele. Contudo, para compreender o imperialismo do final do século XIX, é preciso ir além dessa sua dimensão agressiva, que caracteriza o imperialismo schumpeteriano de forma geral.

A hierarquia social das sociedades industrializadas não se formou a partir de uma substância única, nem emanou apenas das leis que regem o capitalismo; ela justapôs e, numa certa medida, combinou a “substância” social de duas épocas diferentes, obedecendo simultaneamente e, às vezes, contraditoriamente, às leis de dois sistemas de organização social.

Seria errado subestimar a influência ainda dominante da “substância” feudal sobre a vida, a ideologia e a política das nações modernas contemporâneas a Schumpeter. A burguesia tinha condições de impor seus interesses se desejasse, mas, raramente, tomava as rédeas do governo diretamente nas mãos. Enquanto classe, tinha uma posição sólida. Não obstante, a chefia espiritual das suas hostes estava nas mãos dos intelectuais, elementos desenraizados, personagens ideologicamente vacilantes e emocionalmente instáveis.

Em contraste, os elementos que emanavam do passado feudal se caracterizavam pela solidez e pela segurança. A burguesia, particularmente sensível à qualidade carismática desses atributos, estava inclinada a se aliar com aqueles elementos em detrimento de seus próprios interesses. Existia aí uma dicotomia inerente ao espírito burguês que explicava, pelo menos parcialmente, as fraquezas da burguesia nos domínios da política, da cultura e do estilo de vida. Aí se encontrava a chave do desprezo que lhe devotavam igualmente a extrema direita e a esquerda.

Em conclusão, o modo de vida implantado pelo sistema capitalista era anti-imperialista e pacifista, e as tendências imperialistas nas sociedades industrializadas das primeiras décadas do século XX deviam ser atribuídas à sobrevivência de elementos pré-capitalistas naquela sociedade. Por isso mesmo, no entendimento de Schumpeter, estariam em vias de desaparecer. Suas manifestações já estavam diminuindo. O imperialismo era um elemento que provinha das condições vivas do passado e não do presente, ou, “em termos de interpretação econômica da História, que (provinha) antes das relações de produção predominantes no passado do que das que hoje existem”⁹ (SCHUMPETER, 1961b, p.86).

Nesse sentido, o imperialismo representa a continuidade em relação ao passado que, durante o processo de consolidação do capitalismo, será,

necessariamente, rompida. Por outro lado, é essa continuidade com o passado explica sua presença neste modo de produção. Perpetuado pela autocracia real, o imperialismo atingiu seu apogeu antes que todas as conseqüências da Revolução Industrial revolução se fizessem sentir e tornassem possível superá-lo. Para compreender o imperialismo em sua plenitude, Schumpeter o remete às suas raízes históricas, mais precisamente, ao século XVIII, no contexto da consolidação das monarquias absolutas.

Imperialismo e monarquias absolutistas

Enquanto a expansão colonial foi um fato capital da economia mundial da Época Moderna, o absolutismo marcou similarmente a vida política, sem contudo extravasar os limites das sociedades européias. Foi uma resposta, no plano político, à crise do feudalismo. O Estado que veio a se formar tinha características únicas, sendo objeto de debate entre muitos analistas. Há, entretanto, alguma discordância em torno da questão da natureza do Estado da época moderna. Para alguns, o absolutismo monárquico constituiu uma forma modificada do Estado feudal, condizente com a predominância do feudalismo e a nobreza como classe dominante. Para outros, o Estado absolutista centralizado, sem ser ainda um Estado burguês, correspondia, no plano político, à dominância do capital mercantil no plano econômico. Era um Estado de transição, o que significava que os aspectos capitalistas conviviam com aspectos feudais. Enquanto a estrutura estamental, fundada nos privilégios jurídicos oriundos do feudalismo em processo de desintegração, mantinha-se intocada, os interesses da classe burguesa já marcavam presença em certas esferas do poder. Na historiografia marxista, encontram-se representantes das duas posições relativas à natureza do Estado Absolutista. Os marxistas ingleses HOBBSAWM (1954, p.33) e ANDERSON (1984, p.13), entre outros, são adeptos da tese do Estado feudal modificado. POULANTZAS (1986, p.153), por sua vez, define-o como um Estado de transição no qual predominam os aspectos capitalistas.

Existe ainda uma terceira tese sobre a natureza do Estado absolutista. ELIAS (1985, p.155 e 1993, p.145), autor cuja interpretação histórica se aproxima em muitos aspectos da de Schumpeter, em uma análise complexa sobre a época do absolutismo monárquico, aponta para um equilíbrio de

poderes. A classe dos burgueses abastados, sendo consciente do valor que representava para a sociedade, opunha uma forte resistência às reivindicações de dominação da nobreza, mas, ao mesmo tempo, era incapaz de expulsá-la e se apropriar do poder. De outro lado, a nobreza era ainda suficientemente forte para enfrentar as camadas burguesas ascendentes, mas fraca demais, principalmente do ponto de vista econômico, para sozinha ocupar o poder. O fator decisivo para que a situação evoluísse para esse quadro era o fato de que a nobreza perdera as funções administrativas e judiciárias que exercera outrora e que, para desempenhar essas funções em nome do rei, surgira uma espécie de camada superior da burguesia. Consolidavam-se assim novas hierarquias sociais. Ambos os grupos dependiam do rei: a nobreza, privada de sua base financeira, precisava do rei para enfrentar a pressão das ricas camadas burguesas; e os grupos burgueses precisavam do rei para protegê-los das ameaças e da arrogância de uma nobreza tradicionalista. Existia assim, um equilíbrio de tensões que concedia aos dois grupos direitos quase iguais e impedia qualquer um deles de derrotar o outro; oferecia-se ao rei legítimo, aparentemente equidistante, a oportunidade de agir como pacificador (1985, p.181-182).

Na verdade, Elias elabora o conceito de “mecanismo régio” para explicar todo tipo de governo autocrático: quando um forte poder central se acopla a uma sociedade com alto nível de diferenciação, e na qual há uma sensível ambivalência nos interesses dos grupos funcionais mais importantes, os centros de gravidade dos grupos dominantes se dividem igualmente entre eles, tornando impossível qualquer tipo de compromisso, combate ou vitória decisiva (1993, p.148). O autocrata – seja ele indivíduo ou grupo – assenta seu poder sobre a tensão entre os grupos de importância variável que se anulam reciprocamente como adversários ou parceiros interdependentes. Assim como Schumpeter, Elias faz uma análise sociológica e histórica ao mesmo tempo, dando aos seus conceitos um alcance bem mais amplo que historiadores como MOUSNIER (1957, pp.104-135), que retomaram a noção de “estado de equilíbrio” para caracterizar as monarquias absolutistas¹⁰.

A interpretação de Schumpeter sobre a natureza do Estado Absolutista, apesar de original, tem concordâncias e discordâncias com todas as correntes citadas. No campo das concordâncias está o fato de considerar o Estado absolutista um Estado feudal, assim como o faz a corrente marxista representada por Perry Anderson e Eric Hobsbawm.

Apesar das modificações que já se faziam sentir em função do capitalismo nascente, a classe dominante continuava sendo a nobreza graças à permanência da estrutura agrária herdada:

O capitalismo provocou muitas modificações, oriundas em parte de seus mecanismos automáticos, e em parte das tendências políticas que engendrou – abolição da escravatura, libertação do solo dos compromissos feudais, e assim por diante – mas inicialmente não alterou as linhas básicas da estrutura social do campo (SCHUMPETER, 1961, p.117).

A continuidade entre capitalismo e feudalismo baseava-se na permanência da nobreza como classe política central durante o Antigo Regime, consequência do alto grau de coesão ideológica que apresentava e que a capacitava para intervir na economia. No campo da política tarifária, por exemplo, a defesa bem sucedida que a nobreza fazia do protecionismo serviu, em primeiro lugar, para que conservasse seu modo de vida ostentatório. Amparada pelo aparelho estatal, a nobreza impedia a burguesia de desenvolver uma mentalidade própria, desvinculada da mentalidade do prestígio feudal, ou uma política própria, baseada no mérito e não no privilégio.

No campo das discordâncias estava a questão colonial. Schumpeter divergia da interpretação que concedia às colônias um papel primordial no fortalecimento do Estado absolutista e da burguesia nascente. Embora também visse uma correlação entre as conquistas e a acumulação de poder dos monarcas, diferencia o impulso imperialista de colonialismo. O fenômeno da formação do Estado absolutista seria um fenômeno resultante de forças internas que se chocavam e de um vetor externo que era a projeção da violência em razão da necessidade da nobreza extravasar sua agressividade, mas não um fenômeno alimentado pelo desejo de criar colônias ou pela busca de riquezas:

Na verdade, o rei demonstrava indiferença pelos empreendimentos comerciais e coloniais, parecendo preferir pequenas ações militares, destituídas de proveito, ali mesmo na Europa, desde que parecessem fáceis e promettessem sucesso. (...) É tempo que se reduzam às suas verdadeiras proporções a participação que o mercantilismo teve nas empresas da época (SCHUMPETER, 1961b, p.81).

O imperialismo, segundo Schumpeter, teria se consolidado como política do Antigo Regime, quando o Estado absolutista direcionou a belicosidade, antes difundida no interior da sociedade, para o exterior, o que pressupõe que o Estado soberano seja o detentor do monopólio da força. Para tanto, foi necessário retirar da nobreza sua autonomia guerreira, conservando-a, porém, como camada superior e dirigente das forças armadas. Manteve-se assim parte das suas prerrogativas e se redirecionaram seus impulsos expansionistas para fora do território presidido pelo monarca absolutista: “Para evitar a guerra civil, eram necessárias guerras externas” (SCHUMPETER, 1961b, p.80). Guerra e terra eram os elementos que definiam a nobreza.

Apesar de contemporâneo das políticas imperialistas do Antigo Regime, o colonialismo distinguia-se delas por não ser uma política de Estado mas, ao contrário, ser fruto de empreendimentos individuais isolados. Schumpeter considerava um exagero atribuir ao mercantilismo a responsabilidade pelos empreendimentos militares da época, como por exemplo as expedições coloniais, já que os lucros proporcionados à burguesia não eram motivo suficiente para justificar tão custosas conquistas. O comércio era incipiente, assim como a mentalidade que o animava, porque ainda não havia uma industrialização consolidada: “a indústria era antes serva do Estado do que sua mentora”. O imperialismo praticado pelo Estado autocrático era uma reinvenção da nobreza, que continuava a ser a classe dominante e mantinha o seu *ethos*: “a beligerância e a política guerreira do Estado autocrático explicam-se pelas necessidades de sua estrutura social, das disposições herdadas pela classe dominante e não pelas vantagens imediatas obtidas com a conquista” (SCHUMPETER, 1961b, pp.80-82).

Em outros termos, opunha-se ao conceito de “acumulação primitiva”, formulado por MARX (1977). Para Marx, na trajetória lógico-histórica do capital, a “acumulação primitiva” – a “acumulação prévia” de Adam Smith – era uma acumulação que não resultava do modo de produção capitalista, mas era seu ponto de partida. Os mecanismos extra-econômicos foram importantes nessa fase de constituição do sistema capitalista (1977, pp.667-724). Na interpretação marxista, a conquista de colônias era um dos aspectos da política mercantilista praticada pelos Estados Absolutistas, tendo como objetivo último

o fortalecimento do Estado, mas também, as burguesias mercantis metropolitanas (NOVAIS, 1986, pp.57-116). Desse modo, os interesses econômicos estavam subordinados aos objetivos políticos.

Nesse mesmo sentido, Arrighi distingue a lógica territorialista de acumulação (a obtenção de territórios, de súditos e de riquezas incrementa a acumulação de capital) da lógica capitalista de acumulação (o processo de acumulação de capital incrementa o poder do Estado)¹¹. Já Hecksher, no seu livro clássico sobre a economia da Época Moderna, defende que o Estado era, ao mesmo tempo, sujeito e objeto do mercantilismo (HECKSHER, 1943). Todos esses autores concordam em que a política colonial fomentada pela vontade de poder dos monarcas e da nobreza teve como resultado o fortalecimento da burguesia, principal beneficiária das políticas mercantilistas.

Em contraposição às teses marxistas e às explicações que ressaltam o interesse econômico das monarquias absolutistas na subjugação de novos territórios, Schumpeter redimensionava o papel do mercantilismo na expansão do colonialismo, afirmando que a participação dos interesses mercantis no impulso imperialista era muito menor do que aquele atribuído até então pelos historiadores. O imperialismo das monarquias absolutistas não fora impulsionado pela economia mercantil da época moderna e sim pelos elementos feudais modificados. Minimizando a dimensão econômica do colonialismo e sublinhando no imperialismo da Época Moderna mais o impulso do que a conquista - e, na sua origem, mais a estrutura social do que as motivações individuais isoladas -, Schumpeter reafirma a tese de que o imperialismo permaneceu no interior do capitalismo não pelo interesse na conquista e exploração das colônias, mas pela belicosidade de uma classe particular.

Para Arno Mayer, que não poupa elogios ao *insight* criativo de Schumpeter, a originalidade da tese está sobretudo no fato de insistir em que, até 1914, as sociedades civis dos países europeus estavam longe de ser industrial-capitalistas ou burguesas:

Como Schumpeter viu com tanta clareza, os reis, exceto na França, continuaram a ser, por ordem divina, as “peças centrais” dos sistemas de autoridade da Europa. Sua posição era feudal em ambos “os sentidos, histórico e sociológico”, em grande parte porque “o material humano da sociedade feudal” continuava a “ocupar os cargos do Estado, comandar o

exercício e elaborar as políticas”. Embora os processos capitalistas, nacionais e internacionais, gerassem parcelas cada vez maiores das receitas do governo – para o “Estado coletor de impostos” –, o elemento feudal se mantinha como *classe dirigente* que se conduzia “segundo moldes pré-capitalistas”. Embora as classes superiores entrincheiradas cuidassem dos “interesses burgueses” e se aproveitassem das “possibilidades econômicas oferecidas pelo capitalismo”, tinham o cuidado de “se distanciar da burguesia”. Esse arranjo não era um “atavismo [...] mas uma *simbiose ativa* entre dois estratos sociais”, onde as antigas elites mantinham sua primazia política, social e cultural. Em troca, deixavam que a burguesia fizesse dinheiro e pagasse impostos. Segundo a avaliação de Schumpeter, mesmo na Inglaterra “o elemento aristocrático continuou a ser o chefe da casa até o fim do período do capitalismo intacto e vital”. (MAYER, 1987, p.21).

Mayer reforça ainda mais a fraqueza relativa da burguesia frente à nobreza, pois quando, no final do século XIX, a primeira grande crise geral do capitalismo provocou efeitos nocivos, “a contração setorial prolongada lembrou brutalmente à burguesia nascente que ela, em grande medida, era o componente mais fraco daquilo que Schumpeter chamou de a ‘simbiose ativa entre os dois estratos sociais’” (MAYER, 1987, pp.41-42).

A *simbiose ativa*¹², expressão usada por Schumpeter para entender as relações entre burguesia e nobreza, é mais notada, usualmente, a partir do aburguesamento da nobreza, pois é claro que, se os elementos feudais da sociedade civil e política e os magnatas fundiários perpetuaram seu predomínio de modo tão eficiente, foi porque também souberam se adaptar e se renovar.

Mayer concorda com Schumpeter que a burguesia não produziu seu próprio estrato político e que a nobreza era seu arquétipo. Para Arno Mayer, a mercantilização da terra não quebrou a homogeneidade classista dos proprietários de terras¹³. Ao ser preservada a base material, na qual se assentava tal classe, foi também preservado o seu *ethos*, o que, por sua vez, impediu a constituição de um *ethos* burguês propriamente dito.

O que se escondia por trás do “sempiterno processo de ascensão da burguesia” era a incapacidade congênita dos grandes negociantes e profissionais liberais em se fundirem num estamento ou classe coesa.

Como observou Schumpeter, embora a burguesia gerasse indivíduos que obtinham sucesso na liderança política ao ingressarem numa classe política de origem não-burguesa, não produziu seu próprio estrato político bem-sucedido.¹⁴

Especialmente no período entre guerras, alguns resultados trágicos parecem ilustrar convincentemente essa “subserviência” ideológica dos elementos burgueses à ideologia aristocrática. Na Áustria e na Hungria, a classe dos empresários e banqueiros (isto é, “os capitalistas”) era composta majoritariamente por judeus e estrangeiros (no caso particular da Hungria, por alemães e austríacos). Embora seja até mais compreensível que esses burgueses sentissem a necessidade de adotar os códigos sociais da aristocracia - queriam ser aceitos num ambiente mais ou menos hostil e queriam, também, alcançar os mesmos privilégios que a aristocracia - essa busca pela aceitação foi em alguns casos patética: dentre os judeus (grupo muito significativo nos dois países) muitos foram, além de conservadores e “fiéis ao imperador”, coniventes com o antisemitismo da aristocracia (MAYER, 1987, p.119 e ARENDT, 1989).

Imperialismo e Nacionalismo

Ainda resta explicar como a política imperialista, típica das sociedades pré-capitalistas, foi posta em exercício em plena era industrial a contrapelo da “tendência natural” das classes “industriais”¹⁵, cujos interesses e ideologia eram contrários ao imperialismo e à guerra. Como tais classes foram levadas às práticas imperialistas agressivas do último quartel do século XIX? A resposta parece estar no desenvolvimento do nacionalismo. A análise do debate em torno do nacionalismo constitui uma oportunidade para Schumpeter se distinguir dos demais teóricos, tanto em relação às suas ideias, quanto, mais particularmente, quanto à sua visão da História.

Foi na época do absolutismo que a Coroa forjou e prestigiou o aparelho militar do qual precisava, como afirmado anteriormente. Ao mesmo tempo, produziu um modo de pensar que, apesar de essencialmente não capitalista, foi incorporado pela burguesia. Diz Schumpeter:

Essa dicotomia significativa no espírito burguês – que em parte explica sua fraqueza na política, na cultura e na vida em geral, atrai para ela o desprezo da Esquerda e da Direita, e mostra o acerto de nosso diagnóstico – que encontra seu melhor exemplo em dois fenômenos muito próximos do nosso tema: o nacionalismo e o militarismo atuais (SCHUMPETER, 1961b, p.120).

Para o autor, o nacionalismo e o militarismo significaram a adaptação de uma prática feudal orientada para os interesses burgueses, o que consistiu na colocação, a serviço do Estado, da disposição guerreira do cavaleiro medieval. A não compreensão da verdadeira raiz do nacionalismo levou a que os conservadores censurassem os burgueses pela sua falta de nacionalismo, e os socialistas rejeitassem o nacionalismo por ser sinônimo de ideologia burguesa.

Do ponto de vista de Schumpeter, as duas posições são justificáveis e não há nenhum paradoxo nisso. Por um lado, existiam efetivamente correntes hostis ao nacionalismo tanto na burguesia, quanto nas classes médias. Na sociedade capitalista, não é a grande burguesia o suporte preferencial do nacionalismo, mas a *intelligentsia*, cuja ideologia não se vincula a interesses de classe estáveis, mas varia ao azar da conjuntura. Por outro lado, a submissão da burguesia ao poder monárquico no passado, sua aliança com o Estado, a influência econômica que este exerceu e exerce sobre ela, tendem a infundir o nacionalismo no espírito burguês de diversas maneiras. Essa tendência se expressa particularmente no interior dos grupos burgueses ligados à exportação monopolista.

A relação entre o militarismo e a burguesia também não é sem ambiguidades. Em primeiro lugar, é preciso dizer que não basta uma nação possuir um exército profissional poderoso para que se possa considerá-la uma nação militarista. Somente quando os círculos dirigentes do exército estão em condições de exercer o poder político é que se pode empregar o termo militarismo. O militarismo se mede pela influência exercida pelos generais e pela docilidade dos homens públicos em relação aos chefes militares, como por exemplo, na sociedade japonesa do início do século XX.

Nesse caso também, a burguesia, se fosse seguir o modo de vida compatível com o capitalismo, tornar-se-ia pacifista. O melhor exemplo

disso, para Schumpeter, era o caso da Inglaterra (com sua recusa de um exército de carreira, as dificuldades de aprovação dos orçamentos militares no Parlamento, etc.). No Continente, a situação era diferente: as tropas faziam parte da paisagem. A burguesia que não teve, em lugar nenhum, o poder de abolir o exército, resolveu torná-lo útil aos seus propósitos. Novamente, é sua antiga submissão ao poder monárquico e o papel atribuído aos intelectuais que explicam sua atração pelo militarismo.

Encontramos uma dicotomia de atitudes e interesses em todas as dimensões do mundo moderno burguês, o que explica porque o “nacionalismo e o militarismo, embora não sendo criaturas do capitalismo, tornam-se ‘capitalizados’, e, no final, acabam tirando do capitalismo suas melhores energias” (SCHUMPETER, 1961b, p.122).

Logo, para Schumpeter, notava-se, claramente, a coexistência de duas eras históricas diferentes nas sociedades do início do século XX. Tal era a base social do imperialismo contemporâneo. O imperialismo moderno, tanto quanto o nacionalismo e o militarismo, era uma herança da época absolutista. Nele sobrevivem, não sem transposições, elementos estruturais, como a forma de organização e uma configuração de interesses e atitudes específicas do Estado monárquico. O imperialismo moderno constitui o ponto de chegada de forças pré-capitalistas que o Estado absolutista reorganizou, em parte, graças ao capitalismo nascente. Fica absolutamente claro que o imperialismo não poderia jamais nascer da lógica interna do capitalismo. O mesmo pode ser dito da exportação monopolista, herdeira direta da política da monarquia absolutista e dos hábitos comerciais de um meio fundamentalmente pré-capitalista.

Para Schumpeter, o afã imperialista das últimas décadas do século XIX e primeiras do XX tinha por base elementos de estruturas ultrapassadas que se perpetuavam em razão do poder político de classes tradicionais. Se o imperialismo ainda ocupava espaço no mundo moderno (pós Primeira Guerra Mundial) era porque a herança do passado compreendia um aparelho militar “dotado de atitudes e disposições agressivas”, e porque uma classe social orientada à agressão continuava a ser politicamente dominante. Essa classe, cujos interesses estavam ligados à guerra, aliou-se a grupos burgueses que também tinham

interesses nas guerras, perpetuando os instintos guerreiros assim como a ideia de dominação pela força, de supremacia viril e de glória militar, que teriam desaparecido há muito tempo se não fosse por isso. Tal aliança repousava sobre condições sociais que podiam até se explicar, em última análise, pelas relações de produção, mas não se tratava de relações de produção próprias ao capitalismo. Esse diagnóstico sugere a Schumpeter um prognóstico: por mais que os elementos pré-capitalistas, inseridos na sociedade europeia do pós-guerra, demonstrem forte aptidão à sobrevivência, a evolução do mundo moderno tenderá a aniquilá-los a longo prazo (SCHUMPETER, 1961b, p.124) ¹⁶.

Assim como Schumpeter, Elias considera que as relações entre os Estados das sociedades industriais tiveram sua origem no Estado absolutista e introduz algumas percepções a respeito das relações entre a burguesia e o nacionalismo, que ajudam a nuançar a interpretação.

A guerra entre Estados naquele período era uma extensão das guerras entre famílias que terminaram por selecionar a dinastia a que pertencia o monarca absolutista. O comportamento pessoal e o comportamento político materializados na figura do monarca não eram contraditórios naquele contexto. Tudo muda com a ascensão das classes médias europeias à direção do Estado.

Num certo sentido, eles [os Estados] adotaram simplesmente o código dos príncipes, o código maquiavélico da política de poder. A continuidade é inconfundível. Entretanto, ao tornar-se um código de classe média, o código maquiavélico também foi significativamente transformado. Em sua forma original, era um código de conduta primordialmente talhado sob medida para um príncipe em suas relações com outros príncipes. Agora, tornava-se um código para ser primordialmente aplicado à conduta dos negócios de uma nação-Estado em suas relações com outras nações-Estados. O desenvolvimento envolveu mudança, assim como continuidade (ELIAS, 1997, p.137).

Para o autor, o antigo código maquiavélico foi transformado, no século XIX, em um sistema de crenças nacionalistas: operou-se a substituição “das ligações emocionais com príncipes viventes para os símbolos impessoais de uma consagrada coletividade” (Idem). O que, na era absolutista, era uma política pessoal de governantes portadores de uma tradição guerreira, passou a constituir uma política de Estado que

fundamentava o recrutamento no serviço militar obrigatório. No contexto anterior não havia contradição entre a moralidade privada e moralidade pública, porque o código das relações interestatais era um prolongamento do código pelo qual se pautavam os príncipes na vida privada.

O que fora outrora o princípio de uma estratégia prática e, poder-se-ia dizer, razoavelmente realista para a conduta dos príncipes nos negócios entre Estados mudou seu tom emocional quando se converteu numa estratégia de nações ou, mais especificamente, de suas elites governantes. Os aspectos realistas do código guerreiro tradicional [...] fundiram-se com a mística de um credo nacionalista em que milhares puderam acreditar como algo absoluto, sem fazer perguntas. (ELIAS, 1997, p.140)

Enquanto Schumpeter apontava a influência na burguesia de uma ideologia de origem não-burguesa, Elias defendeu a transformação ideológica da própria burguesia. Portadora de ideais universalistas no momento em que lutava contra a nobreza e o absolutismo, abandonou-os em favor de ideologias nacionais, assim que começa a dominar o aparelho de Estado. Nesse contexto, o código guerreiro adquiriu as características de uma moralidade paroquial, nacionalista, não-igualitária, em substituição da moralidade universal, igualitária e humanista do momento de ascensão da burguesia (ELIAS, 1997, p.151).

Imperialismo e livre comércio

Para explicar as práticas imperialistas das potências europeias na virada do oitocentos para o novecentos, Schumpeter partiu da análise do Estado absolutista e das políticas imperialistas do Antigo Regime, caracterizadas pelo direcionamento do afã guerreiro da classe feudal, ainda dominante, para as conquistas coloniais. A permanência desse afã guerreiro se explica pela “simbiose ativa” entre a burguesia e a nobreza. A burguesia, pela sua fraqueza ideológica e cultural, abandonava as práticas concorrenciais e livre-cambistas do capitalismo, adotando o *ethos* da nobreza feudal. Na visão de Schumpeter, era isso que explicava o imperialismo e não uma necessidade do capitalismo de se expandir para além dos limites dados pelo comércio internacional.

O grande desafio da análise schumpeteriana consistia em explicar a política do Império Britânico na época analisada. Sua abordagem para o caso é, no mínimo, surpreendente. O autor considera que o mais vasto império colonial do século XIX teria se constituído por uma série de acasos “engraçados e aleatórios”, na contramão dos interesses anti-imperialistas da metrópole e da política dos seus dirigentes. Cita, como exceção à regra, alguns irresponsáveis, como Chamberlain, que amargou uma derrota eleitoral por ter levado o imperialismo a sério. Pode-se pensar, seguindo PASSERON (1984, p.4)¹⁷, que essas páginas, impregnadas de anglofilia e de um “humor aristocrático”, foram escritas com o objetivo de escandalizar seus conterrâneos austríacos logo após a derrota de 1918. O imperialismo é visto como uma “anedota histórica” na qual “o título de imperatriz da Índia era uma brincadeira”, a guerra contra os Zulus, uma “iniciativa local”, e a conquista do Egito ocorrera à revelia de Gladstone¹⁸.

Segundo Schumpeter, Disraeli introduziu o imperialismo como *slogan* político, discursando no Palácio de Cristal em 1872 (já em campanha para as eleições de 1874). A partir daí, o bordão foi encampado pelos intelectuais de Oxford e Cambridge e pelos “observadores superficiais” do Continente europeu. O assunto tinha a grande vantagem de desviar a atenção dos problemas quotidianos internos, apelando ao sentimento nacional.

Ignorando deliberadamente os casos gritantes de interferência colonialista da Grã-Bretanha no restante do mundo,¹⁹ Schumpeter tomava ao pé da letra a “tradição política” inglesa de defesa do direito de autodeterminação dos povos. Para ele, a vaga imperialista não exprimia as tendências mais profundas da evolução da sociedade britânica; constituía uma manifestação superficial dos “sentimentos políticos” de grupos cujos interesses estavam ameaçados. Na verdade, Schumpeter precisa desacreditar a política imperialista da Grã-Bretanha no século XIX, retomando, à sua maneira, os argumentos dos “Little Englanders”, porque sua tese sobre o imperialismo se baseava fundamentalmente na noção de que o capitalismo e o *laissez-faire* prescindiam do imperialismo para funcionar.

É verdade que os adeptos de uma Inglaterra sem colônias – daí seu epíteto de “Little Englanders” – fizeram, em meados do século XIX, discursos radicais, às vezes descrevendo as colônias como uma “pedra em torno do

pescoço dos ingleses”. Mas, segundo Galbraith, existem poucas evidências empíricas de que essa doutrina tenha influenciado de fato o Parlamento ou o Gabinete do Primeiro Ministro. Isto porque nem seus mais ardorosos defensores, como Richard Cobden, expoente da “Escola de Manchester”, tinham ideias consistentes sobre o Império. Para Galbraith, o mito da “Pequena Inglaterra” nasceu da preocupação com o Império num sentido estritamente político, isto é, relacionava-se às despesas que a manutenção do império *formal* implicava. As relações privilegiadas de comércio e de investimento que a Inglaterra estabelecia com resto do mundo – aquilo que se convencionou chamar de império *informal* – era unanimemente defendido. A doutrina dos “Little Englanders” se desenvolveu ao mesmo tempo em que o Império se expandiu principalmente na Ásia. O aparente paradoxo, segundo Galbraith, praticamente desaparece quando se percebe que a maioria dos críticos da política colonial excluía a Índia da equação (GALBRAITH, 1961, p.35)

A incompatibilidade entre livre comércio e imperialismo foi sobretudo questionada no clássico artigo de Gallagher e Robinson, que sustentaram que a época considerada de predomínio do livre comércio foi também a época de maior expansão do Império. É interessante observar que a análise que fazem do imperialismo tem alguns pontos em comum com a problemática schumpeteriana. Em primeiro lugar, porque ressaltam a existência de uma continuidade entre o imperialismo do final do século XVIII e aquele do século XIX. Em segundo lugar, porque também têm o objetivo de “corrigir” a teoria econômica do imperialismo (marxista). Mas as similitudes terminam aí, pois um dos objetivos centrais do artigo é justamente argumentar que, no auge da política do livre-comércio, a Inglaterra teve uma política externa imperialista.

Os autores argumentam que, em plena era do *laissez-faire* – de 1841 a 1871 -, a Grã Bretanha ocupou ou anexou extensas regiões localizadas em distintos recantos do globo, contradizendo a tese de que, nessa época, houve “indiferença” das autoridades do Império no que se refere à obtenção de colônias (GALLAGHER e ROBINSON, 1953, p.1).

Para esses autores, a política em relação à Índia também reforça o desmentido à tese de que a Grã Bretanha deixou de se interessar pela dominação (formal ou informal) de territórios na era do livre comércio. Nessa região, a expansão imperialista começou bem antes de 1880 e não

esperou o início da fase da política imperialista dos cartéis e monopólios. O governo britânico usou todos os métodos de controle político direto: difundia as mercadorias britânicas para vantagem da indústria britânica; manipulava as tarifas para beneficiar as exportações inglesas; construía estradas de ferro a preços elevados e com garantias de juros etc. No período supostamente de domínio do *laissez-faire*, a Índia, ao invés de ser evacuada, foi transformada em uma típica colônia mercantilista, sendo obrigada a pagar taxas sobre produtos como o ópio e o sal (GALLAGHER & ROBINSON, 1953, p.2). O caso da Índia consistia em uma exceção reconhecida na época (como assinala Galbraith), ideia que foi retomada pelos autores que sublinharam a distinção entre o novo e o velho imperialismo (HOBSBAWM, 1986, p.137-138).

Outra originalidade de Gallagher e Robinson está no fato de compreenderem o imperialismo tanto em função de objetivos econômicos como estratégicos. Somente quando as condições de organização política de certas regiões não fossem favoráveis para a integração comercial ou estratégica, a ocupação formal se fazia presente. A força só era utilizada como último recurso, o que distinguia o *imperialismo de livre comércio* britânico – o que Schumpeter consideraria uma “contradição em termos” – do imperialismo mercantilista.

Contudo, a alternância entre o uso da força e dos instrumentos de livre comércio não segue uma ordem cronológica. As técnicas mercantilistas foram utilizadas em parte do Império formal, especialmente na Índia, em meados da era vitoriana, ao mesmo tempo em que técnicas de livre-comércio estavam sendo empregadas na América Latina. O imperialismo inglês formaria, portanto, um todo do qual faziam parte tanto o império formal quanto o informal, não sendo possível uma correspondência entre fases do imperialismo e fases de crescimento econômico na metrópole.

Para os propósitos desse artigo, o que merece destaque é o fato de que, mesmo partindo de pontos de vista semelhantes – a continuidade do imperialismo britânico entre o século XVIII e o XIX, e a discordância com a caracterização estritamente econômica do imperialismo –, Gallagher e Robinson chegaram a conclusões opostas às de Schumpeter: o imperialismo caracterizou a política externa britânica do século XVIII ao XX, em plena era do *laissez-faire*.

Considerações Finais

Com o passar do tempo, mesmo mantendo suas objeções à “doutrina marxista”, Schumpeter reavaliou sua opinião sobre alguns aspectos da teoria do imperialismo. No verbete “capitalism” que escreveu para a Enciclopédia Britânica em 1946 (1960, p.804), discutindo a conexão entre capitalismo e imperialismo, reconheceu a importância de três aspectos da teoria marxista sobre o imperialismo. Em primeiro lugar, a teoria marxista foi a primeira a elaborar, a partir de um esquema analítico preciso, uma reflexão sobre o período que se inicia em 1898; em segundo lugar, alguns dos fatos mais importantes dessa época, quando vistos superficialmente, confirmavam essa teoria; e, por último, quaisquer que fossem os erros fatuais e teóricos nela contidos, seu ponto de partida era inquestionável: a problemática da integração industrial e das escalas de produção. Embora cartéis e trustes existissem antes desse período, o papel do chamado *big business* aumentou tanto que passou a constituir uma das características econômicas mais marcantes dessa era do capitalismo.

Apesar disso, Schumpeter continuava a avaliar de modo diferente as consequências das mudanças que caracterizaram a Segunda Revolução Industrial. Era uma premissa do seu modo de ver considerar o capitalismo como o produto mais bem acabado da racionalidade econômica. Não acreditava que o surgimento dos monopólios e do *big business* significasse uma mudança na natureza do sistema; acreditava menos ainda na existência de um *soi disant* capitalismo financeiro. Por isso não podia concordar com as críticas que os marxistas e outros economistas faziam ao capitalismo monopolista. Para ele, o capitalismo do *big business* era superior ao chamado capitalismo concorrencial, até porque a competição não desaparecera; ela comandava as inovações responsáveis pelas vantagens quantitativas e qualitativas que vieram com as novidades no que se refere a tecnologias, mercados, fontes de suprimento, métodos de organização industrial e novos produtos. Para Schumpeter, a “destruição criativa” era melhor administrada no capitalismo do *big business* do que no capitalismo da competição tradicional (O’DONNELL, 1997, pp.63-64).

Essa visão positiva do capitalismo leva Schumpeter a explicar

as práticas imperialistas pela sobrevivência de políticas absolutistas e a negar sua existência na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, onde o capitalismo se encontrava mais avançado²⁰. Enquanto liberal, Schumpeter via o desenvolvimento econômico somente a partir da competição pacífica, da inovação tecnológica e da troca de mercadorias, separando a prática econômica do uso da violência (literal ou figurada) no processo de acumulação capitalista. Tal uso seria incidental quando presente na política externa das grandes potências.

Mas, por outro lado, Schumpeter foi um crítico do comportamento da burguesia enquanto classe, ao mesmo tempo em que grande admirador do “empreendedor capitalista” introdutor de inovações no sistema econômico. Schumpeter destacou o panegírico da burguesia contido no *Manifesto Comunista* de Marx & Engels, ressaltando o aspecto criativo da classe dos capitalistas (*business class*), uma novidade em relação à visão de Adam Smith e de John Stuart Mill. (SCHUMPETER, 1949, p.210).

As críticas que produziu sobre o comportamento da burguesia foram retomadas por autores que, sem se preocuparem com suas conclusões sobre o imperialismo, seguiram a senda aberta pela expressão “simbiose ativa”. Arno Mayer considerou que essa expressão “*proporciona(va) um arcabouço excepcionalmente útil*” para o entendimento das sociedades europeias da “*belle époque*”.

(Schumpeter) Foi além de Marx no esclarecimento da interpenetração dos interesses agrários e burgueses e das elites; além de Weber na especificação das estruturas de autoridade nos sistemas modernos de dominação; e além de Veblen na delimitação do aparelho de Estado como um centro aglutinador e operacional vital para a classe ociosa refratária (MAYER, 1987, p.136).

O caráter da visão retrospectiva schumpeteriana, necessária para compreender as crenças e os ideais da classe média europeia entre os séculos XVIII e XX, lançou uma luz original sobre a época do absolutismo, rica em sugestões analíticas. Já a sua noção de “simbiose ativa” entre a burguesia e as classes do Antigo Regime ajudou a tornar mais claro o comportamento político da burguesia européia.

A história política dos séculos XIX e XX forneceu numerosos

exemplos disso. Por vezes, a classe que substituiu a nobreza como esteio do Estado moderno assumiu uma postura assustadoramente retrógrada, o que reforça a posição de Schumpeter. Como nota Passeron, as análises de Schumpeter propõem uma teoria das formações sociais como compósitos históricos, ao apontar para a coexistência, em uma mesma sociedade, de aparelhos e de relações de produção de diferentes épocas. Essa análise ultrapassa tanto a concepção evolucionista da “sobrevivência” de elementos do passado, como a concepção positivista da justaposição de partes que não guardam relação entre si.

Entretanto, para Schumpeter existe uma contradição entre o nacionalismo, combustível do imperialismo, e a ideologia “espontânea” da burguesia (financistas, industriais, negociantes, profissionais liberais, etc.), que emana de sua prática individualista. Na sua visão, os burgueses capitalistas não podiam ser nacionalistas porque esta ideologia era, por natureza, uma afirmação orgulhosa e agressiva de superioridade, que só podia ter origem num Estado eivado de influências feudais. Daí seu otimismo em relação ao fim próximo do imperialismo.

Abstract

Written in the aftermath of the First World War, Joseph Schumpeter's theory of imperialism presents itself as an alternative to the economic theory of imperialism, especially the Marxist view. Schumpeter does not consider the imperialism of the last quarter of the nineteenth century as a result of structural changes in the capitalist mode of production, instead he views it as a result of atavistic elements combined with feudal reminiscent still at work in the Modern State. As a classic liberal economist, Schumpeter considers certain aspects of economic development such as pacific economic competition and technological innovation, separating them from violent practices and interference in foreign markets, viewed as incidental. But Schumpeter was also a shrewd observer and critic of bourgeois behavior and his ideas remain a reference in this field.

Key words: imperialism, Modern State, Absolutism, Militarism, Nationalism

Referências

- ANSERSON, Perry. (1984). *Linhagens do Estado Absolutista*. Trad. Telma Costa. Porto: Afrontamento.
- ARENDT, Hannah. (1989). *Origens do totalitarismo*. 5ªEd. Trad. Roberto Raposo. São Paulo: Cia das Letras.
- ARRIGHI, Giovanni. (1996). *O Longo Século XX*. Trad. Vera Ribeiro. Rio de Janeiro: Contraponto/São Paulo: UNESP.
- ELIAS, Norbert. (1985). *La Société de Cour*. Trad. Pierre Kaminitzer e Jeanne Etoré. Paris: Flammarion.
- _____. (1993). *O Processo Civilizador*. Vol. II. Trad. Ruy Jungmann. Rio de Janeiro: Zahar.
- _____. (1997). *Os Alemães. A luta pelo poder e a evolução do habitus nos séculos XIX e XX*. Trad. De Álvaro Cabral. Rio de Janeiro: Zahar.
- ENGELS, Frederick. (1963). A Origem da Família da Propriedade Privada e do Estado. In MARX, K & ENGELS, F. *Obras Escolhidas*, Rio de Janeiro, Ed. Vitória.
- GALBRAITH, John. (1961). Myths of the 'Little England' Era. In *The American Historical Review*, 67 (1), 34-48.
- GALLAGHER, John & ROBINSON, Ronald. (1953). The imperialism of free trade. In *The Economic History Review*, Second Series, VI (1), 1-9.
- HECKSHER, Eli. (1943). *La época mercantilista: historia de la organización y las ideas económicas desde el final de la Edad Media hasta la sociedad liberal*. Versión española de Wenceslao Roces. México: Fondo de cultura económica.
- HILFERDING, Rudolph. (1985). *O Capital Financeiro (1910)*. Trad. Reinaldo Mestrinel. São Paulo: Nova Cultural.
- HOBBSAWM, Eric. (1954). The general crises of the European economy in the 17th century. In *Past & Present*, N.5, nov. pp.33-53.
- _____. (1986). *Da Revolução Industrial Inglesa ao Imperialismo*. Trad. Donaldson Magalhães Garschagen. Rio de Janeiro: Forense-Universitária.
- HOBSON, John A. (1981). *Estudio del Imperialismo (1902)*. Trad. de Jesús Fomperosa, Madrid: Alianza Editorial.
- LENIN, Vladimir. (1974). *Imperialismo, estágio supremo do capitalismo*

- (1916). 2ª Ed. Trad. Soveral Martins. Lisboa: Nosso Tempo.
- MCCRAW, Thomas. (2009). *Prophet of Innovation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- MARX, Karl. (1977). *Capital*. Vol. I. Edited by Frederick Engels. 10ª Ed. Trad. Samuel Moore & Edward Aveling. London: Lawrence & Wishart.
- MAYER, Arno. (1987). *A força da tradição: a persistência do Antigo Regime, 1848-1914*. Trad. Denise Bottmann. São Paulo: Companhia das Letras.
- MOUSNIER, Roland. (1957). Os séculos XVI e XVII (1492-1715). Tomo IV, I. In CROUZET, M. (dir.), *História Geral das Civilizações*. São Paulo: Difusão Européia do Livro.
- NOVAIS, Fernando. (1986). *Portugal e Brasil na Crise do Antigo Sistema Colonial (1777-1808)*. 4ª Ed. São Paulo: Hucitec.
- O'DONNELL, L.A. (1997). Rationalism, Capitalism, and the Entrepreneur: the views of Veblen and Schumpeter in WOOD, J. C. (ed.). *J. A. Schumpeter. Critical Assessments*. Vol. III. London and New York: Routledge, pp.60-67.
- POLANYI, Karl. (1980). *A grande transformação. As origens da nossa época*. Trad. de Fanny Wrobel. Rio de Janeiro: Ed. Campus.
- POULANTZAS, Nicos. (1986). *Poder político e classes sociais*. 2ª Ed. Trad. Francisco Silva. São Paulo: Martins Fontes.
- SCHUMPETER, Joseph. (1961a). *Imperialism and Social Classes*. Trad. Heinz Norden. New York & Cleveland: Meridian Books.
- _____. (1961b). *Imperialismo e classes sociais*. Introdução de Paul Sweezy. Trad. de Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- _____. (1961c). *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. Introdução de Tom Bottomore. Trad. Sérgio Góes de Paula. Rio de Janeiro: Zahar.
- _____. (1949). The Communist Manifesto in Sociology and Economics. In *The Journal of Political Economy*, Vol.57, N. 3 (Jun.), pp.199-212.
- _____. (1984). *Impérialisme et classes sociales*. Presentation de J. C. Passeron. Trad. de Suzanne de Segonzac e Pierre Bresson. Paris: Flammarion.
- _____. (1960). Capitalism. In *Encyclopaedia Britannica*. London : William Benton Publisher, pp.801-807.

- SILVA, L.O. (2003). O imperialismo na época da globalização. In CATANI, A. et al. *Marxismo e Ciências Humanas*. São Paulo: FAPESP/ Xamã/ IFCH-Unicamp, pp.341-360.
- SOMBART, Werner. (1946). *El apogeo del capitalismo*. 2 vols. Trad. José Urbano Guerrero e Vicente Caridad. Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- TAYLOR, O. H. (1997). Schumpeter and Marx: Imperialism and Social Classes in the Schumpeterian System. In WOOD, J. C. (ed.). *J. A. Schumpeter. Critical Assessments*. Vol. I. London and New York: Routledge, pp.276-303.
- VON BECKERATH, H. (1997). Joseph A. Schumpeter as a Sociologist. In WOOD, J. C. (ed.). *J. A. Schumpeter. Critical Assessments*. Vol. I. London and New York: Routledge, pp.15-28.

Notas

¹ Esta é uma versão bastante modificada da comunicação apresentada ao VI Congresso Brasileiro de História Econômica e 7ª Conferência Internacional de História das Empresas, em Conservatória, RJ, em 2005, sob o título “Capitalismo e Imperialismo em Schumpeter”.

² Trabalhamos com a edição francesa, *Imperialisme et classes sociales* (1984), com a edição americana de 1955, republicada em 1961, *Imperialism and Social Classes*, e com a tradução brasileira dessa versão, *Imperialismo e classes sociais* (1961).

³ O artigo sobre as classes sociais, na verdade, começou a ser esboçado em 1910, com base em uma conferência tendo como tema “O Estado e a sociedade”. Uma versão mais elaborada foi publicada em 1927, incorporando dessa vez a experiência da guerra, com o título “Liderança e Formação de Classes”.

⁴ Em 1905, em Viena, Schumpeter frequentou, junto com Rudolph Hilferding (1877-1941) e Otto Bauer (1881-1938), um seminário sobre Marx dirigido por Böhm-Bawerk, (MCCRAW, 2009, p.45). No ensaio de 1919, Schumpeter não cita os livros ou artigos que comenta. A obra principal de HILFERDING (1985), *O Capital Financeiro*, foi publicada na Áustria e na Alemanha em 1910.

⁵ Paul SWEEZY, em introdução à edição brasileira de *Imperialismo e classes sociais*, afirma que Schumpeter mudou de posição no que se refere ao conceito de imperialismo: “Há [...] indícios claros de que Schumpeter mudou de opinião, embora seja impossível precisar até que ponto. [...] Na verdade, a teoria do imperialismo contida no ensaio de 1919 é bem menos monolítica do que presumiram os seus críticos. Um leitor cuidadoso poderá encontrar facilmente várias teorias do imperialismo [...]”. (SCHUMPETER, 1961b, pp.14-16).

⁶ O pioneiro nos estudos do imperialismo, John Hobson, acreditava que a principal razão econômica do imperialismo era a desigualdade na distribuição da renda que levava parte da população ao subconsumo, enquanto outra parte acumulava riquezas excessivas, para as quais buscavam novas inversões lucrativas (HOBSON, 1981, pp.86-104; para um resumo ver SILVA, 2003).

⁷ Em relação à classe operária, Schumpeter considerava injuriosa a afirmação de que o imperialismo lhe trazia benefícios e criticava os marxistas ortodoxos e vulgares por aceitarem essa tese, em determinada medida. Não é possível estabelecer se, ao escrever este ensaio, já conhecia a obra de Lênin, *Imperialismo, estágio final do capitalismo* (1916). Nessa obra, Lênin (1974) refere-se à *aristocracia operária*.

⁸ É interessante notar o contraste com Werner SOMBART (1946) a propósito da relação entre guerra e capitalismo. Para este, a guerra e o luxo, estão na origem do capitalismo, pois tanto uma quanto o outro mobilizam capitais, uma vez que exigem produções específicas, e expandem mercados. Para Schumpeter, por se assentarem em motivos irracionais, guerra e luxo não poderiam estar na origem do capitalismo. Sua teoria do imperialismo está fundamentada nessa incompatibilidade entre a racionalidade capitalista e a irracionalidade contida nos motivos imperialistas. Logo, a transição para o capitalismo se estende no tempo até que todas as práticas irracionais, a guerra, por exemplo, sejam superadas.

⁹ Na tradução francesa a referência à teoria marxista da história é explícita (SCHUMPETER, 1984, p.110).

¹⁰ O primeiro a elaborar sobre um Estado de equilíbrio foi F. Engels: “Entretanto, por exceção há períodos em que as classes em luta se equilibram de tal modo que o poder do Estado, como mediador aparente, adquire certa independência momentânea em face das classes. Nesta situação, achava-se a monarquia absoluta dos séculos XVII e XVIII, que controlava a balança entre a nobreza e os cidadãos; de igual maneira, o bonapartismo do primeiro império francês, e principalmente do segundo, que jogava com os proletários contra a burguesia e com esta contra aqueles.” (ENGELS, 1963, p.137).

¹¹ A propósito desse assunto, Arrighi critica a tese de Schumpeter sobre o imperialismo quando este afirma que “as organizações estatais pré-capitalistas caracterizaram-se por fortes tendências, sem propósitos claros, *para a expansão à força, sem limites utilitários definidos – isto é, inclinações puramente instintivas, insensatas e irracionais para a guerra e a conquista*”. Diz Arrighi, “Com o devido respeito a Schumpeter, uma lógica estritamente territorialista de poder, tal como conceituada aqui e idealmente tipificada pela China Imperial nas eras pré-moderna e moderna, não é mais nem menos *racional* do que uma lógica de poder estritamente capitalista. Trata-se, antes, de uma lógica diferente, na qual o controle do território e da população é, em si mesmo, o objetivo das atividades de gestão do Estado e da guerra, e não um simples meio na busca do lucro pecuniária” (ARRIGHI, 1996, PP.33 e 35). As citações de Schumpeter em Arrighi são da edição de 1955, pp.64-65.

¹² Embora a idéia esteja presente em *Imperialismo...*, a expressão *simbiose ativa* só aparece em *Capitalismo, Socialismo e Democracia* (1961c, p.171)

¹³ A formação de um mercado de terras transformou a terra numa “mercadoria fictícia” e precisou ser regulado nos primórdios do capitalismo (POLANYI, 1980, p.81).

¹⁴ Mayer cita também Gabriel Tarde, para quem a “propensão para macaquear o seu superior” era um “fato” próprio de todas as sociedades estratificadas (MAYER, 1987, p.92)

¹⁵ Designação que, em Schumpeter, indica burguesia industrial e proletariado.

¹⁶ Note-se que os porta-vozes intelectuais da burguesia também profetizaram a mesma coisa. Herbert Spencer, o criador do evolucionismo social, expressava a firme convicção de que a ascensão das classes “industriais” poria quase automaticamente fim ao domínio da herança militar na relação entre Estados. (ELIAS, 1997, p.136).

¹⁷ Autor de uma alentada introdução da tradução francesa da obra de Schumpeter.

¹⁸ O mesmo viés encontra-se na análise sobre os Estados Unidos, que teria se absterido de anexar completamente o México e o Canadá, apesar das oportunidades e do interesse evidentes (Schumpeter, 1984, pp.51-53).

¹⁹ Dois exemplos são suficientes para comprovar essa interferência: a Guerra do ópio contra a China (1839-1842) e a declaração Balfour (1917) sobre a Palestina.

²⁰ A referência aos Estados Unidos é bastante superficial, razão pela qual nos abstermos de incluí-la na discussão.

Estado de Natureza, *Dominium* e Política Econômica no pensamento hobbesiano

Fernando Ribeiro

Resumo

O artigo propõe um itinerário teórico que perpassa os conceitos hobbesianos de Estado de natureza, Estado civil e política econômica. O encadeamento desses conceitos permite que se compreenda a simultaneidade analítica entre a definição política e jurídica da propriedade privada e a emergência da liberação do trabalho como uma força indutora da abundância do Estado. Além disso, essas considerações permitem iluminar um aspecto do pensamento hobbesiano que em geral é relegado a um segundo plano: suas contribuições para a formação da teoria do valor trabalho e, portanto, para a plena realização da Economia Política Clássica capitaneada, um século depois, por Adam Smith. Assim, Hobbes emerge das fileiras do pensamento político clássico para ocupar seu lugar entre os autores econômicos que se colocam na transição do buillonismo para a teoria do valor trabalho.

Palavras Chave: Thomas Hobbes, Estado de Natureza, Estado Civil, Economia Política.

Classificação JEL: B 12.

i Economista, Mestre em Economia Política pela PUC-SP e Doutor em Ciências Sociais (Ciências Políticas) pela PUC-SP. Professor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da PUC-SP e do INSPER. Correio eletrônico: fernandoribe@hotmail.com.

Introdução

Thomas Hobbes (1588-1679) é um pensador maior dentre os filósofos políticos. Secretário de Francis Bacon (1561-1626) entre 1621 e 1626, talvez tenha achado o empirismo demasiado limitado para a compreensão dos eventos sociais que, em meados do século XVII levariam a Inglaterra à Guerra Civil (1642). Contudo, a confirmação da razão e da existência pela via do racionalismo de Descartes (1596-1650) tampouco podem conduzir o filósofo ou cientista social pelos caminhos das dualidades e contradições tão prementes na Inglaterra dos seiscentos.

Porém, de um lado assume-se a postura metodológica de geometria, eventualmente consolidada após os encontros com Galileu Galilei (1564-1642), expressa na hipótese ahistórica do estado de natureza, hipótese - mas simultaneamente verificação empírica - necessária para se consolidar, pela sua nulidade mediante uma adição do seu contrário, os desenhos e as substâncias do estado civil, afinal,

Quando alguém raciocina, nada mais faz do que conceber uma soma total, a partir da adição de parcelas, ou conceber um resto a partir da subtração de uma soma por outra; o que (se for feito com palavras) é conceber as consequenciais dos nomes de todas as partes para o nome da totalidade, ou dos nomes da totalidade e de uma parte, para o nome da outra parte (HOBBS, 2004, p. 51).

De outro lado, o materialismo que se expressa no basilar conceito de liberdade como a ausência de impedimentos ao movimento bem como na coleção de eventos empíricos relacionados nos primeiros onze capítulos do *Leviatã*. Não se coloca apenas um meio caminho, desde logo esquemático e empobrecedor, entre as possibilidades metodológicas colocadas na aurora da revolução científica do século XVII: materialismo e indução versus racionalismo e dedução elementos redutíveis, a elevadíssimos custos de precisão, à Bacon e Descartes.

Hobbes, pelos caminhos de sua filosofia nominalista, estrutura um sistema teórico sobre o poder e sua determinação na fundação da sociabilidade objeto de inúmeras exegeses. Desde logo, não se assume,

nas vocações desse artigo, esse intuito. As inquietações que mobilizaram essas reflexões relacionam-se a seguinte pergunta: o que Hobbes tem a dizer sobre economia?

No *Leviatã* esse tema é levantado no capítulo XXIV, Da nutrição e procriação de um Estado. Lá se pode ver os primeiros traços da teoria do valor trabalho em língua inglesa: “A tal ponto a abundância depende simplesmente (a seguir ao favor de Deus) do trabalho e esforços humanos” (HOBBS, 2004, p. 195). A convergência para a declaração que abre a primeira obra da ciência econômica é notável: “O trabalho anual de cada nação constitui o fundo que originalmente lhe fornece todos os bens necessários e os confortos materiais que consome anualmente.” (SMITH, 1983, p. 59).

Porém, para que se chegue à nutrição e abundância do estado, é necessário que esse venha a existir. O Contrato Social representa e viabiliza a transição da natureza para a *civitas*. Dessa forma, o foco deste ensaio é apresentar as possíveis relações entre os conceitos de Estado de natureza, a atribuição da soberania expressa na determinação das leis civis que regulam a propriedade e as considerações hobbesianas sobre política econômica, especificamente expressas no capítulo XXIV do *Leviatã*.

Para tanto, caracteriza-se o Estado de natureza atentando especialmente para as circunstâncias que inviabilizam a prosperidade sob este estado belicoso (item 2). A transição para o Estado Civil, por meio do Contrato Social, deita olhos especificamente para a constituição dos direitos do Soberano, especialmente o poder de definição por meio das leis civis da propriedade bem como da liberação da força de trabalho como força criadora da abundância do Estado (item 3). Uma caracterização da política econômica do pensamento hobbesiano é formulada no quarto tópico do ensaio e, por fim são alinhadas as considerações finais.

Estado de natureza e prosperidade

Fundamentalmente, o Estado de natureza alinha os argumentos que justificam a criação do Homem Artificial (Bobbio, 1991, p.33 e Santillán, 1996, p.19). De fato, o ponto central é buscar os meios de

preservação social do bem maior, ou seja, da vida. A ameaça à vida é contínua em virtude daquilo que Bobbio (1991), Santillán (1996) e Bobbio e Bovero (1994) definem como condições objetivas e subjetivas presentes no Estado de natureza.

Dentre as condições objetivas distingue-se, desde logo na igualdade, a principal causa da manutenção daquele “lapso de tempo durante o qual a vontade de travar batalha é suficientemente conhecida” (Hobbes, 2004, p. 109). Esta igualdade, por sua vez pode ser derivada em três componentes, conforme Santillán (1996, p. 21): uma igualdade de fato, associada à dotação igualitariamente natural de intelecto e de força; uma igualdade de direito a todas as coisas, inclusive à vida do outro; e uma igualdade das paixões, especialmente da “tendência geral de todos os homens [possuírem] um perpétuo e irrequieto desejo de poder e mais poder, que cessa apenas com a morte” (Hobbes, 2004, p. 91). Uma segunda condição objetiva atenta para a escassez dos bens, o que imprime ao homem a “igualdade de esperança de atingirmos nossos fins” (HOBBS, 2004, p. 108).

Se os bens são escassos, se há igualdade de fato bem como há igualdade de paixões, o igual direito a todas as coisas, expresso no direito natural, resulta em plena insegurança entre os indivíduos, cujas relações pautam-se, nestas circunstâncias, por paixões relacionais: em primeiro lugar, a paixão pelo poder, associada à glória em segundo lugar a competição e em terceiro lugar a desconfiança (HOBBS, 2002, p.29).

Dessa forma, a racionalidade sugerida pela segunda assertiva da primeira lei de natureza - em não conseguindo garantias da busca pela paz por todos os outros, “procurar e usar todas as vantagens da guerra” (Hobbes, 2004, p. 114) leva os homens à antecipação, ou seja, a predisposição contínua para a batalha, caracterizando o Estado de natureza como o estado de guerra de todos contra todos.

Nestas circunstâncias, a sociabilidade inexistente e isto imprime à vida humana as qualificações de “solitária, pobre, sórdida, embrutecida e curta” (HOBBS, 2004: p. 109). Atemo-nos à qualificação de uma vida “pobre” na concepção estrita de uma vida onde a prosperidade econômica não tem lugar, desde logo porque “não há propriedade, nem domínio, nem distinção entre o meu e o teu (...)” (HOBBS, 2004, p. 110). Dessa forma, a inexistência da figura jurídica da propriedade (a justiça não é um atributo natural dos homens e só emerge a partir da

fundação do Estado Civil) não viabiliza a divisão do trabalho, uma vez que não há lugar para a instância do mercado. Além disso, em não havendo a constituição do Estado Civil, a abundância inexistente, pois esta deriva, para além da dotação dos recursos pela vontade divina, “do trabalho e esforço dos homens”, os quais não serão despendidos sob o signo da plena insegurança (HOBBS, 2004, p. 195).

Há aqui uma proposição central para a apreciação do lugar do domínio econômico na constituição do corpo político por instituição, lugar este que, dentro da estrutura hobbesiana, está subordinado, em termos analíticos, à formação do soberano por meio do Pacto Social. De fato, conforme aponta Letwin (2003, p. 137) “Hobbes disse pouco, quase nada, sobre economia. E isto não deve nos surpreender pelo fato de que a filosofia política foi, e ainda é, interessada em questões mais abrangentes do que a organização econômica da sociedade ou do programa econômico do Estado”.

Estado Civil, Trabalho e Propriedade

A conservação da vida, o objetivo fundamental do homem, não repousa no cálculo racional. Como objetivo fundamental torna-se vital e dotado de inércia. A razão que orienta os movimentos dos homens no Estado de natureza é a mesma que os faz perceber “que a idéia de conservação pode ser entendida na forma social da segurança” (Polin, 2003, p. 113), ou seja, a mesma que os imprime à realização do pacto fundador do Leviatã (POLLIN, 2003: p. 113). Esta permanência da razão deriva de sua qualificação como parte da natureza humana (HOBBS, 2002, p. 25).

A razão, expressa nas leis de natureza, a percepção da eficácia da “forma social da segurança” bem como “o desejo daquelas coisas que são necessárias para uma vida mais confortável, e a esperança de conseguí-las através do trabalho” (Hobbes, 2004, p. 111) juntamente com o medo da morte, levam os homens a instituírem a transferência de seu direito a tudo (inclusive à própria vida, mas não à resistência à morte), por meio do pacto social, para o Soberano (uma pessoa ou uma assembléia).

A unificação dos poderes antes dispersos na figura do Soberano cria uma invencível massa de poder, cuja tradução em termos políticos,

a violência, viabiliza a emergência da organização social de uma nova força: o trabalho. Dessa forma,

(...) a esperança de viver bem graças ao seu trabalho substitui a esperança de conservar sua vida defendendo-a pela violência. A abundância de todos os bens propícios ao bem-estar dos homens depende unicamente de seu trabalho e de sua indústria. Ao lado da força como violência aparece então um novo tipo de força, o trabalho (...) (POLIN, 2003, p. 114).

Portanto, o Pacto que representa a morte do Estado de natureza e, portanto, a extinção das circunstâncias que inviabilizam a divisão do trabalho, expressa também o nascimento de seu momento antitético, o Estado Civil e a constituição do ordenamento jurídico que qualifica a posse e a propriedade, elementos, desde logo, artificiais, assim como o próprio Estado Civil, haja vista a oposição hobbesiana à doutrina aristotélica do *zoon politikon* (HOBBS, 2002, p. 25).

Este ato voluntário, artificial, tradutor da possibilidade humana de imitar a natureza ao criar um homem artificial resulta como dito, na concentração dos poderes dispersos na figura do Soberano, representante, alma, do Estado. Os atos do soberano, como a essência do Estado e da dominação por instituição, são representações da vontade de todos aqueles que a ele transferiram seu poder (direito de natureza), por meio de pactos recíprocos, de tal sorte a que o Soberano lance mão de todas as ações julgadas necessárias e cabíveis para a consecução de sua razão de ser: paz interna e defesa externa (HOBBS, 2004, p. 27).

O imenso poder do Soberano traduz-se na soberania absoluta, cuja única restrição é a falência na consecução das razões de sua instituição. Dentre os diversos direitos do Soberano, interessa-nos “todo o poder de prescrever as regras através das quais todo homem pode saber quais os bens de que pode gozar, e quais as ações que pode praticar, sem ser molestado pro nenhum de seus concidadãos: é a isto que os homens chamam de propriedade”. (HOBBS, 2004, p. 148).

Contudo, a regulação dos direitos de propriedade está subordinada sempre a constituição própria da Soberania cuja essência é a representatividade e reconhecimento por parte dos súditos de suas vontades nas ações do soberano. Dessa forma, estende-se a

caracterização de *dominium* da soberania para além do *imperium*. De tal sorte que o Soberano pode dispor das terras quando julgar necessário para a manutenção da paz interna e da defesa externa. Aqui fica clara a subordinação não apenas analítica, mas também normativa no modelo hobbesiano, da ordem econômica em relação àquela instância social cuja atribuição é a diminuição da insegurança: a política.

Atribuições econômicas do Soberano

A transição do Estado de natureza, no qual a prosperidade inexistia por não haver condições para a troca e conseqüentemente para a divisão do trabalho, para o Estado Civil, no qual a igualdade (causa objetiva do estado de guerra) rompe-se na criação de um novo equilíbrio de forças pautado na diferenciação entre soberano e súditos, liberta, na ordem social, a capacidade transformadora da força do trabalho. Disso deriva a prosperidade do Estado ou em termos hobbesianos, a nutrição do Estado a qual consiste na abundância dos materiais necessários à vida (HOBBS, 2004, p. 195).

Uma vez instituída a sociabilidade pautada na razão do Estado, este ganha atribuições meramente econômicas cuja localização teórica está sempre subordinada ao esforço de unidade do poder, desde logo necessário para a paz interna e a defesa externa. Tais atributos econômicos do Estado aparecem em Hobbes com tons claramente mercantilistas.

Em primeiro lugar, o atributo de *dominium* da soberania traduz a prevalência do Estado sobre a propriedade do súdito sobre a terra. De fato, se a figura jurídica da propriedade deriva das leis civis emanadas pelo soberano e a este cabe a distribuição das terras conforme o que o soberano considerar compatível com a equidade, a propriedade de um súdito sobre suas terras dá-lhe direito de expulsar qualquer outro súdito, mas não o soberano.

Em segundo lugar, e esta atribuição do soberano é ainda mais mercantilista, institui-se o monopólio, consentido pelo soberano, às companhias de comércio exterior, definindo-se os destinos e origens dos fluxos de comércio bem como no que tais fluxos se constituem.

As razões para tanto são sempre de caráter político. As ações privadas, pela busca do lucro, se deixadas sem a tutela do Estado, poderiam desembocar no comércio, com os inimigos, de bens que prejudicassem o Estado.

Cabe ao soberano, a instituição do meio circulante que viabiliza as trocas e o “acondicionamento”. Curioso como Hobbes atribui, de um lado, a característica de reserva de valor para a moeda: “(...) a redução de todos os bens que não são imediatamente consumidos, e são reservados para nutrição num momento posterior (...)” (HOBBS, 2004, p. 198). E, de outro lado, o sentido de meio de troca e de unidade de conta, todos atributos de qualquer materialidade que simbolize o valor de todas as coisas. Ao Estado, portanto, cabe a cunhagem de moeda. A circulação monetária, também aqui, é referenciada em termos do Estado. Os canais dessa “corrente sangüínea de um Estado” são apenas dois: os tributos e os gastos do governo. Aprender a moeda como aquilo que viabiliza um fluxo de matérias indica a maturidade do pensamento econômico e mercantilista inglês em contraposição às doutrinas metalistas do mercantilismo espanhol de um século antes.

Mais ainda, conceber que a abundância de um Estado é derivada do “trabalho e esforço humanos” representa o início de um conceito fundamental da Economia Política Clássica que vai identificar a riqueza de uma nação, não como um estoque de metais preciosos, como no mercantilismo, mas como o fruto de um fluxo de trabalho despendido.

Considerações Finais

No Estado de natureza, a igualdade e dispersão dos poderes inviabiliza a emergência prosperidade, pois não há convenções sobre propriedade e assim, a força de cada um é despendida para a consecução da segunda assertiva da primeira lei de natureza não havendo espaço para a organização social da força de trabalho.

Dessa forma, apenas a criação da desigualdade entre soberano e súditos viabiliza a emergência social da força do trabalho como transformadora e criadora da abundância, uma vez que se institui o caráter social da segurança, libertando a força de trabalho para o fomento

da abundância, além disso, é direito do soberano por instituição regular, por meio das leis civis, a propriedade, elemento fundamental para a troca e para a conseqüente divisão do trabalho.

As proposições de política econômica de Hobbes, se de um lado ecoam elementos puramente mercantilistas, de outro esboçam concepções modernas sobre a moeda, mas fundamentalmente sobre a concepção de que a riqueza de uma nação é resultado de um fluxo de trabalho despendido ao longo do tempo, o que viria a ser postulado por Quesnay e Smith cerca de um século depois (QUESNAY, 1969 e SMITH, 1983).

Abstract

The paper proposes to analyse the theoretical concepts of Hobbesian state of nature, status and economic policy. These concepts permit to understand the simultaneity between the analytical and legal political definition of private property and the emergence of liberation from work as a binding force of the state of abundance. Furthermore, these considerations serve to illuminate an aspect of Hobbes' thought that is usually relegated to the background: his contributions to the formation of the labor theory of value and therefore to the full realization of the classical political economy that reach the top, a century later, with Adam Smith. Thus, Hobbes emerges from classical political thought to take its place among the authors that arise in economic transition from buillionismo to labor theory of value.

Key Words: Thomas Hobbes, State of Nature, Civil State, Political Economy.

Referências

- BOBBIO, Norberto & BOVERO, Michelangelo. *Sociedade e estado na filosofia política moderna*. São Paulo: Brasiliense, 1994, 186p.
- BOBBIO, Norberto. *Thomas Hobbes*. Rio de Janeiro: Campus, 1991, 206p.
- HOBBS, Thomas. *Leviatã*. São Paulo: Nova Cultural, 2004, 500p.
- _____. *Do Cidadão*. São Paulo: Martins Fontes, 2002, 400p.
- LETWIN, William. Os fundamentos econômicos da política de Hobbes. In: QUIRINO, C. G. & SADEK, M. T. (Org.). *O pensamento político clássico*. São Paulo: Martins Fontes, 2003, p. 137-156.

- POLIN, Raymond. O mecanismo social no Estado Civil. In: QUIRINO, C. G. & SADEK, M. T. (Org.). *O pensamento político clássico*. São Paulo: Martins Fontes, 2003, p. 113-128.
- QUESNAY, François. *Le Tableau Economique des Physiocrates*. Paris: Calmann-Levy, 1969.
- SANTILLÁN, José F. Fernández. *Hobbes y Rousseau. Entre la autocracia y la democracia*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1996, 186p.
- SMITH, Adam. *Uma investigação sobre a causa e a natureza da riqueza das nações*. São Paulo: Editora Abril Cultural, 1983.

Piero Sraffa e a formação da disciplina de organização industrial

Tiago Camarinha Lopesⁱ

Resumo

Este texto apresenta as origens da microeconomia heterodoxa que desemboca na disciplina de organização industrial e dá uma interpretação peculiar à existência desta abordagem específica. É argumentado que a teoria da concorrência imperfeita que se desenvolve ao longo do século XX foi o produto colateral do objetivo primordial de Sraffa (1925) de realizar uma crítica interna do tipo destrutiva à teoria marginalista do valor. Assim, os autores contemporâneos envolvidos neste debate e na construção da teoria de estruturas de oligopólio, focam apenas em aspectos construtivos quando criticam a teoria neoclássica. Por isso, é aconselhado retomar a crítica original para que seja possível teorizar a economia de modo completo e modelar estruturas produtivas não-capitalistas.

Palavras-chave: Sraffa, estruturas de mercado, organização industrial, história do pensamento econômico

Classificação JEL: B21, D40, L13.

Introdução

A confluência de diferentes correntes de pensamento, que toma forma na obra principal de Adam Smith, inaugurou a economia como ramo científico autônomo e demarcou um campo em comum a todos pensadores que antes estavam aparentemente desconectados. No entanto,

ⁱ Mestrando, Universidade Federal de Uberlândia, MG, Brasil. Instituto de Economia – IEUFU. Contato: tiagocamarinhalopes@gmail.com

o período homogêneo da Economia Política Clássica durou pouco, e logo a disciplina se ramificou em distintos grupos. A teoria econômica pós-clássica se divide em escolas do pensamento que em várias circunstâncias entram em conflito pelo domínio das ciências econômicas.

Apesar da crítica do tipo externa já ter sido iniciada por Marx com a Crítica da Economia Política, o predomínio da abordagem naturalista sobre as relações de produção capitalista continuaram predominando no ensino oficial. A Economia Política se tornou então *Economics* quando da dissolução da Escola Ricardiana e da consolidação da aproximação marginalista como determinante do valor, processo esse que abriu caminho para seu estabelecimento no *mainstream* ainda no século XIX. Contudo, como a transformação do sistema capitalista em uma estrutura de grandes oligopólios era latente, a centralidade do conceito de concorrência perfeita na teoria neoclássica caiu em crítica.¹

Neste contexto histórico, SRAFFA ([1926] 1982) inicia então um ataque diferente à teoria econômica: uma crítica interna à teoria marginalista do valor. Este ataque é uma das manobras mais importantes da história do pensamento econômico no século XX, e seu resultado mais imediato foi o desenvolvimento de um tópico especialmente de interesse para as empresas que se viam no jogo concorrencial de grandes oligopólios.² TSOULFIDIS (2010) resume esse acontecimento assim:

Sraffa's critique of the theory of the perfectly competitive firm encouraged the research toward the development of a theory of monopolistic competition. In this theory, firms are assumed to possess some power over the market forces, and this gives rise to phenomena such as price discrimination, price rigidity, exploitation of labour, excess capacity, etc. The detailed analysis of these phenomena led to the development of industrial organization as a branch of economic theory that deals with the structure of markets and the rationale of government intervention. (TSOULFIDIS (2010), p. 237)

Este artigo argumenta que esse ramo específico, a teoria da concorrência imperfeita, que se desenvolve ao longo do século XX foi o produto colateral do objetivo primordial de SRAFFA ([1925] 1989) de realizar uma crítica interna do tipo destrutiva.³ Ou seja, Sraffa pretendia em primeiro lugar mostrar logicamente as inconsistências gerais da teoria

marginalista do valor, para que fosse possível posteriormente erigir uma teoria alternativa da economia. Mas, devido a uma abertura no artigo em inglês de 1926 que Sraffa só fecha com o livro *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*, os autores utilizam tal ataque como uma forma de construir o arcabouço teórico que substitui o modelo de concorrência perfeita por um que se adéqua às condições concretas do capitalismo monopolista sem abandonar a teoria marginalista do valor.⁴

Como resultado, os autores que embarcam na construção da teoria de estruturas de oligopólio, focam apenas em aspectos construtivos quando criticam a teoria neoclássica. O problema é que isso inviabiliza a modelagem de estruturas produtivas não capitalistas. Por isso, sugere-se que a retomada da crítica interna destrutiva seja feita como maneira de complementar a crítica interna construtiva ao modelo de concorrência imperfeita que já está consolidado na disciplina de economia industrial. Assim, será possível futuramente fazer uma aproximação dos dois tipos de ataque ao *mainstream* personificado na economia neoclássica: o interno e o externo.

O artigo segue a seguinte divisão: a segunda seção relembra o início da crítica interna de Sraffa e explica sua subdivisão em “destrutiva” e “construtiva”. As duas seções seguintes indicam que o debate tomou o caminho da acumulação de dados empíricos com o objetivo de se determinar a teoria de determinação dos preços. A quinta seção mostra que as estruturas de oligopólio se tornaram o centro das atenções na contemporânea disciplina de economia industrial. A sexta seção sugere que o retorno à abordagem de Marshall significa que tópicos mais abstratos em teoria foram deixados de lado conforme o debate avançou para a modelagem de mercados concentrados. Uma breve conclusão, indicando que o caminho da crítica “construtiva” prevaleceu sobre a “destrutiva” fecha o texto e menciona que a retomada da crítica à teoria marginalista do valor pode ajudar a disciplina de economia industrial a não excluir as formas sociais de produção não-capitalistas.

A crítica interna de Sraffa e sua subdivisão em destrutiva e construtiva

A corrente de microeconomia heterodoxa que hoje lida com temas como concorrência monopolística e inovações se iniciou no primeiro

quarto do século XX. Depois do período concorrencial do capitalismo ter se esgotado, novas estruturas de mercado começaram a definir o cenário econômico. O contexto histórico dessa passagem de uma fase concorrencial para uma de capitalismo monopolista incentivou os teóricos a buscarem formulações mais adequadas à nova realidade. Como os pressupostos da economia neoclássica inicial moldavam mundos de concorrência perfeita, e esta era cada vez menos presente nos setores reais da economia, era preciso partir para a construção de um arcabouço que pudesse dar conta de explicar os mecanismos de concentração de poder de mercado.⁵ Segundo TOLIPAN E GUIMARÃES (1982), os economistas em Cambridge na Inglaterra buscavam já há algum tempo uma maneira de criticar o modelo tradicional que culminava invariavelmente na situação de concorrência perfeita.

É o uso dessa brecha que dá destaque a Sraffa e o transporta ao círculo alto da escola inglesa. O artigo de Sraffa de 1926, *As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência*, se adéqua muito bem à situação e inaugura o movimento de ataque ao modelo marshalliano que Keynes provavelmente já presentia ser inevitável. Este texto, que é uma reformulação do trabalho anterior publicado por Sraffa em italiano em 1925, contém uma crítica interna à economia neoclássica, que irá continuar a se desenvolver ao longo dos anos seguintes.

O adjetivo “interno” na crítica significa que os pressupostos do modelo criticado não são atacados, nem que a posição ideológica dos economistas-autores é avaliada, mas que dentro dos próprios termos neoclássicos surgem dificuldades teóricas que necessitam tratamento. A importância de SRAFFA ([1926] 1982) se dá justamente porque até então, as correntes heterodoxas não eram formalmente seguras e se fixavam na questão dos postulados ou enfatizavam que as teorias refletiam interesses burgueses. Isso fazia com que os ataques de tipo externo fossem facilmente relegados aos “subterrâneos do mundo”, como diria KEYNES (([1936] 1992), p. 43), de onde exerciam pouquíssima influência sobre o ensino oficial de economia.

O artigo de SRAFFA ([1926] 1982), publicado no *The Economic Journal*, cujo editor era o próprio Keynes, pode ser dividido em duas partes: a primeira, um resumo do trabalho original em italiano, é a chamada crítica “destrutiva” do modelo neoclássico. Ela considera

retornos constantes para analisar a concorrência, o que implica em voltar à teoria clássica do valor. A segunda parte, desenvolvida posteriormente, incorpora as evidências empíricas de economias de escala e abandona a análise da concorrência perfeita, direcionando-se à modelagem de estruturas de mercado concentradas.

É notório que a segunda parte em especial, também chamada crítica “construtiva”, inspirou uma série de trabalhos que consolidaram o ramo das ciências econômicas que mais tarde será designada economia industrial.⁶ Por outro lado, o enfoque “destrutivo”, desenvolvido com maior cuidado no artigo em italiano de 1925, seguirá um caminho menos popular, ressurgindo de tempos em tempos naquilo que ficou conhecido como controvérsia da teoria do capital, ou nos termos de ROBINSON (1953-54), controvérsia acerca da função de produção. Esse caminho é retomado por SRAFFA ([1960] 1984) e ele envolve, segundo TOLIPAN e GUIMARÃES (1982), uma fratura na linha do argumento.

Desse modo, tem-se com SRAFFA ([1926] 1982) a crítica interna subdividida em duas frentes: a crítica “destrutiva” e a “construtiva”. SRAFFA ([1926] 1982), de fato, no início do artigo, se esforça para dar peso ao lado destrutivo da apresentação. O “ponto obscuro” do qual fala, uma falha na teoria econômica tradicional do valor, recorrentemente “varrida para debaixo do tapete”, para usar a expressão cunhada por POSSAS (1987), é atribuída à curva de oferta baseada nas leis dos rendimentos crescentes e decrescentes em conjunto com a idéia de concorrência perfeita. Nota-se que não se trata de lidar com uma matéria de todo nova, que teria sido descoberta pelo autor, mas sim de um problema já reconhecido só que não solucionado. De fato, a situação é mais grave, de acordo com o que indica o tom de crítica de SRAFFA ([1926] 1982): não só o problema não é abordado, como ele está posto de modo disperso nas publicações e é também, ao que parece, evitado propositalmente. Assim, Sraffa pretende juntar as notas espalhadas na literatura que já reconheceram tal ponto obscuro para elucidar a incompatibilidade da lei dos rendimentos não-proporcionais com o conceito de equilíbrio. Essa coleta de notas dispersas nos escritos que explicitam o “dilema de Marshall” é uma contribuição genuína de Sraffa, segundo SHACKLE ([1967] 1983).

A origem da lei que afirma que os retornos em termos de produto são não-proporcionais às alterações dos insumos pode ser identificada em Ricardo, quando este formula a lei dos rendimentos decrescentes da terra. Sraffa aponta que, enquanto se analisa a dinâmica com referência a terra, a lei dos rendimentos decrescentes tem sua validade e foi por isso incorporada largamente pelos economistas clássicos. Já a lei dos rendimentos crescentes era primordialmente associada ao movimento de divisão do trabalho e contínuo aumento de produtividade via organização espacial e funcional dos trabalhadores. Com o passar do tempo e refinamento dos argumentos acerca da determinação do preço a que se chegava no mercado, o fato de que havia uma relação funcional entre custos e quantidades produzidas se perdeu e deu espaço à formulação da moderna teoria do valor, que seria a lei da oferta e da demanda enquanto forças opostas e simétricas que determinam o nível do preço de equilíbrio.

Em relação à aproximação clássica contida na lei dos retornos não-proporcionais, acreditou-se que para se chegar a esse resultado formalmente, seria necessário alterar as leis dos rendimentos decrescentes e crescentes. Para a lei dos rendimentos decrescentes, bastou estender o caso da terra a todos os fatores de produção que eram tidos em quantidades constantes. A lei dos rendimentos crescentes por sua vez teve incorporada a importância crescente às “economias externas”, ou seja, o fato de que o crescimento do setor onde a firma se encontra, dá vantagens a esta firma individualmente. Dessa maneira, a lei dos rendimentos não proporcionais a que os economistas tentavam chegar, e que formatava a curva de custo em forma de “U” pôde ser concebida como a junção das formulações ricardiana sobre os rendimentos da terra e da teoria smithiana acerca do aumento da produtividade via progresso técnico. De acordo com TOLIPAN e GUIMARÃES (1982), esse esforço pretendia montar uma disposição geométrica das curvas de oferta e demanda de tal maneira que elas se tornassem simétricas. Nesse sentido, SRAFFA ([1926] 1982) pretende mostrar que o enunciado da lei funciona como fundamento teórico para a teoria do valor com que se trabalha dentro da escola econômica marginalista.

Essa lei dos rendimentos não-proporcionais, construída a partir de dois postulados de contextos distintos, não é compatível com a situação

ideal da teoria tradicional de Marshall. Por um lado, a lei dos rendimentos decrescentes é em geral contraditória à análise de equilíbrio parcial, por outro, a lei dos rendimentos crescentes, quando justificada a partir de economias externas à firma, é incompatível com a análise de equilíbrio parcial e quando justificada a partir de economias internas à firma, é incompatível com a hipótese de concorrência perfeita. Por essa razão, Sraffa explicita uma bifurcação: ou se abandona a lei dos rendimentos não-proporcionais e se assume rendimentos constantes para manter a análise da concorrência, ou se aceita a lei e abandona-se a análise da concorrência perfeita em detrimento de focar a atenção no monopólio.

Essa última alternativa pode ser identificada como o caminho “construtivo”. De acordo com VERNENGO (2001), Sraffa achava que esse caminho era o único sentido lógico de desenvolver a teoria do valor dentro dos limites da teoria de Marshall. Essa é a linha que seguirá tal desenvolvimento em direção à formulação de uma teoria concorrencial que irá sair do mundo ideal de firmas atomizadas em busca de um modelo de concorrência que descreva a formação de monopólios e oligopólios, presentes na nova situação do capitalismo internacional.

TOLIPAN E GUIMARÃES (1982) sugerem que Sraffa, seguindo a crítica positiva, abandona a hipótese de equilíbrio em concorrência perfeita sem deixar de lado a análise do equilíbrio parcial. Essa abordagem seria mais consistente com a “experiência cotidiana”, além de ter o respaldo da empiria no que se refere à lei dos rendimentos não-proporcionais. LESSA (1998), por sua vez, enfatiza que o rumo tomado reflete um movimento estratégico do neoclassicismo ao escrever que este

obviamente, em vez de escolher o caminho aberto por Sraffa, adotou o tratamento de Chamberlin: a concorrência e o monopólio não são categorias excludentes, mas sim ‘elementos a uma situação global onde estão implicados e inter-relacionados entre si’. (...) Concorrência monopolística é uma excelente síntese ideológica entre o real (o truste e o monopólio) e a matriz da boa performance tradicional (a concorrência). (LESSA (1998), p. 159).

Portanto, a crítica “construtiva” acaba predominando nos desenvolvimentos posteriores a SRAFFA ([1926] 1982), mesmo que a crítica “destrutiva” tivesse sido o enfoque do trabalho original de

1925. COHEN (1983), por sua vez, acredita que tal predomínio ocorreu por que o caminho destrutivo não fora suficientemente desenvolvido, relativizando, portanto, o aspecto político defensor da escola neoclássica ao qual LESSA (1998) alude.⁷

A parte do trabalho de Sraffa que constitui o ataque destrutivo à teoria econômica tradicional, que fora inicialmente o ponto de partida para o desenvolvimento da crítica, será retomada posteriormente pelo próprio Sraffa em sua principal obra, *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*, agora com uma abordagem mais precisa e decididamente voltada ao ataque formal à escola neoclássica.⁸ De acordo com TOLIPAN E GUIMARÃES (1982), Sraffa parecia esperar um efeito demolidor a partir de seus artigos iniciais. No entanto, tal choque não chegou a ocorrer porque, de certa forma, o próprio Sraffa teria possibilitado um caminho que o permitiu ser “silenciado”.

Como isso foi possível? MANESCHI (1986) argumenta que Sraffa foi persuadido por Keynes a desenvolver o caminho construtivo no artigo de 1926, o que teria gerado involuntariamente a teoria da concorrência imperfeita. Já HARCOURT (1972) lembra que existia uma demanda grande na Inglaterra por análises teóricas úteis aos problemas concretos da concorrência monopolística. Por isso, toda ironia e força crítica que abre o artigo de 1926 e que compunha o de 1925 não se converteram na prática em iluminação daquilo que Sraffa apontava como “ponto obscuro” na moderna teoria do valor. Como resultado, a crítica interna é predominantemente “construtiva” e resultou no desenvolvimento de uma teoria mais concreta, a da concorrência imperfeita com o conceito de incerteza, sem, no entanto, se livrar do próprio quadro da teoria do valor neoclássica.

Hall e Hitch em busca da empiria quanto à determinação dos preços

Em 1933 são publicados dois livros que tratam das condições de mercado distintas das de concorrência perfeita e que servem como marco na história do pensamento econômico como a inauguração da análise dos mercados dominados por grandes capitais. Um dos livros é

The Economics of Imperfect Competition, de autoria de Joan Robinson, e que vem a público na Inglaterra, enquanto o outro, intitulado *The Theory of Monopolistic Competition* e escrito por Edward Chamberlin, sai independentemente nos Estados Unidos. Ambos argumentam que, diferente do que geralmente se propõe quando se idealiza um mundo de concorrência perfeita, as firmas têm poder sobre o preço do produto que vendem. Com isso, o instrumental da análise na margem será direcionado a discutir casos entre os extremos “concorrência perfeita” e “monopólio”, sendo que o motivo condutor do comportamento da empresa é a busca do lucro. Em conjunto com esses desenvolvimentos, a insatisfação com a abordagem tradicional se faz crescente, mesmo porque os eventos relacionados à crise de 1929 colocam a teoria de mercados atomizados em questão.⁹

Sabe-se que as mudanças na teoria econômica são indicadores razoáveis das transformações reais do sistema econômico. A dupla Robinson-Chamberlin fixou-se na historiografia da teoria econômica como um episódio importante de mudança de paradigma e que antecede a Revolução Keynesiana. Essa fase faz parte, portanto, de uma transição histórica que vai da era liberal, refletida no predomínio da ideologia do *laissez-faire*, para uma nova etapa da história do capitalismo, onde as unidades de capital são grandes conglomerados com poder significativo de mercado.

Esse é o pano de fundo histórico existente quando Hall e Hitch publicam *Price theory and business behaviour* em 1939 no *Oxford Economic Paper*.¹⁰ Os autores anunciam ao início do texto que objetivam examinar, com base nas entrevistas com empresários, a forma pela qual decidem que preço cobrar e qual a quantidade a produzir. Além de apresentar os dados acumulados referentes à determinação do preço de oferta, o artigo sugere a existência de uma regra prática seguida pelos empresários que Hall e Hitch chamam de “princípio do custo total”. A relevância desse artigo se deve ao fato de até então terem sido publicados poucos dados sobre o comportamento real das firmas no que concerne à decisão do preço a ser cobrado e a quantidade a ser produzida. A entrevista e coleta de dados pode nesse sentido ser vista hoje como inocente¹¹, mas não se deve esquecer de que tal empreitada se encaixou perfeitamente ao contexto histórico-científico de então, que estava em

uma fase de reformulação do modelo de concorrência perfeita para um mais próximo da realidade, que pudesse explicar a determinação prática dos preços e das quantidades produzidas em mercados limitados.

O princípio ou política do custo total é apresentado após HALL e HITCH ([1939] 1986) fazerem uma breve recordação sobre a doutrina dominante explicativa da política de precificação do empresário. Dentro do arcabouço tradicional, remetem os autores, preço e quantidade a ser produzida são dados no ponto em que a receita marginal iguala o custo marginal, sendo que no caso de concorrência perfeita, estes dois se igualam também ao preço. Dada a classificação de estruturas de mercado apresentado por Chamberlin, ou seja, dividido os casos em i) concorrência pura, ii) monopólio puro, iii) concorrência monopolística, iv) oligopólio e v) concorrência monopolística com oligopólio, HALL e HITCH ([1939] 1986) consideram que apenas os três primeiros casos são corretamente solucionados pela regra da doutrina tradicional. O oligopólio e a concorrência monopolística com oligopólio necessitam de uma outra especificação quanto à determinação de preço e quantidade. Esta é a falha que se pretende superar desde os desenvolvimentos teóricos de SRAFFA ([1926] 1982).

Agora, feita as entrevistas com os empresários, Hall e Hitch têm em mãos dados concretos que dão prosseguimento à construção teórica da concorrência imperfeita. Eles apontam que o aspecto mais notável das respostas foi o fato delas não permitirem concluir que as firmas tentam maximizar os lucros através da igualação da receita marginal com o custo marginal. As firmas colocam os preços simplesmente calculando o custo médio direto e adicionando a ele uma margem para cobrir demais custos e oferecer um lucro “razoável”, frequentemente de uma taxa de 10%. Esta seria a regra prática que realmente seguem os empresários na condução de seus negócios, algo muito diferente das abstratas determinações contidas nos manuais de Economia Política. Inicialmente isso foi tido como um abalo no alicerce da teoria neoclássica da hipótese da maximização do lucro, pois os dados pareciam indicar que os empresários agiam de forma diferente do que pregoava a teoria ortodoxa. Mas logo críticos de Hall e Hitch contra-atacaram de diversas formas, apontando as limitações das entrevistas e relativizando os resultados obtidos. As críticas a HALL e HITCH ([1939] 1986) podem

ser organizadas em dois níveis, segundo BARCELOS DA COSTA (1986): as de reação e as de superação.

As do primeiro tipo negam decisivamente os resultados de Hall e Hitch com o seguinte argumento: ainda que os empresários não conheçam a teoria econômica, ou seja, os parâmetros que determinam os preços e as forças que operam no mercado, eles são capazes de agir adequadamente de modo a atingir o objetivo de maximização de lucros. Assim, mesmo sem fazer os cálculos de receita e custo marginal, os agentes agem de tal forma que o resultado é aquele que a teoria pura prediz. Por isso, a teoria marginalista não seria atingida pelo trabalho empírico de Hall e Hitch. O iniciador dessa vertente foi Fritz Machlup com seu artigo *Marginal Analysis and Empirical Research* de 1946.

Já as críticas de superação tentavam conectar a regra prática com a teoria pura de maximização do lucro. As críticas deste tipo, de superação, foram aquelas que aceitavam os resultados de HALL e HITCH ([1939] 1986), mas que consideravam que o princípio do custo total deveria ser melhor formulado para que se obtivesse uma teoria adequada de determinação dos preços. BARCELOS DA COSTA (1986) indica que a motivação fundamental dessa corrente foi o fato de que não se explicava o que determinava o percentual (*mark-up*) adicionado aos custos para formar os lucros. Ou seja: porque a taxa usual de lucro utilizada como criação de margem sobre o preço é exatamente 10% e não de outro percentual? A busca por uma explicação dessa grandeza dessa taxa será o caminho adotado por Labini, Bain e Eichner.¹²

Além de trazer descobertas práticas de validade como o conceito de curva da demanda quebrada, desenvolvida paralelamente por Sweezy em 1939, a importância do artigo de Hall e Hitch se deve também ao fato de ter inaugurado uma série de contribuições que debatiam com foco mais aguçado os problemas indicados por Sraffa, Robinson e Chamberlin. Por ter pegado um problema teórico passado e o submetido à análise concreta com dados e terem incitado o debate posterior, o artigo de HALL e HITCH ([1939] 1986) se tornou um clássico de economia industrial que sintetiza as dificuldades e desafios da crítica interna construtiva no final da primeira metade do século XX.

A determinação dos preços e do tamanho da margem

A problemática da determinação quantitativa do preço e, conseqüentemente, da margem de lucro ocupou então boa parte dos teóricos envolvidos no debate que se estendia à segunda metade do século XX. Isso corrobora o argumento de que a preocupação teórica se voltou para aspectos práticos do cotidiano dos grandes conglomerados e abandonou o esforço de reconstrução da teoria econômica. Seria ao menos de se esperar que tal atenção pelo lado quantitativo da teoria do valor abrisse caminho para uma explicação política do montante do lucro, mas não foi o que aconteceu no âmbito de consolidação da disciplina de economia industrial.

Motivado pela situação de estado fluído da teoria do oligopólio, ou seja, pela desorganização geral dos casos solucionados “um a um” sem que existisse um elemento central que permitisse abarcar todas as situações de concorrência imperfeita, LABINI ([1956] 1984) busca dar prosseguimento às análises de Hall e Hitch. Para Labini, o caminho adequado era o de “construir uma ponte” entre os resultados empíricos atingidos e a teoria formal da concorrência. Apesar de Chamberlin, Robinson e Harrod terem trabalhado também nesse sentido, tal conexão não podia ser vista como terminada, pois não existia ainda uma explicação para a grandeza do preço fixado através da regra prática inicialmente explicitada por HALL e HITCH ([1939] 1986). LABINI ([1956] 1984) aponta que quando a conciliação é feita, ou seja, quando a regra prática e a determinação do preço em teoria são postas em harmonia, é preciso reconhecer que a grandeza dos preços tinha sido posta como dada no problema. Em outras palavras, a quantidade do lucro já era conhecida. Isso significa que já se tinha de antemão o resultado que se pretendia encontrar, qual seja, o do por que a margem colocada pelo empresário é exatamente daquele tamanho e não de outro.

Referindo-se a Andrews e Bain, LABINI ([1956] 1984) afirma que é necessário analisar toda a indústria em que a firma opera, considerando as condições que possibilitam a entrada de novas concorrentes. Essa é, resumidamente, a maneira como se irá atacar o problema de determinação do preço e da taxa de lucro. Assim, a determinação do preço será buscada a partir da dinâmica entre a firma e a estrutura de

seu setor, sendo que a análise se coloca no longo prazo. O preço que o empresário coloca está assim sujeito às possibilidades de entrada, ou melhor, o nível do preço está em estreita relação com a localização da barreira à entrada. Como forma de ilustração, Labini recorre à definição de dois preços normalmente praticados na dinâmica da concorrência: o preço de exclusão e o preço de expulsão. Enquanto o primeiro é aquele preço que impede a entrada de novas empresas (ao possibilitar um lucro mínimo desmotivador de entrada), o segundo é aquele que visa eliminar empresas já no setor por ser um preço menor que os custos diretos das firmas a serem eliminadas. Para Labini, existe a tendência de que o preço de equilíbrio fique próximo do preço de exclusão, o qual corresponde ao equilíbrio em condições de oligopólio.

Isto posto, ou seja, determinado o equilíbrio, verifica-se que “cada empresa calcula o percentual de custo direto que deve acrescentar a esse custo para chegar ao preço, e usa esse percentual como base para modificar o preço no caso de variação dos elementos de custos.” E é aqui que o critério prático dos empresários transpareceria, segundo Labini. Seria de fato uma solução se não se supusesse o equilíbrio já atingido. Por isso, apesar de ter realmente a pretensão de explicar a grandeza do *mark-up*, LABINI ([1956] 1984) não consegue se desvencilhar de seu problema circular.

BAIN (1956) tratou paralelamente das mesmas questões e colocou a questão da grandeza da taxa de lucro também como função da relação entre concorrência e barreiras à entrada no setor, o que naturalmente não implica em nenhuma chance de descoberta nova. De qualquer modo, esse procedimento sugeriu desenvolvimentos posteriores que podem ser consideradas contribuições desses autores ao processo de formação da teoria da concorrência imperfeita. Entre elas estão, em primeiro lugar o estabelecimento da relação entre barreiras e a determinação do preço, a noção de concorrência potencial e o foco no longo prazo para a teoria dos preços. É a partir daqui que a idéia de oligopólio estará ligada sempre ao conceito de barreira à entrada. Acima de tudo, deve-se ter em mente que é só a partir de então que a análise da concorrência passa a ser fundamentalmente dinâmica, ou seja, focada na transição entre estados de equilíbrio, e não no equilíbrio em si, como costuma ser o caso da microeconomia tradicional.

À parte do mencionado fracasso quanto à solução do problema de determinação quantitativa da margem, existem fraquezas nas abordagens tanto de Labini quanto de Bain que podem ser listadas. Algumas delas são: a não consideração das barreiras à saída, a consideração apenas de estratégia de preços, pouca ênfase nos aspectos de inovação tecnológica (esta uma crítica que ganhou espaço depois que tal enfoque se popularizou) e a não consideração de estratégias cooperativas. Uma crítica recorrente na literatura se refere também ao fato de as empresas produzirem sempre o mesmo produto.

Outro autor que se esforçou para desenvolver um modelo de determinação de preços e lucro foi Alfred S. Eichner. Seu artigo de 1973, *The Theory of the Determination of the Markup under Oligopoly*, publicado no *The Economic Journal*, tem a pretensão de oferecer uma explicação completa do que determina a percentagem de “markup” sobre os custos. O resultado a que chega, é que o tamanho da margem é uma função da demanda e da oferta de fundos adicionais de investimento por parte das empresas do setor que têm poder de estabelecer o preço, ou seja, algum poder de monopólio. EICHNER (1973), depois de ressaltar as vantagens dessa abordagem, explicita que, de fato, não se está explicando o nível de preço absoluto, se não a variação na margem devido à variação do preço de um período para outro. Com isso, o nível de preço e o tamanho da margem estão sendo explicados a partir dos dados passados dos mesmos, algo que o próprio autor admite em uma nota de rodapé a afirmar que “o nível de preços corrente depende, em parte, dos níveis de preços passados e não podem ser explicados sem se fazer referência a esses marcos históricos”. Neste ponto, fica em aberto se Eichner conseguiu cumprir seu plano de explicar o tamanho do adicional aos custos, ou se apenas deu uma forma alternativa de imaginar o movimento concorrencial e da própria margem.

Quanto à limitação indicada, a de que as firmas só produziriam a mesma coisa, trabalhos posteriores foram na direção de incorporar a disputa intersetorial pelo excedente total, ou seja, a possibilidade da unidade de capital poder mudar de indústria, o que quer dizer que ela vislumbra também a estratégia de produzir outro valor de uso. Este é o principal enfoque de KUPFER (2002) que aponta para a falta dessa análise como a principal deficiência das análises industriais anteriores.

Para ilustrar melhor a diferença da tradicional aproximação marshalliana, que se limitava a observar a concorrência de cada mercado fechado em si, KUPFER (2002) apresenta dois conceitos de concorrência: a concorrência real e a concorrência potencial. Enquanto a primeira se refere à disputa existente entre firmas na mesma indústria, a segunda se refere à disputa por excedentes que ocorre entre empresas que estão em setores diferentes.

Dessa maneira, uma firma operando em determinada indústria se vê em competição com outra que pode entrar no setor. Essa possibilidade de entrada é o que remete a idéia de concorrência potencial, ou seja, mesmo que o confronto direto não esteja acontecendo (as firmas estão em indústrias distintas, ou seja, produzindo valores de uso de natureza distinta), a força do oponente é real devido à possibilidade de entrada no setor. Com isso, o conceito de barreira à entrada, que já era importante em BAIN (1956) e LABINI ([1956] 1984), torna-se central na análise contemporânea de KUPFER (2002), que salienta que este enfoque traz conseqüências importantes para a modelagem sobre a determinação dos preços e das quantidades a serem produzidas.

Na verdade, o nível de preço relacionado com a tentativa de entrada de novos *players* já estava razoavelmente colocada por LABINI ([1956] 1984) quando este discutia preço de exclusão e expulsão. A diferença é que KUPFER (2002) explicita que o preço de equilíbrio seria aquele que impediria a entrada ao mesmo tempo em que possibilitaria lucros contínuos às empresas estabelecidas. Essa diferença seria possível devido às vantagens competitivas que as estabelecidas possuem em relação às entrantes. Essa situação, analogamente ao preço de exclusão de Labini, é chamado de preço limite por Kupfer.

Além desse ponto, Kupfer chama a atenção para o processo de diferenciação de produtos e para a necessidade de discutir mais profundamente barreiras à saída como caminho de desenvolvimento da teoria da concorrência imperfeita. De qualquer modo, o importante a destacar aqui é que em KUPFER (2002), a pergunta acerca do tamanho da margem não é mais central, de tal modo que a problemática crucial do debate parece ter perdido espaço para discussões mais imediatas e relevantes para o dia-a-dia das empresas que vivem o período de capitalismo monopolista. Dessa maneira, a busca pela determinação

da grandeza do preço e do tamanho da margem, ou volta a ser feito circularmente pela descrição do processo de concorrência, ou simplesmente desaparece, como se o problema não existisse.

No primeiro caso, David Kupfer, por exemplo, escreve que o diferencial econômico entre empresas estabelecidas e entrantes explica o markup praticado pelas empresas. Agora, como se deu o processo que originou esse diferencial fica totalmente em aberto, explicitando que a questão levantada acerca do por que o preço de equilíbrio (e conseqüentemente, a margem) ser este e não outro, não foi solucionada. No segundo caso, nem se chega a formular a questão, o que ilustra o desaparecimento completo de qualquer vínculo com a crítica teórica inicial de Sraffa e Robinson em relação à teoria neoclássica do valor.

O oligopólio como estrutura de mercado real e a permanência de Marshall

O desenvolvimento subsequente do debate sobre a concorrência imperfeita levou a modelagens cada vez mais condizentes com a situação real de estruturas de mercado concentrados. Em particular, a coordenação entre oligopolistas, apesar de já há muito reconhecida como prática mercadológica¹³ passou a receber atenção cuidadosa, mesmo porque o instrumentário de análise para tal, a teoria dos jogos, também se desenvolvia a toda força na segunda metade do século XX.

Resumidamente, notou-se que as firmas em concorrência de oligopólio, freqüentemente seguem regras tácitas, ou seja, regras não formalizadas que permitem auferir lucros maiores caso entrassem em conflito. O exemplo clássico desse tipo de situação é o da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), em que os países membros mantêm os preços do petróleo acima daquele que imperaria se não houvesse acordo tácito entre os concorrentes. ROCHA (2002) aponta justamente para o fato de que o conluio é uma estratégia racional em certos casos e visa por isso elucidar aspectos que facilitam ou prejudicam a coordenação oligopolística.

Com a ajuda das bases fornecidas pela teoria dos jogos, ROCHA (2002) lista as condições que dificultam a formação de coordenação

entre oligopolistas. São elas a dificuldade de detecção de violação ao acordo, as assimetrias nas estruturas de custos, a heterogeneidade do produto, o número de firmas no mercado e as alterações das condições presentes. Já os fatores que facilitam o conluio são aquelas que, sob o aspecto dominante da incerteza, colocam os competidores em posição defensiva. Assim, todo condicionante que direcionar a empresa para uma posição de resguardo tem o potencial de facilitar o acordo entre oligopolistas.

ROCHA (2002) remete a LABINI ([1956] 1984), que com base nos resultados de HALL e HITCH (1939) e SWEEZY (1939), tinha elaborado a hipótese da “curva de demanda quebrada”, para enfatizar que existem duas possibilidades para o oligopolista quando este determina seu preço: ou a elevação não é acompanhada pelas rivais, ou a elevação é seguida. Isso havia implicado em rejeitar a determinação do preço com base na igualdade entre custo marginal e receita marginal e tinha servido como apoio ao modelo de oligopólio. Agora a ênfase que se dá, com base nessa dinâmica, é a de que isso permite não só a competição como a cooperação, um caso estranho ao modelo original de Marshall.

Um dos autores clássicos da economia industrial que deu contribuições para a modelagem das estruturas de oligopólio e reconheceu a necessidade de se retornar às origens da disciplina que se desenvolvia foi Josef Steindl. Inicialmente em 1945, quando publica *Pequeno e grande capital*, Steindl aponta limitações da apresentação de Marshall que podem ser organizadas em duas frentes, segundo GUERRA E TEIXEIRA (2010): a superestimação da importância da aptidão pessoal do empresário e a rapidez com que novos empresários providos de capital surgiam no cenário. Ao contrário de uma situação em que a reposição de pequenas firmas falidas ocorre muito facilmente com o nascer contínuo de novas pequenas empresas, STEINDL (1945) aponta que a estrutura de mercado é tal que a dificuldade de se iniciar um negócio cresce progressivamente com o desenvolvimento capitalista.

Dessa maneira, não basta mais começar pequeno, para usar uma linguagem simples, agora as empresas já nascem grandes, o que limita a possibilidade de qualquer empresário dar início a um pequeno projeto. São diversas as dificuldades do pequeno capital em uma “floresta

de grandes árvores”: restrições de crédito, metas incompatíveis com a estrutura diminuta e custos de competição impossíveis de serem alcançados. Portanto, a firma representativa, aquela de tamanho médio resultante da competição, é negada como representação da realidade por Steindl. Essa questão do movimento em fuga ao resultado da concorrência perfeita, a qual o autor dá ênfase, foi de fato reconhecida pelo próprio Marshall, mas este não teria dado um tratamento específico para o problema, conforme as reações à sua obra indicam.

Desse modo, retomando este “ponto obscuro” na obra marshalliana, para aludir à linguagem utilizada por SRAFFA (1926), STEINDL (1945) procurou mostrar que existia uma tendência clara de eliminação dos pequenos negócios e direcionamento ao monopólio. Contudo, em diversos casos pontuais, as pequenas empresas continuavam surgindo e operando, o que o levou a concretizar sua abordagem e a apontar mecanismos que impedem a realização completa da monopolização pura. Assim, em sua obra posterior, *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*, de 1952, Steindl procura relativizar suas previsões ao afirmar que o processo de maturação do sistema em forma de uma estrutura altamente concentrada se dá de forma lenta e que existem casos em que não existe o interesse por parte das grandes de tomar o mercado e eliminar as pequenas firmas. GUERRA e TEIXEIRA (2010) apontam que Steindl, avaliando posteriormente sua tese de monopolização do sistema, julgou que suas previsões não se confirmaram, de tal forma que no capitalismo contemporâneo, o pequeno capital continua a existir apesar das correntes de tendência concentradoras.

Como se vê, a discussão sobre estrutura de mercado concentrada pode dialogar diretamente com a exposição de Marshall. Isso implica que a formalização do modelo neoclássico não esgota as possibilidades já conhecidas pela ‘economia ricardiana reformada’ como nomeia SHOVE (1942) a escola marshalliana. O fato da teoria de Marshall poder ser resgatada de forma direta pelos desenvolvimentos posteriores da microeconomia significa que as limitações ao modo de produção do capital permanecem no âmbito da teoria. Outra forma de expressar isso é reconhecer que esse resgate ilustra a permanência da teoria marginalista do valor, base de apoio para o argumento da renumeração do capital.

Com isso mostramos que a análise fica razoavelmente subordinada a casos reais do capitalismo monopolista, e que estes

estão diametralmente em oposição ao caso de concorrência perfeita no modelo marshalliano. Contudo, e isso é o importante aqui, essa contraposição não é levada às últimas conseqüências, como parecia ser o intento original de SRAFFA ([1925] 1986) e que foi retomado apenas no livro *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*.¹⁴

Na prática, houve uma “adequação” do antigo modelo à nova realidade, o que contribuiu para o afastamento das críticas originais à escola neoclássica.¹⁵ Esta acabou então incorporando todas as “melhorias” realizadas ao longo dos anos de forma construtiva, sem que sua teoria do valor caísse em desgraça. Com isso, se por um lado tornou-se possível medir graus de concentração de setores e analisar a dinâmica do processo concorrencial, por outro, a busca pela explicação do conceito de capital, enraizado na pergunta sobre o tamanho da margem, e que implica em atacar a teoria marginalista do valor, caiu completamente em esquecimento.

Conclusão

Nesse sentido, a controvérsia sobre o conceito de capital, unidade elementar da crítica inicial, mas ainda insegura em Sraffa ([1925] 1986), além de se desenvolver na direção da teoria da concorrência imperfeita e na disciplina de economia industrial, prosseguiu seu caminho destrutivo na chamada “Controvérsias de Cambridge”, ou debate “Cambridge-Cambridge”, embora essa trajetória tenha ficado bastante restrita em termos de popularidade.¹⁶

Então, convém afirmar que ao longo do debate desencadeado pelos artigos de Sraffa no final dos anos 1920, o aspecto construtivo se tornou cada vez mais presente em relação aos movimentos de eliminação da teoria marginalista do valor. Como conseqüência, modelos mais concretos puderam ser desenvolvidos de tal forma que as estruturas de mercado concentradas passaram a ser o foco dos autores. Foi dessa maneira que o ramo de estudo em economia hoje chamado Economia Industrial foi moldado. Essa proximidade maior com a realidade, por sua vez, possibilitou uma compreensão mais acurada do processo de concorrência e abriu as possibilidades de formulações de políticas com previsões quantitativas

realistas, tanto para os *players* no mercado, quanto para o Estado.

Por outro lado, o abandono do enfoque destrutivo limitou o modelo às especificidades de uma economia capitalista. Assim, todo estudo dentro desse ramo específico da ciência econômica está hoje condicionado a fornecer informação condizente com a organização da produção através do capital, que mostrou historicamente ser viável fora das condições de concorrência. Esse é, aliás, um dos aprendizados importantes do fim do *laissez-faire* e que foi especialmente enfatizado e antecipado por Keynes.

Assim, mesmo que a análise empírica das indústrias em competição seja atualmente de alta relevância prática para alguns membros da sociedade, como a relevância da disciplina de Organização Industrial nos currículos ilustra, a possibilidade de se gerar conhecimento para uma formatação de produção não-capitalista esteja talvez sendo restringida. Em outras palavras, a teoria utilizada em Economia Industrial está restrita ao tratamento das relações de produção que são adequadas exclusivamente às relações sociais de produção capitalista. Seria por isso cientificamente aconselhável reexaminar o aspecto crítico destrutivo de Sraffa, se o objetivo for elaborar uma teoria microeconômica completa. Isso permitiria, futuramente, um diálogo maior entre a disciplina de Economia Industrial com a crítica externa, e conseqüentemente, com a Crítica da Economia Política.

Abstract

This paper presents the origins of heterodox microeconomics which leads to the discipline of Industrial Organization. It gives a peculiar interpretation to the existence of that specific approach to economics. It is argued that the theory of imperfect competition which develops along the 20th century was a collateral product of the major goal of Sraffa (1925) of realizing an internal critique of the destructive type. Therefore, contemporary authors involved in this debate and in the construction of theories of oligopoly structure focus only on constructive aspects when criticizing neoclassicism. Therefore, the paper recovers the original critique so that it becomes possible to theorize the economy in general and to model non-capitalist productive structures.

Key-words: Sraffa, market structures, industrial organization, history of economic thought

Referências

- Bain, J. (1956). *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press.
- Barcelos da Costa, A. (1986). Uma Nota Introdutória ao Artigo “A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial” de R. L. Hall e C. J. Hitch. *Lit. econ.* 8(3): 369-378.
- Belluzzo, L. G. (1998). *Valor e Capitalismo: Um Ensaio Sobre a Economia Política*. Campinas: Unicamp, IE.
- Cabral, L. M. B. (2000). *Introduction to Industrial Organization*. MIT Press.
- Cohen, A. (1983). ‘The Laws of Returns under Competitive Conditions’: Progress in Microeconomics since Sraffa (1926)? *Eastern Economic Journal*, vol. 9, no. 3, 213-220.
- Cohen, a. J. e Harcourt, G. C. (2003). Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies? *Journal of Economic Perspectives*, 17, No. 1, 199–214
- Chamberlin, E. ([1933] 1962). *The Theory of Monopolistic Competition: a Reorientation of the Theory of Value*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Eichner, A. S. ([1973] 1985). Uma Teoria da Determinação do “mark-up” sob Condições de Oligopólio. *Ensaaios FEE Porto Alegre*, 6(2): 3-22.
- Guerra, O. e Teixeira, F. (2010). A sobrevivência das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. *Revista de Economia Política*, vol. 30, no.1, Março.
- Hall, R. L. e Hitch, C. J. ([1939] 1986). A Teoria dos Preços e o Comportamento Empresarial. *Lit. Econ* 8(3), pp. 379-414.
- Harcourt, G. C. (1972). *Some Cambridge controversies in the theory of capital*, Cambridge, Cambridge University Press
- Hicks, J. ([1939] 1987). *Valor e Capital*. São Paulo: Nova Cultural.
- Jevons, W. S. ([1871] 1970). *The Theory of Political Economy*. Baltimore: Penguin.
- Jong, H. e Shepherd, W. (orgs.) (2007). *Pioneers of Industrial Organization: How the Economics of Competition and Monopoly took shape*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Keynes, J. M. ([1936] 1992). *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Atlas.
- Kupfer, D. (2002). Barreiras estruturais à entrada. In: Kupfer, D. e Hasenclever,

- L. (orgs.) (2002). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Kupfer, D. e Hasenclever, L. (orgs.) (2002). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.
- Labini, P. S. ([1956] 1984). *Oligopólio e Progresso Técnico*. São Paulo, Abril Cultural.
- Lessa, C. (1998). *O Conceito de Política Econômica: Ciência e/ou Ideologia?* Campinas: Unicamp, IE.
- Machlup, F. (1946). Marginal Analysis and Empirical Research. *American Economic Review*, vol. 36, no. 4, 519-554.
- Maneschi, A. (1986). A comparative evaluation of Sraffa's 'The laws of returns under competitive conditions' and its Italian precursor. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 10, no. 1, 1-12.
- Maneschi, A. ([1986] 1987). Análise comparativa de "As leis dos rendimentos sob condições competitivas" de Sraffa e do seu precursor italiano. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, vol. 8, no. 2, 3-20.
- Marchionatti, R. (2003). On the Methodological Foundations of Modern Microeconomics: Frank Knight and the "Cost Controversy" in the 1920s. *History of Political Economy*, vol. 35, no. 1, 49-75.
- Marshall, A. ([1890] 1985). *Princípios de Economia: tratado introdutório*. São Paulo: Abril Cultural.
- Menger, C. ([1871] 1950). *Principles of Economics*. New York: Free Press.
- Almeida Filho, N. (1985). A Origem das Teorias de Organização Industrial. *Economia Ensaio* (UFU), vol. 1, no. 2, 98-114.
- Possas, M. L. (1985). Apresentação de Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias. In: Sraffa, P. ([1960] 1985). *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. São Paulo: Abril Cultural.
- Possas, M. L. (1987). *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. São Paulo, Hucitec.
- Robinson, J. ([1933] 1969). *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- Robinson, J. (1953-54). The Production Function and the Theory of Capital, *Review of Economic Studies*, vol. 21, no. 2, 81-106.
- Rocha, F. (2002). Coordenação Oligopolista. In: Kupfer, D. (Org.) (2002). *Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.

- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Shackle, G. L. S. ([1967] 1983). *The Years of High Theory: invention and tradition in economic thought 1926-1939*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shove, G. F. (1942). The Place of Marshall's Principles in the Development of Economic Theory. *The Economic Journal* 52(208): 294-329.
- Sraffa, P. ([1925] 1989). *Relações entre Custo e Quantidade Produzida*. São Paulo: Hucitec.
- Sraffa, P. ([1926] 1982). As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência. *Lit. Econ*, 4 (1), pp. 13-34.
- Sraffa, P. ([1960] 1985). *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. São Paulo: Abril Cultural.
- Steindl, J. ([1945] 1990). *Pequeno e Grande Capital: Problemas Econômicos do Tamanho das Empresas*, São Paulo: HUCITEC/Unicamp.
- Steindl, J. ([1952] 1983). *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*. Rio de Janeiro, Edições GRAAL.
- Sweezy, P. M. (1939). Demand under Conditions of Oligopoly. *Journal of Political Economy*, vol. 47, no. 4, 568-573.
- Szmrecsányi, T. (1985). Apresentação de Ensaio Sobre a Teoria do Crescimento Econômico. In: Kalecki, M. [1965]; Sraffa, P. [1960]; Robinson, J. [1962] (1985) *Coleção Os Economistas*. São Paulo: Nova Cultural.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- Tolipan, R. e Guimarães, E. (1982). Uma Nota Introdutória ao Artigo "As Leis dos Rendimentos sob Condições de Concorrência" de Piero Sraffa. *Lit. Econ* 4(1), pp. 5-12.
- Tsoufidis, L. (2010). *Competing Schools of Economic Thought*. Springer-Verlag.
- Vernengo, M. (2001). Sraffa, Keynes and 'The Years of High Theory'. *Review of Political Economy*, vol. 13, no. 3, 343-354.
- Walras, Léon ([1874] 1954). *Elements of Pure Economics*. Homewood: Irwin.

Notas

¹ Para uma apresentação das circunstâncias históricas que alimentam as transformações teóricas da teoria tradicional, ver ALMEIDA FILHO (1985).

² Existem outras perspectivas desse mesmo evento na história do pensamento econômico, que incluem as contribuições de Pigou, Robertson, Shove, Robbins, Young, Schumpeter e Kalecki nos anos 1920. Para uma apresentação complementar, com foco nos trabalhos de Frank Knight e nos fundamentos do dilema de Marshall, ver Marchionatti (2003). Sobre a corrente crítica de Kalecki, ver ALMEIDA FILHO (1985). Sraffa será considerado aqui o ponto de referência porque seu compromisso intelectual apresentado no prefácio de *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias* (e que simboliza sua posição madura) é o mais explícito em termos de efetivar a eliminação da teoria marginalista do valor, além de que seus artigos de 1925 e 1926 são referenciados por diversos autores como os iniciadores do ataque à teoria da concorrência perfeita.

³ Os termos Teoria da concorrência imperfeita, Teoria da Organização Industrial e Economia Industrial serão usadas para designar de modo geral o ramo de estudos sobre as indústrias no século XX.

⁴ Uma abordagem similar relacionando Sraffa e a disciplina de microeconomia foi feita por COHEN (1983), que questiona o progresso da teoria microeconômica devido ao fato da crítica original não ter sido levada adiante. Este artigo diferencia as críticas de Sraffa, apontando que essa à qual COHEN (1983) se refere é a crítica do tipo destrutiva. MANESCHI (1986) por sua vez enfatiza as diferenças entre os artigos de 1925 e 1926, ressaltando que o original em italiano de 1925 tinha um elemento crítico destrutivo muito mais decidido do que o de 1926. A versão em português do artigo de Maneschi foi publicada na Revista Ensaios FEE, Porto Alegre; ver MANESCHI ([1986] 1987). POSSAS (1985), por sua vez, sustenta parcialmente o argumento aqui defendido ao afirmar que, em relação ao ataque iniciado nos anos 1920, Sraffa “não dá por concluído neste ponto o trabalho de crítica que iniciou” (POSSAS (1985), p. 158).

⁵ A estrutura inicial da escola neoclássica ou marginalista foi estabelecida por JEVONS ([1871] 1970), MENGER ([1871] 1950), WALRAS ([1874] 1954) e MARSHALL ([1890] 1985), sendo que tal arcabouço foi erigido sobre as idéias de equilíbrio e competição que vinham sendo desenvolvidas por economistas anteriores, como Cournot. Nesse estágio inicial, a concorrência perfeita tinha uma centralidade fundamental, visto que nesse período histórico do capitalismo, não era impossível encontrar mercados reais com alto grau de concorrência, ainda que o problema da contradição entre a teoria da concorrência perfeita e a realidade empírica já fosse reconhecida, principalmente por Marshall. Tal contradição é chamada por vezes de “dilema de Marshall”.

⁶ Em inglês o termo referente é “Industrial Organization”. Para uma introdução geral, ver TIROLE (1988), CABRAL (2000) e KUPFER e HASENCLEVER (org.) (2002). Para a organização do ramo de Economia Industrial na história do pensamento econômico em geral, ver TSOULFIDIS (2010), especialmente o capítulo 9. Ver também sobre a origem da disciplina, ALMEIDA FILHO (1985). JONG e SHEPHERD (2007) fazem uma organização histórica do tópico, porém com ênfase na biografia dos autores pioneiros e sem destacar o elemento crítico destrutivo.

⁷ Sobre a permanência das contradições entre a teoria da concorrência perfeita e realidade empírica, ver ainda HICKS ([1939] 1987), p. 75.

⁸ POSSAS (1985) tem uma visão em acordo com essa interpretação. Também em consonância com essa tese, Maneschi escreve que “a maior parte da crítica de Sraffa (1925) à metodologia

marshalliana acha-se completa e construtivamente refletida na *Produção de mercadorias*⁹ (MANESCHI ([1986] 1987), p. 18). VERNENGO (2001), de modo semelhante, defende que Sraffa não tinha intenção de tomar o caminho da crítica construtiva. O preparo cuidadoso e longo de *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias* indica que a crítica interna destrutiva era uma tarefa de alta prioridade para Sraffa, senão a mais importante, conforme o prefácio do livro.

⁹ A analogia entre Robnson e Chamberlin ocorre, segundo LESSA (1998), porque a própria Robnson, apesar de muito mais afoita em revelar as falhas da teoria tradicional que Chamberlin, manuseia o mesmo *framework* marginalista estático. Sobre as semelhanças e diferenças entre Robnson e Chamberlin, ver também SZMRECSÁNYI (1985). É importante ressaltar que, se o trabalho de Robnson estava sob influência do pontapé inicial de Sraffa, Chamberlin começou a pensar no seu trabalho já em 1921 durante a preparação para seu doutorado, segundo SCHUMPETER (1954), portanto independentemente dos artigos de SRAFFA (1925) e (1926). Mas como reporta TSOUFIDIS (2010), o orientador de Chamberlin estava ciente sobre os desenvolvimentos de teoria na Europa, e isso pode ter influenciado na determinação do projeto de tese de Chamberlin e que foi defendida em 1927.

¹⁰ A versão em português foi publicada no Brasil em 1986. Ver Hall e Hitch ([1939] 1986).

¹¹ Foram entrevistados apenas 38 empresários com base em formulários nem sempre adequados.

¹² Ver LABINI ([1956] 1984), BAIN (1956) e EICHNER ([1973] 1985).

¹³ Adam Smith teria reconhecido o problema ao comentar que colegas de profissão geralmente discutem formas de conspiração contra o público em geral, segundo ROCHA (2002).

¹⁴ De maneira semelhante, Maneschi defende que 'com efeito, não existe nenhum traço de concorrência monopolística na *Produção de mercadorias*, o qual pode ser encarado como um descendente linear do artigo de 1925, no sentido de que ele é compatível com a sua crítica à metodologia marshalliana' (...) (MANESCHI (1987), p. 17)

¹⁵ SHACKLE ([1967] 1983), p. 10, se espanta diante de tal fenômeno ao anotar que os autores, ao invés de abandonarem a condição de concorrência perfeita de uma vez, se esforçam em retornar para trás, tentando adaptar e completar as antigas estruturas no lugar de descartá-las. Shackle, em sua apresentação dos anos de-“High Theory” foca apenas nos elementos construtivos da crítica, não chegando nem a mencionar o artigo de 1925 de Sraffa ou o livro de 1960, *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. Para uma crítica de Shackle em linha com a tese do artigo, ver VERNENGO ([1967] 1983).

¹⁶ De acordo com a tese aqui apresentada, a insegurança foi eliminada em SRAFFA ([1960] 1984). Sobre as Controvérsias de Cambridge ver: Harcourt (1972), Cohen e Harcourt (2003) e Ditta (2008). No Brasil a associação do debate teórico é feito freqüentemente com Robnson (1953-54). Ver nesse caso BELLUZZO (1998), cap. 2.

Os limites do capitalismo.

Pensando com Karl Polanyi.

Jérôme Maucourantⁱ

Resumo

O artigo se propõe a discutir a crise do neoliberalismo e as falhas do pensamento econômico na perspectiva teórica formulada por Karl Polanyi. Segundo Maucourant, o ano de 2008 sinalizou a desmedida do espírito capitalista que, em sua forma financeira e mundializada, não encontrou seu limite senão em seu colapso. Sem a intervenção maciça dos Estados, cujo excessivo tamanho os neoliberais não cessavam de lamentar, as consequências humanas e econômicas teriam sido muito piores que as da crise de 1929 – eis a tese defendida por ele.

Palavras chaves: capitalismo; neoliberalismo; pensamento econômico; Karl Polanyi

Classificação JEL: P 16; P 17.

Introdução

Há uma noção estranha ao mundo construído pelo capitalismo: a de *limite*. Aristóteles já compreendera muito bem que o princípio de autovalorização do dinheiro implicava uma vida desregrada, subordinada a necessidades múltiplas, antagônica à *vida boa* baseada em necessidades limitadas². O que grandes Antigos compreendiam como uma patologia social tornou-se, especialmente no século XVIII, com autores como Mandeville ou Smith, a virtude de um novo mundo: que cada um se entregue à sua sede de lucro, ao seu prazer privado, e surgirá um universo de comerciantes pacíficos, que é o melhor dos mundos possíveis, bastante distante dos tempos passados, nos quais a violência e a política desempenhavam um papel essencial. É verdade que os primeiros narradores da fábula liberal, a da auto-regulação econômica da sociedade, parecem fazer muito pouco caso dos pobres, cujos corpos devem ser explorados sem qualquer empecilho e sua

ⁱ Université de Lyon (Université Jean Monnet), França.

dignidade desprezada para que se desenvolva a lógica do lucro. Mas o que analisamos como uma desumanidade própria desse processo de proletarianização é concebido naquele momento como a maneira menos ruim de resolver a questão do pauperismo que assombrava a Europa desde o início das formas agrárias do capitalismo.

Encontramos aqui a maneira típica de Polanyi interpretar a história econômica e social. Uma tese importante de sua obra-prima, *A grande transformação*, é a descrição dos efeitos perversos ligados à própria dinâmica do capitalismo liberal, *máquina sem limite* que pode gerar o fascismo. Queremos agora, à luz dos ensinamentos de Polanyi, tentar esclarecer o capitalismo neoliberal como uma nova forma da desmedida que, há três décadas, se constituiu sobre as ruínas dos compromissos sociais que cimentavam o mundo dos anos 1930-1980. Qual é, em 2011, o traço mais destacado desse mundo? Foi no país vitimado pelo ataque atômico, o Japão, que a sede de lucro permitiu que fossem construídas centrais nucleares sobre falhas sísmicas. Desse modo, o drama japonês abre o *mundo de depois*: não é mais possível esconder a propensão do capitalismo de negar a vida. Talvez o ano de 2011 seja o equivalente do que o ano de 1986 foi para o sistema soviético de dominação: Tchernobil assinalou o começo de seu fim.

Contudo, esse *mundo de depois*, esse mundo da revelação de nosso futuro catastrófico, já fora anunciado, dentre outras, pela primeira grande crise do século XXI: o ano de 2008 sinalizou a desmedida do espírito capitalista que, em sua forma financeira e mundializada, não encontrou seu limite senão em seu colapso. Sem a intervenção maciça dos Estados, cujo excessivo tamanho os neoliberais não cessavam de lamentar, as consequências humanas e econômicas teriam sido muito piores que as de 1929, como muitos concordam em reconhecer. O aumento das dívidas públicas, agora, exprime em boa parte o que é preciso pagar como preço pelos descaminhos do sistema financeiro e pela cobiça dos interesses dominantes.

Entretanto, não faltavam consciências críticas para alertar contra as consequências desastrosas do renascimento, há três décadas, de um projeto liberal de alcance mundial. As reflexões, que começavam a integrar a problemática de Polanyi, participavam dessa vigilância. Naquele momento, a União Soviética estava saindo de cena e a China

aceitava integrar-se àquilo que seria batizado de “globalização”. Polanyi, que foi um crítico da primeira sociedade de mercado, que morreu entre 1918 e 1933, oferece uma perspectiva³ ainda fecunda para compreender a significação da segunda, que nasceu no começo dos anos 1980. Desse modo, discutiremos primeiramente a crise atual de um ponto de vista inspirado por Polanyi; evocaremos, em segundo lugar, uma abordagem institucional concorrente; concluiremos com um necessário retorno à historicidade no *mundo de depois*.

A segunda crise da sociedade de mercado

Polanyi, em *A grande transformação*, denuncia muito explicitamente o caráter *utópico* da “sociedade de mercado”. Não há economia de mercado coerente sem “sociedade de mercado”, isto é, sem instituições e sem uma ideologia particulares. A sociedade de mercado contém pois um ideal *performativo*⁴: as palavras participam da construção das coisas. Essa é, sem dúvida, uma especificidade de Polanyi em relação a Marx, até mesmo uma diferença. Mas não há nada, aqui, das falsas oposições construídas na época da crise do marxismo⁵, durante os anos 1980, em um momento no qual Polanyi era utilizado por antigos marxistas melancólicos em busca de uma crítica radicalmente alternativa. A ideia, tipicamente polanyiana, do capitalismo como utopia possui uma consequência importante: muitos traços do sistema econômico provêm da contingência, isto é, da política, e não de uma pura necessidade, que seria preciso buscar no estado das técnicas ou das exigências econômicas. Não se trata de negar as *determinações*, que pesam sobre as formas sociais, mas de rejeitar o *determinismo* tecno-econômico que faz do capitalismo liberal e mundializado uma necessidade. A política e a cultura possuem, pois, o seu lugar na invenção de outras sociedades.

Os neoliberais, aliás, estão tão convictos de que teríamos encontrado a chave do melhor dos mundos, nesses anos 1990, que pretendem que os males econômicos de nossa época seriam resultado do não cumprimento da plena lógica capitalista: eles denunciam a obsessão do pleno emprego que teria politizado o capitalismo⁶. Nossos neoliberais raciocinam

como se as políticas de dinheiro barato e a proliferação da dívida não se inscrevessem em uma necessidade que se impõe à elite: manter uma taxa de crescimento suficiente, que é a condição de possibilidade dessa mundialização desigual de que se alimenta sua dominação. É esse ponto essencial que queremos demonstrar, que implica que, se os Estados Unidos tivessem decidido em favor de uma proteção social digna de seu poderio, e renunciado às facilidades do sistema financeiro e do “livre-comércio”, essa loucura do crédito não teria sido necessária.

Uma das razões atuais que compele à inflação da dívida, *via* desigualdades crescentes, é o livre-comércio: este último, especialmente nos Estados Unidos, é portador de uma deflação salarial, o que vai de encontro à *opinio communis* dos últimos vinte anos. Os famosos excedentes chineses, contrapartida contábil de uma parte do déficit comercial americano, não fazem senão exprimir um modo de acumulação desindustrializante e financeirizado. O crescimento americano anterior à crise deve muito, portanto, aos “progressos” das técnicas financeiras, ocultando no curto prazo as consequências de um endividamento excessivo, e à mundialização, que permitiu compensar, através da baixa dos preços relativos de certos bens importados, a tendência à queda da demanda, ela própria resultado inevitável de uma redistribuição dos ganhos de produtividade em favor de uma ínfima camada social.

Os discursos ortodoxos, frequentemente tão hipócritas quanto retrospectivos, ao fustigar as más práticas financeiras, ocultam que estas são um componente decisivo dessa mundialização da qual eles se tornam arautos. Sem a disseminação de suas dívidas pelo mundo, sem tornar seus créditos líquidos, o capitalismo bancário americano não teria conseguido desenvolver suas atividades de empréstimo com a energia que conhecemos. Sem esse mercado financeiro tão atrativo porque inventivo, os Estados Unidos não teriam se beneficiado de toda a poupança do mundo e jamais o crescimento do mundo teria sido suficiente, nesse sistema-mundo polarizado em torno do padrão-dólar. Como se pode denunciar seriamente a suposta “cegueira” de presidentes de bancos centrais, quando estes não faziam senão tornar possível a dinâmica capitalista: em um momento crítico, esta tinha necessidade de moeda barata e de garantias estatais para o crédito hipotecário que facilitavam o endividamento. Esses presidentes não possuem mandato

para experimentar uma estagnação econômica, até mesmo uma depressão, com a certeza que tinham do bom funcionamento da “mão invisível” no “longo prazo”, pois, no tempo dessa experiência, seriam os fundamentos da sociedade de mercado que teriam sido abalados, até mesmo destruídos.

São pois as pressões globais do capitalismo realmente existente e não os “erros” de um presidente do *Federal Reserve System*, julgado excessivamente atento à democracia, que configuraram os parâmetros da política monetária. Lamentar a disparada da dívida privada, como fazem os neoliberais, como se ela não se inscrevesse nas necessidades do sistema econômico dos anos 1990-2000, equivale a perseguir a quimera da sociedade de mercado sem que nunca seja pago o custo de sua perpetuação⁷.

Desse ponto de vista, o esquema de análise proposto por Polanyi para compreender a Grande Crise de 1929 é útil para apreender certas dimensões do colapso de 2008: a sociedade de mercado não pode funcionar sem a criação de dívidas, que expressam sua condição social de possibilidade⁸, e não há nenhuma “mão invisível” que permita que os antagonismos sociais se dissolvam na economia. Somente compromissos institucionalizados – que constroem socialmente diversas formas de ação coletiva e os mecanismos de mercado – podem estabilizar os conflitos de classes e de outros interesses sociais, dentro da perspectiva de uma *vida viável*. Na verdade, os mercados não funcionam em um vazio social e cultural, sem instituições que são legados da história e que exprimem relações de força. Entretanto, tanto em 1929 como em 2008, essas instituições não vivem do ar do tempo. As finanças de mercado contemporâneas tornaram possível um crescimento que a desigualdade de nossa época exige estruturalmente, mas com riscos crescentes; no curto prazo, isto permitiu a criação de lucros privados consideráveis que implicariam, no médio prazo, porém, uma crise grave e uma importante socialização dos custos.

A escola neoinstitucionalista aceitou o desafio de Polanyi?

Essa constatação severa mas realista, que sugerimos para o capitalismo no começo do século XXI, infelizmente não é possível no

quadro da economia ortodoxa⁹, cuja cegueira frente aos mecanismos da crise é extraordinária¹⁰. A análise de uma corrente importante do pensamento dominante, o “neoinstitucionalismo”, que gosta de acreditar que pode integrar e superar as análises de Polanyi, é, na verdade, ela também, de uma cegueira surpreendente frente ao mundo real: a razão disso provém, essencialmente, de sua tendência à apologia implícita do capitalismo americano.

A partir de 1977, D. North quis encampar o “desafio” constituído pelas categorias forjadas por Polanyi. No entanto, o funcionalismo e a perspectiva teleológica próprios de D. North impediam que o neoinstitucionalismo, especialmente na tendência ilustrada por esse autor, pudesse constituir uma objeção digna de consideração à análise de Polanyi¹¹. Entretanto, é verdade que frequentemente se respondia a esse tipo de crítica que o neoinstitucionalismo havia evoluído durante os anos 1990 e que o livro de North, publicado em 2005, poderia ser considerado como a prova de um “novo neoinstitucionalismo”. No melhor dos casos, essas “evoluções” que pretendem nos afastar da teoria neoclássica caem, por fim, em outros impasses, como o de um culturalismo atrasado ou o da redescoberta estéril de velhos problemas. Em suma, o desafio de Polanyi não está pronto a ser superado pela economia ortodoxa, mesmo que esta siga seus passos¹².

Desse modo, North critica a “teoria neoclássica”, que entra em um impasse na questão essencial da origem das percepções dos indivíduos, pois não se pode pressupor que “as pessoas sabem o que fazem” quando escolhas complexas entram em jogo: “estão disponíveis apenas informações incompletas, interpretadas com o auxílio de modelos subjetivos”. A ciência econômica não deveria mais ser apenas uma teoria das escolhas, ela deveria ser também uma teoria dos “alicerces”, concebidos pela espécie humana, que estão *aquém* das escolhas. Esses alicerces são, de fato, assimilados ao “contexto cultural” que “enquadra as interações humanas”¹³. Fazendo-se isso, seria possível explicar o “processo da mudança econômica” e porque a história econômica muitas vezes é uma história infeliz.

North produziu uma crítica dos “economistas neoclássicos” ingenuamente aferrados a um *laissez faire* integral, isto é, que se exerce fora das instituições típicas que o Ocidente desenvolveu: as dificuldades

da transição para o capitalismo, na Rússia dos anos 1990, provaria isso, em sua opinião. Economistas heterodoxos julgaram que North se juntara às suas posições... No entanto, a crítica dessa ingenuidade neoclássica consiste em observar, de modo bastante simples, que, em um lapso de tempo tão curto e levando-se em consideração o peso do passado recente, instituições adequadas não se impõem com tanta facilidade. É quase surpreendente que essas observações de North, que combinam tanto o simples bom senso quanto a discutível crença na centralidade do mercado, tenham permitido pensar que uma mudança teórica importante tivesse se produzido, atualmente, na economia. Na verdade, a “evolução” de North não é uma ruptura com seu economismo original.

De modo algum, com efeito, seus trabalhos dos anos 1970 são negados: trata-se simplesmente de compreender por que as “estruturas incitativas” que estão na origem da “ascensão do mundo ocidental” não foram adotadas em outros lugares. O privilégio ocidental da criação de “mercados eficientes”¹⁴ estaria ligado à natureza das crenças religiosas¹⁵. Ele enfatiza que os “sistemas religiosos de crenças como o *fundamentalismo islâmico* desempenharam e desempenham um papel essencial na orientação do desenvolvimento social”¹⁶ (grifos nossos). Desse modo, o “mundo islâmico” não teria elaborado instituições que permitem favorecer as “trocas impessoais” que são as condições necessárias do crescimento. Certamente poderia ser aberto um debate sobre a relação das diferentes civilizações com suas estruturas econômicas, mas o que North visa não é tanto o islã como *civilização*, mas sim como *religião*. Ele apresenta o seguinte fato, que realça a singularidade, não da *diferença ocidental*, mas sim da *diferença cristã*. Supondo-se que a impessoalidade das trocas seja o ingrediente crítico do desenvolvimento, North não demonstra rigorosamente em nenhum lugar que a teologia muçulmana constituiu um obstáculo desse ponto de vista.

A eficácia da retórica de North reside sem dúvida nessa confusão, que nossos tempos atuais podem reforçar, entre *o islã como política* – fato recente que ele julga ser antigo e que ele qualifica de “fundamentalismo islâmico” – e *o islã como civilização*. Poderiam existir boas razões para pensar que o *islã político*, enquanto ideologia que justifica o poder de uma burguesia militar, como é o caso neste momento no Irã, por exemplo, pode ser um fator de coesão de um “capitalismo político” regressivo,

cuja lógica é essencialmente rentista e cuja base de apoio é um Estado neopatrimonial. Mas, em outras partes do “mundo muçulmano”, o islã político desempenha um papel diferente na dinâmica social: pode ser tanto o produto de uma crise da modernização como uma razão original dessa crise. Esse significante lábil – “islã” –, que não se sabe se descreve uma realidade política, cultural ou civilizacional, é utilizado como peça de uma retórica confusionista que North revela na conclusão de seu trabalho: “E a agitação do mundo muçulmano (ao mesmo tempo no interior desse mundo e de suas fronteiras) lança uma sombra espessa sobre as perspectivas da humanidade”¹⁷.

No entanto, o papel dos Estados Unidos e de suas guerras preventivas não teria uma responsabilidade decisiva nessa “agitação” que ameaçaria a própria humanidade? E se a humanidade está sob ameaça, enquanto tal, não é antes em razão da interação letal entre o ecossistema e a economia capitalista, tão louvada por North e seus epígonos, e em razão de desvios fascizantes observáveis em certas partes desse conglomerado problemático, o “mundo muçulmano”? Os movimentos revolucionários, no Irã e nas nações árabes, que se desenvolveram entre 2009 e 2010 e que surpreenderam tanto as ditaduras próximas do Ocidente quanto seus supostos inimigos – os islamistas – mostram, além disso, que o trabalho de North, atolado em seus *a priori* ideológicos, não nos ensina nada a respeito do mundo real.

Sem dúvida, teria sido necessário levar a sério as próprias *palavras* adotadas por North para compreender que o neoinstitucionalismo não é senão um avatar do “imperialismo da economia” frente às outras ciências sociais. As “economias políticas”, que estão no âmago de sua análise do desenvolvimento, designam apenas as lógicas da organização política das sociedades; a “economia política” reivindicada pelos neoinstitucionalistas deve ser entendida como a *economia da política*. Quanto à “eficiência”, ela remete a um estado tecno-econômico em que “o mercado apresenta os custos de produção e de transação mais baixos possíveis”¹⁸: há pois uma ligação total entre “mercado” e “eficiência”. Compreende-se que esses “economistas da política” tenham sido incapazes de teorizar a respeito de uma proteção social eficaz e pouco custosa e que tenha nascido, sob suas canetas, este surpreendente sintagma: o “mercado econômico”. Desse modo, parece-nos que North,

que desejava explicitamente aceitar o desafio de Polanyi, não o aceitou realmente: categorias como “custos de transação” ou “alicerces” não possuem nenhuma força explicativa séria, quer se trate dos problemas econômicos atuais do “mundo muçulmano”, das dificuldades da transição pós-soviética ou da questão da origem do capitalismo.

Conclusão: o frágil império das mercadorias fictícias

A catástrofe nuclear japonesa de 2011 aumentará as pressões sobre o que constituiu, durante muito tempo, um fator crucial de legitimação do capitalismo: o crescimento. Pode ser que a ideologia econômica perca sua capacidade de organizar o real. Em 2008, na esteira de diversos trabalhos, F. Neyrat nos advertia sobre o fato de que a noção de “risco”, central na economia contemporânea, era incapaz de apreender as determinações catastróficas de nosso mundo, em que a interdependência crescente entre economia e ecossistema esvazia de sentido a noção de “risco natural”. No mínimo, admitamos que o risco, que vale para a economia e para a sociedade, é absolutamente *não probabilizável*: este é o pesadelo da ciência econômica ainda dominante. É o fim da lógica securitizadora, pivô da ortodoxia na economia e de muitas instituições econômicas, a qual pode ser mascarada por uma socialização crescente dos custos privados.

Duas evoluções são possíveis. Podemos perseverar na lógica letal da sociedade de mercado ou de suas falsas alternativas, que são os “capitalismos políticos” no estilo chinês ou iraniano. Devemos, além disso, ter consciência de que a celebração da identidade, *via* uma hábil mobilização dos mecanismos de reciprocidade, pode ser uma vantagem para garantir a perpetuação da sociedade de mercado. Embora a reivindicação de certos modos de vida às vezes constitua um obstáculo a certas extensões do Capital, não deixa de ser possível que, na falta de uma alternativa política global, a política do enraizamento, a criação de comunidades, possa substituir as intervenções do Estado no que diz respeito à estabilidade social. O neoliberalismo encontra assim um aliado tão inesperado quanto sólido nessas “formas de pertencimento a comunidades orgânicas definidas a partir do parentesco, da etnicidade

e da religião”¹⁹. A ideologia do capitalismo mundial é uma feira de identidades com virtudes bem conservadoras, algo que certos contestadores midiáticos da sociedade de mercado não conseguiram compreender.

Mas, longe do projeto neoliberal e de seus aliados identitários ou religiosos, até mesmo de seus oponentes que não fazem senão revisitar as formas do velho fascismo europeu, nós poderíamos utilizar a realidade das catástrofes para voltar a dar, como sustentou com razão L. Loty, às ficções utópicas sua capacidade de suscitar uma imaginação *alter-realista*, contra o otimismo liberal que nos faz acreditar que o mundo atual é o melhor dos mundos. De certa maneira, seria possível deixar nossa época *pós-moderna* para andar na direção de uma *altermodernidade*. F. Jameson caracterizou nosso fim de época “como o do declínio de nossa historicidade, de nossa capacidade vivida em fazer ativamente o aprendizado da história”²⁰. O domínio estético é sem dúvida o que mais expressou esse momento histórico, “depressão melancólica” segundo N. Bourriaud, ligada ao trabalho de luto da ideologia dos progressos técnicos, políticos e culturais²¹.

Esse autor também sustenta que uma *altermodernidade* já estaria trabalhando no campo estético, no qual, após a tão *pós-moderna* atribuição às origens, expressão da ideologia do fim das ideologias, viria o tempo de um “espaço desierarquizado, de uma cultura mundializada e preocupada com novas sínteses”²². Não renunciar ao aprofundamento de uma *cultura comum* em escala global, o que é uma conquista positiva das tendências recentes da civilização, renunciando ao mesmo tempo às lógicas de atribuição, as injunções à autenticidade, poderia ser um constituinte de uma *vida boa* para este século XXI. Somente essa concepção da vida, que coloca a questão de saber o que queremos *ser*, poderia nos permitir não fugir para o *ter*, que é oferecido pela ideologia econômica mortífera. Ora, a crise do capitalismo mundializado e o choque ecológico são justamente fatos importantes que podem despertar a política, isto é, *ipso facto* nos restabelecer na historicidade, traduzir a exigência da *vida boa* para o presente. Compreenda-se: esse restabelecimento não poderá ser uma volta ao idêntico, a *altermodernidade* não é uma *neomodernidade*.

Polanyi, em sua época, já havia questionado a modernidade liberal, da qual tinha surgido o “impasse fascista”²³. Tempos depois, ele opôs

a necessidade da *habitação* racional do mundo à *melhoria* fornecedora de lucro²⁴, intitulando um capítulo da *Grande transformação*, “O mercado e a natureza”, que se encerrava com estas palavras: “Não se pode separar claramente os perigos que ameaçam o homem e aqueles que ameaçam a natureza”²⁵. A crise da modernidade não colocava em xeque apenas o projeto *humano* (a democracia social contra a sociedade de mercado) mas, talvez, o próprio *mundo* para além do homem? A questão aqui não era mais a de *viver* mas sim a de *sobreviver*, após o produtivismo implicado pelo Grande Mercado. Cerca de cinquenta anos depois da morte de Polanyi, não seria chegada a hora de levar a sério essas questões, mesmo que, no Ocidente, tenhamos pensado, um tanto apressadamente, que nossa vida pós-moderna implicaria um modo de vida pós-industrial²⁶?

Malay, 15 de junho de 2011

Tradução de

Nicolás Nyimi Campanário

Abstract

The article aims to discuss the crisis of neoliberalism and the failures of economic thought in the theoretical perspective formulated by Karl Polanyi. According to Maucourant, the year 2008 signaled the rampant capitalist spirit that, in its globalized financial shape, has not found its limit only in its collapse. Without the massive intervention of the States, whose excessive size neoliberals never stopped lamenting, the human and economic consequences would have been much worse than the crisis of 1929 – this is the view sustained by him in this paper.

Key words: capitalism; neoliberalism; economic thought; Karl Polanyi.

Referências

- Bourriaud, N. – *Radicant – pour une esthétique de la globalisation*. Denoël, 2009.
- Brisset, N. – *Une lecture performativiste de Karl Polany*. In: XIII^{ème} Colloque Charles Gide. Paris, 2010.

- Bugra, A. – Karl Polanyi et la séparation Institutionnelle entre politique et économie. In : *Raisons politiques – études de pensée politique*, 20, 2005, p. 37-55.
- Cangiani, M. – Karl Polanyi: une voix du siècle passé ? In : *Revue du MAUSS*, 2, n° 34, 2009, p. 336-348.
- Dale, G. – *Karl Polanyi – The Limits of the Market*. Polity Press, 2010.
- Greau, J.-L. – *La trahison des économistes*. Gallimard, 2008.
- Krugman, P. – *Trade and Inequality revisited*. In: *Vox*, 2007.
- Jameson, F. – *Le Postmodernisme ou la logique culturelle du capitalisme tardif*. École supérieure nationale des Beaux Arts de Paris, 2007.
- Jorion, P. – *Vers la crise du capitalisme américain? La découverte*, 2007.
- Loty, L. – *L'optimisme contre l'utopie: une lutte idéologique et sémantique*. In: *Europe*, no prelo, 2011.
- Maucourant, J. – *Le néoinstitutionnalisme à l'épreuve de quelques faits historiques*. In: *Économie Appliquée* (56), 3, setembro de 2003, p. 111-131.
- Maucourant, J. – *Le capitalisme entre rationalité et politique, Orient et Occident*. In: *Cités*, 1, n° 41, 2010.
- Maucourant, J. – *Le néoinstitutionnalisme tardif et l'histoire économique*. In: *Topoi – (Orient-Occident)*, no prelo, 2011.
- Neyrat, F. – *Biopolitique des catastrophes*. Edition MF, 2008.
- North, D. – *Le processus du changement économique*. In : *Editions d'organisation*, 2005.
- Plociniczak, S. – *Au-delà d'une certaine lecture standard de la Grande Transformation*. In : *La Revue du MAUSS*, n° 29, 2007.
- Polanyi, K. – *Le mécanisme de la crise économique mondiale*. In: M. Cangiani, J. Maucourant (orgs.), *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, 2008, p. 337-35.
- Polanyi, K. – *L'essence du fascisme*. In: M. Cangiani, J. Maucourant (orgs.), *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, 2008, p. 369-395.
- Sapir, J. – *Une décade prodigieuse. La crise financière entre temps court et temps long*. In: *Revue de la régulation*, n°3/4, Segundo semestre, 2008.
- Vahabi, M. – *Ordres contradictoires et coordination destructive: le malaise ranien*. In : *Revue canadienne d'études du développement* (30), 2009. n° 3-4, p. 361-392.

Notas

¹ Este texto é um extrato modificado do posfácio do livro *Avez-vous lu Polanyi?*, Flammarion, Paris, 2010. Há uma tradução desse livro em espanhol: *Descubrir a Polanyi*, Barcelona, traduzido por José Miguel González Marcén, Edicions Ballaterra, 2006.

² Aristóteles, *Política*, I, 8 e 9. Embora o “apetite de viver” certamente seja “ilimitado”, assim como o são os meios para satisfazê-lo, precisa Aristóteles, é conveniente não se esquecer de que *viver não é viver bem*.

³ Parece-nos que o interesse do trabalho de Polanyi deva ser procurado em primeiro lugar nesse nível *geral*. Cf. G. Dale, *Karl Polanyi – The Limits of the Market*, Polity Press, 2010.

⁴ Ver N. Brisset, “Une lecture performativiste de Karl Polanyi”, XIII^{ème} Colloque Charles Gide, 2010 e S. Plociniczak, “Au-delà d’une certaine lecture standard de la Grande Transformation”, *La Revue du MAUSS*, nº 29, 2007.

⁵ A concepção da troca como “forma de integração” provém do capítulo primeiro do *Capital*: M. Cangiani, “Karl Polanyi: une voix du siècle passé?”, *Revue du MAUSS*, 2, nº 34, 2009, p. 336-348.

⁶ Lembremo-nos, aliás, que os liberais dos anos 1930 já haviam apontado o laxismo monetário como a origem da crise de 1929.

⁷ Depois de constatar que “a proporção da renda do trabalho na riqueza mundial tende a se reduzir”, um antigo especialista do patronato francês escreveu, antes da crise de 2008, a respeito da “corporação dos economistas da mídia”, tão silenciosa a respeito das políticas monetárias expansionistas e obstinada em defender incansavelmente a mundialização: “A beleza ideológica do projeto exige deixar de lado a questão teórica e prática do limite que seria preciso estabelecer à capacidade de endividamento crescente das famílias ocidentais, capacidade sem a qual o processo seria condenado a parar”. Cf. J.-L. Gréau, *La trahison des économistes*, Gallimard, 2008. Ver também o importante trabalho do antropólogo P. Jorion que anunciava, já em 2004, o mecanismo da crise (*La revue du MAUSS* publicou trechos desse livro em 2005).

⁸ Ver K. Polanyi, “Le mécanisme de la crise économique mondiale”, p. 337-351, em M. Cangiani, J. Maucourant (orgs.), *Essais de Karl Polanyi*, Seuil, 2008.

⁹ Inversamente, o economista heterodoxo desconfia do caráter autorregulador do mercado e da suposta capacidade das forças deste último promoverem eficiente e espontaneamente as instituições necessárias à reprodução social. Esta se organiza desde 2009: <http://www.assoconomiepolitique.org>

¹⁰ Não se trata de afirmar que a função do economista seja a de prever a crise: pode-se objetar que o anúncio diário de um colapso sempre possui alguma chance de ser confirmado pelos fatos... Mas, salvo que queira se afundar na insignificância, a “ciência econômica”, que pretende ser a rainha das ciências sociais, tem o dever de esclarecer a que nos expõe os modos de acumulação financeira. Não se trata, como pode sustentar uma certa epistemologia da física, de exigir experiências ou conjecturas cruciais que permitam a refutação de uma teoria, mas sim de exigir, de uma ciência *empírica*, que ela projete luz sobre os processos e sobre as estruturas de seu objeto, de modo a poder pensar os modos de reprodução e de ruptura. Desse ponto de vista, a economia ainda dominante é mais um discurso normativo que uma ciência empírica.

¹¹ J. Maucourant, “Le néoinstitutionnalisme à l’épreuve de quelques faits historiques”, *Economie Appliquée* (56), 3, setembro de 2003, p. 111-131.

¹² No entanto, no quadro da abordagem econômica, houve progressos notáveis, como demonstra a sugestão de acrescentar uma forma de integração à problemática polanyiana: M. Vahabi, “Ordres contradictoires et coordination destructive: le malaise iranien”, *Revue canadienne*

d'études du développement (30), n° 3-4, p. 361-392, 2009.

¹³ D. North, *Le processus du changement économique*, Editions d'organisation, 2005, p. 74.

¹⁴ *Ibid.*, p. 165.

¹⁵ *Ibid.*, p. 15.

¹⁶ *Ibid.*, p. 37. North pensa que as religiões exprimem “pressões demográficas e de recursos” próprias das sociedades. Cf. p. 175.

¹⁷ *Ibid.*, p. 216.

¹⁸ *Ibid.*, p. 33, n. 3.

¹⁹ Nos inspiramos aqui na análise de A. Bugra, “Karl Polanyi et la séparation institutionnelle entre politique et économie”, *Raisons politiques – études de pensée politique*, 20, 2005, p. 37-55.

²⁰ F. Jameson, *Le Postmodernisme ou la logique culturelle du capitalisme tardif*, École supérieure nationale des Beaux-Arts de Paris, 2007, p. 62.

²¹ Nicolas Bourriaud, *Radical – pour une esthétique de la globalisation*, Denoël, 2009.

²² *Ibid.*, p. 215. A referência botânica aos radicantes “que fazem sua raiz crescer de acordo com seu avanço” (p. 58) é essencial: o sujeito contemporâneo está aqui “esmagado entre a necessidade de um vínculo com seu ambiente e as forças do desenraizamento, entre a globalização e a singularidade”.

²³ K. Polanyi, “L'essence du fascisme”, p. 369-395, em M. Cangiani, J. Maucourant (orgs.), *op. cit.*

²⁴ “Habitação contra melhoria” é o subtítulo do capítulo 3 de *A grande transformação*.

²⁵ K. Polanyi, *La Grande Transformation*, *op. cit.*, p. 253.

²⁶ A mundialização é acumulação do capital em escala mundial, com uma divisão do trabalho tal que se coloca com menos vigor a questão da produção industrial no Ocidente, tendo a diminuição de seu custo relativo facilitado essa negligência. Mas a necessidade de desmundialização, em uma época ecologicamente difícil, e de uma reindustrialização não produtivista pode remodelar os termos da questão industrial. Deve-se observar que uma desmundialização da economia não significa necessariamente a desmundialização cultural provocada, dentre outros, pelos fluxos da informação.

Avaliando as perspectivas da Economia Política¹

Ben Fineⁱ

Resumo

O autor do artigo admite que as perspectivas da “economia política” são bem incertas. Na primeira seção, depois da introdução, ele discute como a economia política foi separada da teoria econômica, de tal modo e em tal extensão que não há mais quaisquer perspectivas de que possa prosperar dentro dela ou mesmo mantendo relação com ela. Isto é ilustrado, em um dos apêndices, fazendo referência ao surgimento da neuroeconomia. As seções subseqüentes sugerem que o renascimento da economia política é dependente do renascimento das forças progressistas, com a conseqüente pressão por políticas econômicas alternativas e, em última análise, pela transformação das relações sociais.

Palavras chaves: economia política; teoria econômica; marxismo; neuroeconomia; imperialismo da teoria econômica.

Classificação JEL: A 12; A 14.

Introdução

Suspeito que as perspectivas da “economia política” – seja o que esta seja é questão que deve ficar deliberadamente vaga aqui – são tão incertas quanto às perspectivas – e às conseqüências – da mudança climática. Tem-se alguma idéia do que aconteceu e por que; tem-se alguma idéia do que precisa ser feito para trazê-la de volta; tem-se até alguma idéia sobre como e com quais precondições em termos de mudanças no balanço de poder poderia ocorrer a sua volta e o que a faria ocorrer. Além disso, tem-se pura especulação e, possivelmente, *wishful thinking*. Isto é basicamente verdadeiro em relação ao socialismo, tão

ⁱ Professor da *Escola de Estudos Orientais e Africanos da Universidade de Londres (SOAS – School of Oriental and African Studies, University of London)*.

necessário quanto – mesmo que ele, aparentemente, não seja tão incerto assim – completamente fora da agenda, apesar das falhas dramáticas reveladas pela crise corrente. Costuma-se dizer do socialismo que sempre esteve muito bem na teoria, mas que não funcionou na prática. Seguramente, o mesmo pode ser dito da hipótese de mercado eficiente.² O suporte do Estado no resgate das finanças excedeu em muito os recursos necessários para eliminar a pobreza do mundo nos próximos cinquenta anos, para nem falar em toda a renda derivada das privatizações (Fine e Hall, 2011). Ademais, os déficits incorridos para resgatar o sistema bancário, assim como seus efeitos, assim como a busca continuada de prosperidade como primeira prioridade, lançaram o mundo em níveis sempre mais fundos de recessão e pobreza.

O absurdo é fácil de ver, mas como ele vem a ser visto trata-se de outra questão. Para Stiglitz, segundo muitas de suas publicações, há imperfeições de mercado e é possível fazê-lo funcionar de modo melhor. Conforme poderiam afirmar Krugman, Eichengreen, Buiter, Solow e muitos outros, e mesmo recentemente Richard Posner³, há um vazio entre a teoria econômica do *mainstream* e o mundo real e este precisa ser preenchido por meio de melhor aplicação dos *mesmos* princípios. Sob essa luz, começo apresentando três observações. Primeira: qualquer que seja a sua proeminência, a influência dos dissidentes do *mainstream* na política econômica tem sido bem pequena. Stiglitz, o mais enérgico, não tem tido eficácia. Por isso, o seu modo de preencher o vazio entre a teoria e a realidade tem sido redesenhado para tomar como decisivo o poder (financeiro) dos interesses e das ideologias (ver abaixo). Concordo, mas isto levanta uma questão num nível mais profundo de análise: por que o seu trabalho, ao invés de começar aí, termina nesse ponto – negando-se a continuar a ser baseado em princípios dedutivos derivados de indivíduos imperfeitamente informados e coordenados. Segunda: tais economistas dissidentes precisarão mostrar que serão capazes de exercer uma influência diretiva adequada se e quando sobrevier um momento que permita um preenchimento mais progressista daquele vazio; ou seja, um preenchimento que se mova para além das finanças e vá ao sistema econômico “real” de produção, distribuição e consumo de bens e serviços, influenciando de modo contingente o balanço e tensão de forças, movimentos e organizações.

Terceira: isto sugere que a tarefa principal da economia política hoje é manter vivas as tradições alternativas ao *mainstream*, para o seu próprio bem, mas também por antecipação a uma compreensão mais profunda, a qual será necessária quando o excesso da finança no mundo vier a ser reconhecido na prática, na luta e na política, como um problema do capitalismo – e não apenas da própria finança.

Isto vem a ser imaginar um mundo futuro em que a Escola de Chicago, apesar de ter sofrido boas derrotas, continua a montar defesas espirituosas do tipo: as bolhas não existem; quê crise?⁴ Perversamente, as suas perspectivas são ainda mais róseas do que aquelas da economia política, a menos que ocorram mudanças dramáticas nas tendências correntes e nos determinantes subjacentes. Isto é especialmente assim com referência às relações entre a teoria econômica e a economia política. Porém, tal como se discute na seção 3, as perspectivas da economia política são consideravelmente mais brilhantes, ainda que igualmente incertas entre as outras ciências sociais que não a Economia, pois essas últimas já começaram a rejeitar simultaneamente os extremos do neoliberalismo e o pós-modernismo, e passaram a tentar enfrentar a natureza do capitalismo contemporâneo (Ver Fine e Milonakis, 2009, para uma discussão mais completa). Na próxima seção, inicio discutindo como a economia política foi separada da teoria econômica, de tal modo e em tal extensão que não há mais quaisquer perspectivas para que possa prosperar dentro dela ou mesmo mantendo relação com ela. Isto é ilustrado no Apêndice 1 fazendo referência ao surgimento da neuroeconomia. As seções subseqüentes sugerem que o renascimento da economia política é dependente do renascimento das ações das forças progressistas pressionando com sucesso por políticas econômicas alternativas e, em última análise, pela transformação das relações sociais.

Da ciência lúgubre à ciência paradoxal

Um ponto de partida conveniente para avaliar as perspectivas da economia política vem a ser situá-la em relação à economia *mainstream* por duas distintas razões.⁵ A primeira manda examinar o escopo e o

espaço da economia política dentro da disciplina, como se ela tivesse aí um lugar interior; a segunda é situar a economia política em relação ao *mainstream*, examinando o seu lugar exterior. Advêm questões sobre quanto esses dois elementos se sobrepõem e sobre quanto eles diferem um do outro, pois se há uma coisa ao menos que os economistas políticos compartilham em comum, esta vem a ser a antítese à economia *mainstream*, ao menos em certo grau. Porém, como argumentou fortemente Fred Lee (2010), a economia política (heterodoxa) tem as suas próprias tradições construtivas, as quais oferecem abordagens e análises que podem prevalecer independentemente do *mainstream*. Na verdade, é possível adicionar, estas vieram antes dele, seja por meio da economia política marxista seja, em menor grau, por meio da economia neo-austriaca.

Agora, não é difícil detalhar o lugar da economia política dentro do *mainstream*, pois, de modo mais ou menos seguro, pode-se presumir que ele seja bem diminuto. O que se afigura mais trabalhoso – e de certo modo mais controverso – vem a ser saber como e por que é assim, um tema de alguma importância no entendimento das relações continuadas entre o *mainstream* e a economia política. Abordo esse tema aqui realçando alguns paradoxos que cercam o *mainstream*.⁶ Primeiro, é preciso observar que se ele se encontra extraordinariamente seguro em termos institucionais, pois possui uma espécie de monopólio, de modo igual, vem a ser, no plano intelectual, extraordinariamente fraco e frágil. E isto é uma consequência de sua necessidade de excluir a história do pensamento econômico, a avaliação metodológica crítica, o debate com correntes alternativas (tais como a economia política) e o realismo (interpretado por muitos como pelo menos um mínimo de contato saudável com a evidência empírica relevante, de certa importância e escopo). Se alguma dessas questões fosse levada a sério, o *mainstream* não poderia sobreviver em sua forma atual. Seguramente, não é acidental que nos últimos cinquenta anos tenha se presenciado uma exclusão, gradual e mesmo cada vez mais acelerada, desse tipo de consideração, a qual ocorreu mesmo à medida que foi obtendo o seu monopólio intelectual. Obviamente, há exceções em relação a essas afirmações aqui postas, tal como, por exemplo, o debate sobre economia como retórica. Porém, tais exceções provam a regra hegemônica, pois

não foram capazes de começar a desafiá-la. Na verdade, o debate sobre a veracidade intelectual do *mainstream* em seus próprios limites, ou seja, em torno de suas origens, métodos, alternativas e competência realista, é tão limitado que ainda não chegou a ter um papel de tolerância repressiva. Vem a ser simplesmente repressão.

Um segundo paradoxo, em certo grau corolário do primeiro, vem do fato de que a pretensão de rigor e cientificidade do *mainstream*, mesmo quando se adota os seus próprios critérios, consiste simplesmente de algo bem falho. E isto pode ser visto de vários modos. O mais simples consiste em perguntar em que medida as deduções axiomáticas (modelos matemáticos), nas quais o *mainstream* tanto confia, de fato produzem resultados bem definidos, por exemplo, em termos de existência de um equilíbrio competitivo único, estável e eficiente no sentido de Pareto. Para tanto, assume-se que certas condições extraordinariamente exigentes – e mesmo esotéricas – simplesmente aí se verificam. O mesmo pode ser dito das conseqüências da teoria do *second best*; ou da noção altamente popular entre os economistas do *mainstream* de que o comércio livre é uma boa coisa e que a proteção efetiva deveria ser reduzida (resultados obtidos em modelos em que existem apenas dois bens na economia, os insumos não são comercializáveis, não há firmas multinacionais, o risco suportado por setores de diferentes intensidades de capital é o mesmo, inexitem economias de escala e escopo, etc.) (Deraniyagala e Fine, 2001).

E tem sido sempre necessário lembrar às novas gerações de economistas sobre as implicações devastadoras da crítica de Cambridge (a qual a maior parte dos estudantes ingressantes na pós-graduação nunca ouviu falar; eis que eles nada sabem também sobre a revolução marginalista, sobre a economia política clássica e sobre um pouco de metodologia). Apesar das devastadoras implicações de tal crítica para a função de produção de um setor, para a mensuração da produtividade total dos fatores, tudo isto continua a ser item padronizado no interior da caixa de ferramentas dos economistas do *mainstream*.⁷ Na prática, faz-se econometria de um modo muito descuidado, muitas vezes mesmo segundo os seus próprios termos, menosprezando incisivamente questões sobre as relações entre teoria e evidência, sobre explicação e causalidade. Num nível mais profundo, o uso da matemática para

formular modelos baseados no individualismo metodológico impede, de forma arbitrária e de modo insustentável, o tratamento adequado das variáveis sociais – ou seja, daquelas que, por exemplo, envolvem a liquidez, o Estado e as instituições (Fine, 2011). Como pode a economia novo-clássica, por exemplo, concluir que o Estado é ineficaz, quando ela tem apenas uma teoria do Estado, na melhor das hipóteses, ilegítima – teoria essa que foi derivada estreitamente do comportamento otimizador dos indivíduos?

Um terceiro paradoxo ligado ao *mainstream* é que, apesar de sua contínua e inquestionável dependência de um material nuclear em relação a centralidade da eficiência, do equilíbrio e dos indivíduos otimizadores (ou não-comportamentais), ele permanece sempre aberto a rápidos desenvolvimentos – porém, *plus ça change, c'est toujours la même chose*. O seu aparato técnico, TA1 – funções de produção e de utilidade – e a derivação do equilíbrio ou algo dele derivado, a arquitetura técnica, TA2, são sacrossantos (Ver Al-Jazaeri, 2008, sobre essa terminologia no contexto da abordagem *mainstream* da mudança técnica). Porém, como – e para que fim – TA1 e TA2 (ou seja, TA²) têm sido usados, isto consiste em algo, ao menos em parte, extremamente variável e mutável. Encontra-se, em outras palavras, sujeito a modas (ver, sobre isso, também o paradoxo quinto abaixo). É minha impressão que isto é característico apenas dos últimos 50 anos. Pois, antes da revolução formalista dos anos 50, a qual colocou a disciplina, crescentemente, numa base axiomática, assentada em TA², havia limites estritos no escopo e na velocidade de mudança. Em parte isto ocorria porque TA² estava em processo de fixação na forma da teoria do equilíbrio geral e das condições de Slutsky-Hicks-Samuelson. A passagem da revolução marginalista à revolução formalista exigiu que o foco teórico se tornasse introspectivo, voltado para as condições que permitiam obter e fazer prevalecer os resultados técnicos. Ora, isto foi feito sem consideração dos custos em termo de supostos, métodos e relevância empírica.

Em adição, conforme foram sendo sancionados dentro da disciplina, esses esforços se configuraram – e assim foram vistos – apenas como uma pequena e especializada parte dela. Afinal, eles se voltavam somente para a obtenção, por dedução, de resultados a partir do exame

de uma parte diminuta do comportamento econômico individual dentro do mercado, ele próprio confinado à oferta e à demanda. Essa teorização se estabeleceu na presença contínua da velha economia institucional e paralelamente à emergência da macroeconomia keynesiana; cada uma dessas teorias tratava de questões cruciais do momento, versando sobre o comportamento corporativo, sobre o papel dos sindicatos e assim por diante, assim como sobre o mau-funcionamento sem precedentes da macroeconomia. A recém criada TA² tinha pouco ou nada a dizer sobre tudo isso que não pudesse ser dito sem ela (que o desemprego é alto porque os salários reais são altos). E, mesmo quando a TA² estava em desenvolvimento, se algum cuidado era tomado, até certo ponto, para levar em conta as qualificações ou limitações da microeconômica correspondente, era somente para subseqüentemente ignorá-las assim que postas em xeque.

Assim que a TA² se estabeleceu, a situação tornou-se diversa, especialmente depois das decepções com o keynesianismo nos anos 70 e da correspondente ascensão da economia novo-clássica; esta última permitiu a captura da macroeconomia pela microeconomia numa forma extremada (indivíduos representativos, mercado que funciona perfeitamente, expectativas racionais, etc.). A extensão de tais princípios tanto dentro da economia quanto para outras áreas aconteceu, de certo modo impensadamente, sem preocupação com a natureza do tópico, com a propriedade da metodologia, com os fundamentos indutivos e com a continuidade da tradição. Tem-se um exemplo na nova teoria do crescimento e outro na (nova) economia financeira. Há, ademais, áreas inteiras que caíram nessa síndrome, tais como a nova economia institucional, a nova história econômica, a nova geografia econômica, a nova economia do bem-estar e assim por diante. Aceito que nem todas as contribuições ao conhecimento, em sua forma pura, são culpadas de terem as deficiências acadêmicas que aponto. Na verdade, como vou argumentar, tornou-se endêmico nos desenvolvimentos recentes da teoria econômica buscar estendê-la para além dos estreitos limites da TA², mesmo que isto seja feito, obviamente, em termos paradoxais. Eu sustentaria, pois, a pertinência básica desse modo de pensar a adoção de tópicos de análise pelos economistas, com base na aplicação do método antes desenvolvido, em busca de alguma legitimidade, com os

mais diversos e diferentes propósitos (mas sem preocupação com os supostos que foram feitos, em primeiro lugar, para a obtenção da TA², os quais estão há muito tempo esquecidos).

Isto é bem ilustrado, em particular, pelo surgimento da neuroeconomia (ver o apêndice 1) e, mais genericamente, pelo advento da *freakonomics*, com a sua presunção de que há uma teoria econômica de (quase) tudo (Frank, 2008). Essas teorias, em conjunto, para usar aqui uma dialética crua, ilustram um notável processo de “suspensão”. Precisamente porque se tornou um conjunto de técnicas e métodos estatísticos de aplicabilidade universal, a teoria econômica veio a ser capaz de flutuar livre de suas origens e fundações, enquanto se mantém ligada irrevogavelmente a elas. Ela pode ir a qualquer lugar, sem nunca partir.

Isto vem a ser caracterizado e explicado por si mesmo por meio de três outros paradoxos. O quarto na lista aqui apresentada é aquele que Milonakis e Fine (2009), assim como Fine e Milonakis (2009), chamaram de lógica histórica do imperialismo da teoria econômica (ver abaixo). Tal como aí é indicado, a TA² foi estabelecida na passagem da revolução marginalista dos anos iniciados em 1870 à revolução formalista dos anos 50, por meio daquilo que pode ser chamado de uma implosão ao redor de um conjunto correspondente de supostos e métodos extremados (dedução axiomática, preferências bem comportadas, motivação única voltada para maximização de utilidade, etc.). Mas, o contexto intelectual então vigente estabelecia fortes barreiras entre a teoria econômica e as outras disciplinas; dentro dela, por sua vez, o aparato técnico estava mais ou menos confinado à descrição da oferta e da demanda de mercado. Assim foi a história. A lógica, porém, ditou outra coisa para os princípios, derivados inteiramente de modo histórico e de modo socialmente universal. O mesmo aconteceu com a definição de Robbins da ciência econômica como saber que trata da alocação de recursos escassos entre fins alternativos, a qual, na época em que foi proposta, não era tomada como representativa e, menos ainda, era aceita como tal. Deixaram de estar confinadas ao mercado (que se pense nas funções de produção e utilidade como aplicação geral a todas as esferas da vida e da sociedade). A revolução formalista e, assim, a prévia implosão da teoria econômica em torno da TA², permitiu, de modo subsequente, uma explosão de aplicações do esquema básico,

com ritmos e momentos próprios, sob a tensão paradoxal entre a lógica e a história a ser resolvida em favor de uma ou outra.

Como quinto paradoxo, descobre-se, então, que os métodos e as técnicas da teoria econômica *mainstream* tornaram-se dissociadas tanto de suas origens históricas quanto de seu próprio objeto. Em consequência, a teoria econômica passa a dispor de suas próprias técnicas arbitrariamente⁸, ainda que, igualmente, seja capaz de apreender e adicionar técnicas e métodos de outras áreas mais ou menos arbitrariamente, expandindo assim o espectro das aplicações da TA². Tudo isso vem a ser altamente capaz de produzir não apenas modas, mas modismos; eis que a chamada *freaknomics* vem oferecer a demonstração mais reveladora desse processo.⁹ Obviamente, não se sugere aqui que a teoria econômica possa começar sempre de novo todos os dias, com um conjunto original de técnicas, com alguma coisa em mãos e outras apenas potencialmente disponíveis, podendo embarcar em qualquer direção que escolha. A continuidade das tradições dentro da disciplina e os fatores intelectuais externos, assim como outros fatores, exercem uma influência sobre aquilo que é ofertado e o que pode ser aceito. Ademais, tal como foi indicado pelos paradoxos já delineados, a teoria econômica *mainstream* está pesadamente enraizada em seu passado; porém, para continuar na mesma metáfora, ela é capaz de adicionar enxertos no rumo de um crescimento superior em virtude da enorme variedade existente no potencial já estocado – ou em processo de criação – através de modificação genética.

Tudo isso origina um sexto paradoxo nas relações entre a teoria econômica e as outras ciências sociais – ou seja, naquelas atinentes ao seu imperialismo. Tal como argumentaram Fine e Milonakis (2009), a primeira fase deste último baseou-se numa simples extensão da maximização de utilidade à apreensão de fenômenos não tipicamente de mercado, encetada por meio da ponta de lança de Gary Becker, mas com limitado sucesso. Esta foi superada por uma segunda fase, consideravelmente mais influente e mais abrangente, na qual certos fenômenos mercantis e extras mercantis passaram a ser reduzidos a consequências das imperfeições de mercado. Inevitavelmente, à luz dos paradoxos acima apresentados, a direção e o impacto do imperialismo da teoria econômica, assim como os conteúdos particulares avançados,

mostram-se altamente desiguais dependendo da disciplina e do tópico. E isto ocorre de modo independente de um fator crucialmente importante, ou seja, de como vem a ser ele recebido nas outras disciplinas, dado que elas provavelmente têm métodos, tradições e percepções inteiramente diferentes e mesmo contrários. A menos de um fracasso desprezível, haveria aparentemente três possíveis resultados (os quais aparecem distintamente ou em combinação), oscilando entre a aceitação pelas disciplinas colonizadas (a cliometria, por exemplo), a existência paralela (a nova geografia econômica) e o confinamento dentro da teoria econômica (a nova economia do desenvolvimento, a qual, porém, exerce influência sobre estudos de desenvolvimento que dela diferem e são mais amplamente orientados). Observar isso é menos importante aqui do que enfatizar a extensão em que os paradoxos associados à teoria econômica – sua força institucional, mas fraqueza intelectual; a sua falaciosa pretensão de ser ciência rigorosa; as suas modas e modismos; a sua lógica histórica; assim como a sua ampla caixa de ferramentas própria para fazer qualquer trabalho – dá origem a um paradoxo final e conjunto: eis que essas fraquezas são passíveis de serem reforçadas, assim como mais amplamente expostas, quanto mais a teoria econômica se engaja no imperialismo.

Retorno da ciência social?

Quero enfatizar aqui que o imperialismo da teoria econômica não permaneceu sem contestação, pelo menos por aqueles que estiveram na alça de sua mira. Pois, duas características marcaram as ciências sociais nas últimas duas décadas. Uma delas é o recuo em relação ao pós-modernismo extremado – à preocupação com o subjetivo, o inventivo e com a autoconstrução e desconstrução do indivíduo, com o foco no significado e na interpretação do mundo em oposição – e mesmo em negação – de suas propriedades materiais. Nas primeiras décadas do neoliberalismo, o pós-modernismo teve uma existência em paralelo com a teoria econômica *mainstream*. Eles eram totalmente incompatíveis um com o outro. A teoria econômica acalentava o indivíduo otimizador com dadas preferências por determinados bens;

o pós-modernismo acariciava o subjetivo, o inventivo, mantendo preocupação com os significados. Congratulo-me com esse recuo em relação ao pós-modernismo extremado, não por causa de seu mais do que bem-vindo viés crítico, mas porque vem a ser necessário ligar tais esforços à realidade material do capitalismo contemporâneo.

Ademais, a segunda característica das ciências sociais nas últimas duas décadas é o recuo em relação ao neoliberalismo extremado – embora eu o veja propriamente como uma segunda fase do neoliberalismo e não como o seu fim. A primeira fase foi aquela em que o capital privado foi abertamente apoiado pelo Estado, liberado para circular no mundo, por meio de terapias de choque que, ainda que precedentes, foram bem além daquelas aconselhadas para a Europa oriental. Pretendeu-se expandir o capital privado em geral, assim como as finanças, tanto quanto possível sem preocupação com as conseqüências. A segunda fase do neoliberalismo tem visado ainda esse objetivo, tentando também responder às disfunções e desigualdades da primeira fase. Isso tem ocorrido por meio de intervenções tópicas e fragmentadas justificadas por imperfeições do mercado – porém, mais importante do que isso, a segunda fase, em particular, continua dando suporte à expansão do setor financeiro (eis que se tem, sem dúvidas, uma resposta neoliberal, aguda e pesada, à crise corrente).

A reação em si mesma contra o neoliberalismo extremado, assim como a definição de uma nova agenda, é bem ilustrada pelo crescimento de dois conceitos: globalização e capital social. A literatura sobre globalização – e mesmo a própria palavra – não existia antes de 1990. Ela proveio de uma idéia neoliberal: o Estado estava se enfraquecendo e isto era uma coisa boa. Subseqüentemente, a literatura acadêmica assumiu um ponto de vista diferente. Voltou a sua atenção para tratar o capitalismo contemporâneo como um sistema mundial; reconheceu a importância continuada do Estado; não negou a globalização, mas argumentou que ela era complexa e que apresentava uma diversidade de resultados aqui e acolá, no tempo, em vários aspectos. O crescimento da globalização como conceito acabou se tornando uma reação contra o neoliberalismo dentro das ciências sociais, pois passou a implicar a rejeição da noção original e o questionamento do enfraquecimento do Estado, assim como se isto seria de fato desejável. Afinal, o neoliberalismo

sempre defendeu as intervenções do Estado para promover os interesses do capital, especialmente a sua internacionalização (pondo as finanças numa posição destaque, nesse período).¹⁰

O igualmente meteórico crescimento do conceito de capital social foi bem menos positivo. Em uma pequena avaliação de suas deficiências devem ser incluídos os seguintes pontos: homogeneização de diferentes contextos, negligência do papel da economia e da política (a não ser a votação), sindicatos, Estado, poder e conflitos; gênero, raça e classe. Eis que escondeu as suas origens por meio da sociologia da escolha racional; idealizou a auto-ajuda que passou do indivíduo para o nível coletivo; não prestou atenção no global e nas elites; foi adotado pelo Banco Mundial como resposta simbólica às críticas de suas políticas sociais e econômicas.¹¹

O que se pode apreender examinando esses dois conceitos é que as respostas à situação corrente podem ser bem diversas entre si. Assim, as perspectivas da economia política são mais brilhantes quando se olha por meio da noção de globalização do que quando se contempla tudo pela via de uma noção como capital social. De qualquer modo, as perspectivas da economia política são extremamente mais brilhantes entre as ciências sociais do que propriamente na teoria econômica. Assim acontece em função da dualidade do recuo: do pós-modernismo e do neoliberalismo. Esses recuos representam um verdadeiro interesse na natureza do mundo em que se vive. Pois, observa-se nas ciências sociais que não a teoria econômica um desejo genuíno de entender a realidade do capitalismo contemporâneo. Para esse propósito, a teoria econômica *mainstream* oferece um apelo limitado; ele faz com que as suas deficiências fiquem cruelmente expostas.

De paradoxos a progresso?

Em suma, apenas da perspectiva do desenvolvimento intelectual, a discussão anterior sugere que a perspectiva da economia política, quando ela fica circunscrita ao interior da disciplina acadêmica Economia, permanece extremamente pobre ou, conforme certas opiniões adversárias, tem mesmo ficado cada vez mais pobre. Tampouco a luta

contra a teoria econômica enquanto disciplina, feita na perspectiva de uma economia política que se situa externamente a ela, que queira contribuir para a sua dissolução crítica e transformação, oferece perspectiva de avanço. Não significa que não seja, por outras razões, um exercício interessante se engajar numa crítica do *mainstream* – por exemplo, como um meio de atrair convertidos (ou, em primeiro lugar, para evitar a queda de alguns deles nessa corrente), ou ainda como um ponto de partida para o caminho de compreender a economia e a sua ideologia. Tudo isso é potencialmente, senão inevitavelmente, atividade de grande valor; eis que, na verdade, corre-se algum risco de que a possibilidade de treinamento, tanto para dominar quanto para escapar criticamente da ortodoxia, tenha se tornado extremamente circunscrita. Isto é parte – e consequência – da institucionalização da teoria econômica em torno do *mainstream*, primariamente de responsabilidade da americanização; em economia, esta é possivelmente mais influente do que em qualquer outra ciência social em virtude do seu peso e homogeneidade.¹²

Seriam os estímulos vindos de eventos externos fontes potenciais capazes de abrilhantar as perspectivas da economia política? A história oferece dois notáveis exemplos opostos – a ascensão do keynesianismo na esteira dos anos trinta e, em contraste completo, a vinda da economia novo-clássica como resposta à estagflação dos anos setenta. Como já se mencionou, tomando Chicago e suas espirituosas defesas como ponto de referência, a resposta corrente da ortodoxia à crise é fundamentalmente decepcionante; em especial quando se apela por mais realismo em termos de supostos (comportamentais) e de evidência empírica. Seria certamente muito surpreendente se, após a crise, não houvesse uma maior adesão ao keynesianismo e às abordagens que consideram as imperfeições do mercado aos níveis micro e macroeconômico. Porém, a relação com a economia política permanece tênue. A pessoa mais influente nesse aspecto, Joe Stiglitz, em virtude de seus papéis acadêmico e não-acadêmico, persiste em fechar a sua análise justamente no ponto em que deveria iniciá-la (e onde ela iria contraditar tudo o que veio antes).¹³ Em sua mensagem à *Eastern Economic Association*, ele advertiu: “Haverá batalhas políticas à frente. Os interesses especiais procurarão bloquear muitas das reformas. O futuro da nossa nação dependerá em não pouca medida dos resultados dessas batalhas” (Stiglitz, 2009, p. 281).

Isto convida a uma análise de interesse especial, de poder e conflito. Na verdade, Stiglitz crê “entender o incontido entusiasmo de tais interesses especiais pelos argumentos em favor da desregulação como promoção do lucro”. Porém, ele imediatamente continua: “eu não tenho tanta clareza sobre o que motivou tantos economistas” (Stiglitz, 2009, p. 293). O que é claro é aquilo que deveria permitir a compreensão deles, a saber, a atenção às “irracionalidades” e às “inconsistências intelectuais” – e ademais, a atenção “aos movimentos altamente correlacionados dos preços das residências”, “às distribuições de cauda gorda”, “às novas assimetrias de informação”, “aos incentivos perversos”, “aos bancos grandes demais para quebrarem”. Ora, tudo isso leva à conclusão de que “nosso sistema financeiro falhou em sua missão principal – que é a da alocação de capital e a da administração do risco” (Stiglitz, 2009, p. 294 e 296). O que leva também à conclusão de que “A esquerda agora compreende os mercados e o papel que os mercados devem e podem ter na economia... a nova esquerda está tentando fazer os mercados funcionarem (Stiglitz, 2008, p. 2). Ora, isto não é matéria da economia política, mas apenas está em seu ponto de partida. E, deve-se observar, o balanço da informação assimétrica dentro da teoria econômica está totalmente do lado dos economistas políticos, que devem comandar a ortodoxia e não ao contrário. Eis, porém, que o poder dentro da disciplina está totalmente do outro lado. Em resumo, os interesses e as ideologias não são matéria de informação assimétrica e de imperfeições de mercado tanto na economia quanto no interior da teoria econômica.

Por isso mesmo, as perspectivas da economia política apenas podem melhorar quando elas tiverem suporte de mudanças na natureza e no balanço dos interesses e das ideologias dentro da sociedade. O que é mais marcante do que a falha da crise em mudar a teoria econômica vem a ser a falha da teoria econômica em mudar a política. Pois, a mais simples das teorias das externalidades já seria suficiente para justificar uma extensa intervenção para tratar das mudanças climáticas. Eis que o ganhador do prêmio Nobel, Jim Mirrlees, pode concluir, depois de discursar sobre as virtudes da economia matemática em geral e da teoria do equilíbrio geral em particular, que “um conjunto imenso de títulos deveria ser eliminado” (Mirrlees, 2010). É certamente inconcebível

supor que isto possa vir a ocorrer como resultado de outra política que não aquela advinda por meio de uma enorme mudança conjunta tanto nas forças progressistas quanto em favor da economia política.

Não pode vir a ser nenhuma surpresa que, do meu próprio ponto de vista, os problemas de metodologia, de realismo e assim por diante, os quais assolam o *mainstream*, só podem ser adequadamente tratados, incorporando também as especificidades históricas do capitalismo, tomando a teoria do valor de Marx como ponto partida. Ora, mas isto deve ser enriquecido por meio do diálogo com outras abordagens e escolas de pensamento, com a evidência empírica e mesmo tomando o *mainstream* como ponto de partida. Pois é falso ver a relação entre a economia política e a teoria econômica (*mainstream*) por um visor unidimensional, o qual põe, para fins ilustrativos, a teoria do equilíbrio geral em um extremo (no chão) e o marxismo no extremo oposto (no céu). Também não é adequado ver a relação entre a economia política e a teoria econômica por um visor multidimensional, enxergando melhoras monotônicas à medida que se avança ao longo dos pólos separados segundo uma direção progressista que vá incorporando o real, o social, o histórico, etc. Pois, a relação entre essas dimensões é fluída, fraturada e evolvente tanto intelectualmente quanto em relação ao mundo real – ao ativismo, às ideologias e aos debates políticos. Isso torna impossível definir dicotomias simples entre economia política e economia *mainstream*, pois os limites entre as duas são borrados, mesmo se uma enorme massa amorfa de concepções ortodoxas está definitivamente no lado errado das fronteiras estabelecidas. Mas, pelo mesmo motivo, há uma abundância de concepções heterodoxas que, pelo menos em princípio, atravessa a fronteira para se localizar no lado oposto da ortodoxia. Eis que é tão extenso o potencial até mesmo para desvios que se afiguram como marginais, mas que são bem destrutivos. Isto sugere a necessidade de que exista uma unidade de propósitos no criticar o *mainstream* e na busca por alternativas. Pois, se há um posicionamento tão contraproducente quanto aquele do economista *mainstream*, este vem a ser aquele do economista que sabe que ele ou ela está certo e que todo mundo está errado. Então, que se deixem aqueles economistas comprometidos com a economia política aprender uns dos outros por meio do fogo amigo em vez de perecer por meio dele.

Conectando a teoria econômica ao cérebro ou de *Livre para escolher...* a “respostas motoras à química do cérebro”¹⁴

Os problemas do *mainstream* não implicam necessariamente em que mais espaço se abra para a economia política dentro da disciplina. Na verdade, o contrário parece ocorrer, pois a ortodoxia ocupa tradicionalmente um terreno mais favorável e mais favorecido do que aquele tomado pela heterodoxia. Esse julgamento, porém, é controvertido tanto em substância quanto estrategicamente. Alguns, liderados com energia por David Colander, argumentam que os paradoxos apontados por mim não apenas sinalizam o advento de uma revolução, mas também a abertura de um caminho para que a heterodoxia exerça influência sobre os rumos da teoria econômica; como a ortodoxia está sendo invadida pelos regatos que se encontram em suas margens, a heterodoxia, no primeiro instante, pode se envolver com a teoria ortodoxa em seus próprios termos, mas, ao fim, poderá influenciá-la para que esta se transforme. Suspeito que isto seja irrealista e que se trate de *wishful thinking*, embora seja possível encontrar suporte para essa visão por meio de evidência empírica sobre o que está acontecendo no núcleo da disciplina e em seu entorno. Na verdade, parece que esse modo de *wishful thinking* confunde aquilo que foi antes classificado como “suspensão” da teoria econômica, a partir de seu núcleo, com uma revolução nela própria ou em seu entorno.

Ofereço aqui a neuroeconomia como um exemplo sumário. Ela, que pode ser interpretada como parte da economia comportamental, tem sido tomada, mais do que qualquer outro desenvolvimento, como um indicativo do fenecimento da teoria econômica *mainstream*.¹⁵ Observe-se, primeiro, como o seu rápido desenvolvimento se tornou proeminente. Eis como McCabe (2008, p. 348) nota isso:

Enquanto este ensaio estava sendo escrito, a *Society for Neuroeconomics*, realizou um encontro em Nova Iorque, para anunciar a

publicação próxima do *Handbook of Neuroeconomics*. Apesar do campo da neuroeconomia ter apenas 10 anos, a conferência atraiu mais de 600 pessoas.

Esse ensaio é um dos dezesseis publicados em um número especial da *Economics and Philosophy* (vol. 24 (3), 2008), dedicado ao debate sobre a significância no novo campo. A ele se seguiu um número especial do *Journal of Economic Methodology* (vol. 17 (2), 2010), como 11 artigos, como o mesmo objetivo. Ora, pode-se julgar que ambas essas revistas se encontram na fronteira da heterodoxia com a ortodoxia e até mesmo no interior da primeira delas. Elas revelam pendor pela economia política? Na busca de uma resposta, usei um recurso simples, talvez cru demais: procurei nos textos desses artigos se aí se empregavam alguns conceitos-chaves de economia política. O termo “capital*” não aparece de nenhum modo na revista JEM.¹⁶ Aparece na revista E&P apenas algumas vezes. A maioria das referências diz respeito, em tom de escárnio, à aplicação da teoria econômica neoclássica à produção da própria neuroeconomia – eis que o custo da obtenção de evidência experimental mediante uso de equipamento de escaneamento do cérebro é muito alto. Veja-se o que Harrison (2008, p. 338) disse sobre isso:¹⁷

Da perspectiva do economista, a literatura em neuroeconomia, por meio de um fascínio ruborizado com os brinquedos da neuroeconomia, parece ter empregado uma função de produção com uma combinação subótima de capital humano e de capital físico.

De modo diverso, as referências ao termo “capital” nas contribuições afiguram-se inteiramente ortodoxas, pois aderem à teoria do capital humano ao empregarem o termo “capital cerebral” (Schipper, 2008, p. 512). Schipper faz isso acrescentando a seguinte surpreendente afirmação: “penso que temos uma teoria muito boa e que explica o capital humano e os diferenciais compensatórios de salário nas comparações entre pessoas” (idem, p. 308). Ora, ele diz isso sem considerar quaisquer aspectos da determinação social da desigualdade de remunerações tais como raça, gênero, etc.

O “trabalho” também não é tratado mais favoravelmente nas contribuições, pois, dificilmente nelas aparece [como trabalho social].

Aparece seja como trabalho do neurocientista¹⁸ ou, numa fantástica demonstração de fetichismo, como “trabalho” do próprio cérebro, de tal modo que a sua atividade (estímulo à ação) vem a ser entendida, por exemplo, como “trabalho cognitivo”.¹⁹ Assim, para Guala e Hodgson:

A divisão do trabalho entre a amígdala (região límbica do cérebro integrada ao circuito da dopamina) e o córtex órbito-frontal é importante para a interpretação de Damásio do “jogo de Iowa” (*Iowa Gambling Task*), um experimento de tomada de decisão que constitui a fonte principal da hipótese do fazer somático (*somatic marker hypothesis ou SMH*) (Guala e Hodgson, 2010, p. 152, ênfase adicionada).

“Lucro” é outra notável ausência nessas peças acadêmicas. Surge aí, tal como anteriormente, por meio de considerações sobre a própria lucratividade da neuroeconomia, uma atividade cara em si mesma. Ocasionalmente, porém, se questiona nessa literatura se o lucro vem a ser o único motivo do comportamento econômico. “Finanç*” figura aí predominantemente como questão de escolha individual, mas somente para se referir à disponibilidade e uso de fundos de pesquisa dentro da neuroeconomia.²⁰

A meta da investigação aqui relatada – antecipável e amplamente confirmado pela leitura das referidas contribuições –, era demonstrar quão limitada vem a ser a referência da neuroeconomia aos conceitos mais usuais economia política, quanto ela permanece ligada à ortodoxia – mesmo quando se examina os textos daqueles que são críticos desse novo campo. Desapontando as expectativas de pluralismo, isto é observado em revistas, pelo menos em princípio, mais favoráveis à heterodoxia em virtude de seu compromisso com metodologia e filosofia. Obviamente, quando esses números apareceram, a crise econômica já havia estalado. Mesmo assim, termos como “recessão”, “crise” e – este já seria muito surpreendente – “depressão” não aparecem nunca nos mencionados artigos. Nota-se, porém, um caso em que o *mainstream* procura descobrir os segredos da economia capitalista por meio do escaneamento do cérebro. Wilcox, mesmo que seja só visando a questão em termos cognitivos, observa que a “história do crescimento econômico é aquela de uma crescente marginalização dos cérebros

individuais e uma crescente centralidade da cognição socialmente distribuída” (Wilcox, 2008, p. 524). E, assim, ele fecha o seu artigo:

Penso que teoria econômica neoclássica não considera certas questões econômicas bem importantes... E eu estou começando a duvidar que os mais importantes tipos de cognição econômica ocorrem somente em máquinas que apenas revelam os seus segredos para instrumentos médicos. Isto é uma crítica à obsessão muito geral com a cognição individual – e a neuroeconomia é justamente uma manifestação deste tipo (Wilcox, 2008, p. 531).

Considere-se a tese de que a neuroeconomia apresenta potencial para ser um reduto da economia política dentro do *mainstream*. Tudo aquilo que foi aqui apresentado refuta e condena aqueles que a defendem, mas que estão, no entanto, preparados para “ver a teoria econômica neoclássica como uma parte necessária de uma ciência cognitiva completa e rigorosa”.

APÊNDICE 2

Hipóteses precedentes²¹

Hipótese 1: A teoria econômica NÃO é matematicamente – e muito menos conceitualmente – rigorosa, pois ignora as suas próprias conseqüências quando estas se mostram inaceitáveis.

Hipótese 2: A teoria econômica progride estabelecendo limites somente para ignorá-los subsequente no processo de progredir mais.

Hipótese 3: Tudo bem, as funções de utilidade e produção governam, são sacrossantas e inquestionáveis frente a quaisquer outros elementos, supostos, conceituações ou métodos que venham a ser incorporados.

Hipótese 4: O fundamento primeiro da Revolução Formalista consiste em orientar tecnicamente para que se sacrifique tudo o mais a fim de obter implicações dedutivas do comportamento otimizador.

Hipótese 5: Antes da Revolução Formalista, a racionalidade econômica era apenas um elemento da teoria econômica, confinado a

um particular aspecto do comportamento individual, no contexto da demanda e oferta de mercado.

Hipótese 6: A ascensão da racionalidade econômica reforçou inicialmente a separação da teoria econômica enquanto disciplina das outras ciências sociais.

Hipótese 7: A racionalidade econômica ultrapassou o seu escopo limitado de aplicação após a Revolução Formalista.

Hipótese 8: A resistência a expandir o escopo da racionalidade econômica foi forte inicialmente...

Hipótese 9: ... afetando o conteúdo e a duração temporal do formalismo.

Hipótese 10: Ao longo do tempo, as limitações da racionalidade econômica se tornam menos esclarecidas e menos reconhecidas, sendo então mais rapidamente e completamente descartadas.

Hipótese 11: A teorização orientada pela informação (imperfeições de mercado) faz triunfar a abordagem econômica (mercado perfeito) na promoção do imperialismo da teoria econômica.

Hipótese 12: O impacto do imperialismo da teoria econômica, assim como o de suas aplicações, é diversificado e está aberto; está crescentemente associado com conteúdos mais ou menos arbitrários, por tópicos e princípios.

Tradução: *Eleutério F. S. Prado*

Revisão: *Frederico J. Katz*

Abstract

The paper suggests that the prospects for “political economy” are really uncertain. In the first section after the introduction, it discusses how political economy has become detached from economics in such a way and to such an extent that there are no prospects for it to prosper within or in relation to it. This is illustrated in the first appendix by reference to the rise of neuroeconomics. The closing section suggests that the revival of political economy is contingent upon revival of progressive forces successfully pressing for alternative policies and, ultimately, transformed social relations.

Keywords: political economy; economic theory; Marxism; neuroeconomics; economics imperialism.

Referências

- Al-Jazaeri, H. – *Interrogating Technical Change through the History of Economic Thought in the Context of Latecomers' Industrial Development: The Case of the South Korean Microelectronics, Auto and Steel Industries*. Londres: University of London, unpublished Phd Thesis, 2008.
- Alonso, R., I. Brocas and J. Carrillo – Resource Allocation in the Brain. In: *CEPR Discussion Paper*, nº 8408, 2011. Endereço eletrônico: <http://www.cepr.org/pubs/new-dps/dplist.asp?dpno=8408.asp>.
- Camerer, C. – The Potential of Neuroeconomics. In: *Economics and Philosophy*, vol. 24 (3), 2008, p. 369-79.
- Davidson, P. – Securitization, liquidity and market failure. In: *Challenge*, vol. 51, nº 3, 2008, p. 43-56. Endereço eletrônico: <http://econ.bus.utk.edu/faculty/davidson/securitizationprice%20talk10.pdf>
- Deraniyagala, S. and B. Fine – New Trade Theory versus Old Trade Policy: A Continuing Enigma. In: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, nº 6, 2001, p. 809-25.
- Fine, Ben – *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. Londres: Routledge, 2001.
- _____ – The Historical Logic of Economics Imperialism and Meeting the Challenges of Contemporary Orthodoxy: Or Twelve Hypotheses on Economics, and What Is to Be Done. In: EAEPE Conference. Porto: novembro de 2007. Endereço eletrônico: <http://eprints.soas.ac.uk/5620/>
- _____ – *Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly*. Londres: Pluto Press, 2010a.
- _____ – Beyond the Tragedy of the Commons. In: *Perspectives on Politics*, vol. 8 (2), 2010b, p. 583-86.
- _____ – The General Impossibility of Neoclassical Economics. In: *Ensayos Revista de Economía*, vol. XXX (1), 2011, 1-22.
- Fine, B. and D. Hall – Terrains of Neoliberalism: Constraints and Opportunities for Alternative Models of Service Deliver. In: McDonald, D. A. e G. Ruiters (eds) – *Alternatives to privatization: public options for essential services in the global south*. Londres: Routledge, 2011.
- Fine, B. e Saad-Filho, Alfredo - *Marx's Capital: Fifth Edition*. London: Pluto Press, 2010.

- Fine, B. and D. Milonakis – *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and Other Social Sciences*. Londres: Routledge, 2009.
- Frank, R. – *The Economic Naturalist: Why Economics Explains Almost Everything*, London: Virgin, 2008.
- Fridell, G. – Joseph Stiglitz: The Citizen-Bureaucrat and the Limits of Legitimate Dissent. In: *New Political Science*, vol. 33 (2), 2011, p.169-188.
- Guala, F. and T. Hodgson – The Philosopher in the Scanner (Or: How Can Neuroscience Contribute to Social Philosophy?). In: *Journal of Economic Methodology*, vol. 17 (2), 2010, p.147-57.
- Hands, D. – Economics, Psychology and the History of Consumer Choice Theory. In: *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34 (4), 2010, 633-48.
- Harrison, G. – Neuroeconomics: A Critical Reconsideration. In: *Economics and Philosophy*, vol. 24 (3), 2008, p. 303-44. Endereço eletrônico: <http://ineteconomics.org/initiatives/conferences/kings-college/proceedings>
- Lee, F. – Heterodox Economics and Its Critics. In: *EAEPE Conference*, Bordeaux, 28-30 outubro de 2010.
- Levitt, S. and S. Dubner – *Freakonomics: A Rogue Economist Studies Explores the Hidden Side of Everything*. London: Penguin, 2006.
- McCabe, K. – Neuroeconomics and the Economic Sciences. In: *Economics and Philosophy*, vol. 24 (3), 2008, p. 345-68.
- McDonald, D. and G. Ruiters (eds) – *Alternatives to Privatization: Exploring Non-Commercial Service Delivery Options in the Global South*. Londres: Routledge, 2011. Endereço eletrônico: <http://www.municipalservicesproject.org/>.
- Milonakis, D. and B. Fine – *From Political Economy to Economics: Method, the Social and the Historical in the Evolution of Economic Theory*. Londres: Routledge, 2009.
- Mirrlees, J. – Mathematics and Real Economics. In: INET Inaugural Conference at King's College, Cambridge, April 8-11, the Institute for New Economic Thinking, video, 2010. Endereço eletrônico: <http://ineteconomics.org/initiatives/conferences/kings-college/proceedings>
- Ortmann, A. – Prospecting Neuroeconomics. In: *Economics and Philosophy*, vol. 24 (3), 2008, p. 431-48.

- Schiffman, D. – Mainstream Economics, Heterodoxy and Academic Exclusion: A Review Essay. In: *European Journal of Political Economy*, vol. 20 (4), 2004, p. 1079–1095.
- Schipper, B. – On an Evolutionary Foundation of Neuroeconomics. In: *Economics and Philosophy*, vol. 24 (3), 2008, p. 495-513.
- Stiglitz, J. – Turn Left for Sustainable Growth. In: *The Economists' Voice*, vol. 5 (4) 2008, p. 1-2. Endereço eletrônico: <http://www.bepress.com/ev/vol5/iss4/art6>.
- _____ – The Current Economic Crisis and Lessons for Economic Theory. In: *Eastern Economic Journal*, vol. 35 (3), 2009, p. 281-96.
- Wilcox, N. – Against Simplicity and Cognitive Individualism. In: *Economics and Philosophy*, vol. 24 (3), 2008, p. 523-32.

Notas

¹ Este texto está baseado num artigo revisto e em uma apresentação na Primeira Conferência Internacional da Iniciativa Internacional para a Promoção da Economia Política (*First International Conference of the International Initiative for Promoting Political Economy*, IIPPE. Creta, setembro de 2010: *Beyond the Crisis*. Endereço eletrônico: http://www.iippe.org/wiki/First_International_Conference_in_Political_Economy. Para ficar por dentro de discussões adicionais sobre as posições aqui tomadas, assim como sobre certos conceitos importantes, tais como globalização, neoliberalismo, financialização, imperialismo econômico, etc. procurar as referências listadas em <http://www.soas.ac.uk/staff/staff30940.php>. Esse artigo foi publicado em inglês numa edição especial baseada na conferência promovida pelo *International Journal of Management Concepts and Philosophy*. Contudo, ele apareceu primeiro em francês sob o título *Quelles Perspectives pour l'Économie Politique?* In: *ContreTemps*, nº 20, novembro de 2010. Endereço eletrônico: <http://www.contretemps.eu/interventions/quelles-perspectives-leconomie-politique>.

² Tal como o infame (segundo muitos) ex-secretário do tesouro norte-americano, economista chefe do Banco Mundial, e reitor de Harvard, Larry Summers, descreveu a hipótese de mercados eficientes, tem-se: “Suas funções sociais principais são difundir o risco, guiar os investimentos do capital escasso, processar e disseminar a informação possuída pelos diversos operadores de mercado... os preços sempre refletem valores fundamentais... A lógica dos mercados eficientes é convincente.” (apud Davidson, 2008).

³ Ver <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2010/01/interview-with-richard-posner.html>.

⁴ Ver <http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/chicago-interviews/>.

⁵ Não incluo a “economia política” *mainstream* dentro de minha definição de economia política. Tem o mesmo nome, mas não vem a ser nada mais do que aplicação da teoria econômica *mainstream* – em geral, mas não exclusivamente, da teoria da escolha racional – à política. Isto é, não se trata de fato de economia política, a qual entendo ser, de um ponto de metodológico, análise do sistema econômico (historicamente reconhecido como capitalista), por quaisquer meios e com qualquer foco.

⁶ Eles se derivam de hipóteses, aqui reproduzidas com revisões no apêndice 2, as quais foram apresentadas por Fine em outro artigo (2007).

⁷ Sobre isto, Schiffman (2004, p. 1091) escreveu: “é possível obter um PhD em economia sem jamais ter ouvido falar da tese da irrelevância dos supostos de Friedman, da controvérsia marginalista, do problema de agregação da demanda, das controvérsias de Cambridge sobre o capital, das dúvidas concernentes à relevância dos retornos constantes de escala, das curvas de custo médio em forma de U, ou ainda das questões referentes à relevância da análise de IS-LM”.

⁸ Daí a piada sobre economista que o vê como uma criança munida de um novo martelo de brinquedo, com o qual acerta em tudo no caminho, como se tudo fosse um prego; ou sobre o economista que procura uma chave perdida sob a luz da rua, mesmo se não a perdeu lá, sob o fundamento de que é somente nesse lugar que consegue ver.

⁹ Ver o livro de Levitt e Dubner (2006); ver um recurso de mídia: <http://www.freakonomics.com>.

¹⁰ Ver o capítulo final do livro *Marx's 'Capital: fifth edition*, escrito em co-autoria com Alfredo Saad-Filho (2010).

¹¹ Ver Fine (2001 e 2010a). Claramente, o trabalho de Bourdieu oferece algo que figura como uma espécie de exceção, mas ele tem sido ignorado ou neutralizado no grosso da literatura sobre capital social (e tem as suas próprias deficiências).

¹² Essa influência vem do comando do *mainstream*, do declínio de sua heterodoxia interna e da apropriação da heterodoxia pela ortodoxia, tanto institucional quanto intelectualmente. O papel de Chicago não pode ser exagerado (Fine, 2010b, p. 585); um indicador disso vem a ser o seguinte: “No sítio da Universidade de Chicago, mencionam-se conexões com 25 dos 64 laureados com o Prêmio Nobel de economia – em comparação, por exemplo, com três em literatura e dezesseis em química, notando-se adicionalmente que esses dois últimos ocorreram num período de 108 e não de 40 anos. Ver: <http://www.Uchicago.edu/about/accolades/nobel>. No item “paz” há apenas uma única conexão, justamente para Barack Obama! No interior desse critério de avaliação, é bem sabido que Ostrom foi a primeira mulher a receber o prêmio; 60 por cento dos laureados originaram-se dos Estados Unidos; somente quatro nasceram ou se naturalizaram fora dos Estados Unidos (Arthur Lewis, Leonid Kantorovich, Amartya Sen e Robert Mundell); notem-se as implicações correspondentes na questão da composição racial. Ver Wikipedia.”

¹³ Para uma crítica de Stiglitz como intelectual público ver Fridell (2011).

¹⁴ Conforme Hands: “Milton e Rose Friedman deram o título de *Livre para escolher (Free do choose)* ao seu livro popular de 1990; não o denominaram de ‘respostas motoras à química do cérebro’ ou de ‘respostas condicionadas no mercado’” (Hands, 2010, p. 644).

¹⁵ Observe-se que a neuroeconomia tem duas grandes abordagens. Uma delas, reconhecendo que o cálculo racional requerido pelo indivíduo otimizador não é nem o primeiro nem o mais rápido apelo ao cérebro, permite que outras motivações comportamentais coexistam com a racionalidade tradicional. A outra, mais leal à suas origens, não confronta a neurociência, pois sugere que o aspecto racional irá ainda prevalecer desde que sejam consideradas as limitações do próprio cérebro. Ou seja, admite que o indivíduo otimizador aceita o seu próprio cérebro como uma restrição que deve ser levada em conta!

¹⁶ A pesquisa investigou o tema “capital”. O * indica que a pesquisa cobriu também [termos derivados tais como] capitalismo, etc.

¹⁷ Há também uma referência ao alto custo de entrada na pesquisa (Harrison, 2008, p. 338); há, ademais, uma referência à “aquisição de capital humano e de tempo de escaneamento”

(Ortmann, 2008, p. 442). O “fascínio ruborizado” poderia sugerir que as ferramentas da neuroeconomia pudessem ser usadas no exame do próprio neuroeconomista; essa auto-reflexão sobre as profundas origens das idéias, porém, está notavelmente ausente [nesses estudos]. McCabe sugere que essa ausência se deve a uma fascinação duradoura com o cérebro cujo funcionamento interno pode agora ser examinado (McCabe, 2008, p. 348).

¹⁸ Harrison revela os atalhos seguidos para ir do escaneamento à interpretação: “VBM [ou seja, uma técnica que é chamada, em inglês, de Voxel-Based Morphometry] é indubitavelmente um arcabouço poderoso que elimina com sucesso a necessidade de um trabalho intensivo e especializado de segmentação [do problema], substituindo-o correntemente por um problema complicado de interpretação e de validação, o qual reduz significativamente a sua eficácia” (Harrison, 2008, p. 313).

¹⁹ Isto tem sido agora levado aos seus extremos por meio do tratamento do cérebro como um sistema de equilíbrio geral, em que uma espécie de leiloeiro walrasiano aloca recursos a diferentes áreas do cérebro de acordo com a sua importância e necessidade de funcionamento! Ver sobre isso Alonso et alli (2011).

²⁰ Marx aparece duas vezes nos textos selecionados. Uma delas tem por objetivo advertir sobre deturpações: “Devemos ser cuidadosos aqui, pois a história do pensamento econômico nos ensina que Keynes não era keynesiano; sabe-se mesmo que Marx informou aos seus próprios seguidores que “ce qu’il y a de certain c’est que moi, je ne suis pas Marxiste” [Se alguma coisa é certa, é que eu mesmo não sou um marxista]. Ver http://www.marxists.org/archive/marx/works/1882/letters/82_11_02.htm. A outra aparece para apontar o lugar de Marx na *American Economic Association* (AEA) (Camerer, 2008, p. 378): “simplesmente porque a um artigo faltam os detalhes técnicos... isto não condena o campo como um todo. O fato de que os economistas marxistas possam entrar AEA e participar de seu encontro anual não significa que toda a profissão de economista possa ser criticada por “seu” marxismo.

²¹ Como já havia sido mencionado antes, em nota de rodapé, as hipóteses aqui relacionadas expandem levemente aquilo que foi antes apresentado por Fine, por meio de uma elaboração extensa e bem justificada (Fine, 2007).