

# REVISTA

da Sociedade Brasileira de Economia Política

número 36

outubro 2013

## Sumário

**APRESENTAÇÃO** .....3

### ARTIGOS

#### **ROUSSEAU, MARX E A ECONOMIA POLÍTICA**

JOÃO ANTÔNIO DE PAULA..... 5

#### **O FUNDO SOBERANO CHINÊS COMO INSTRUMENTO DA ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO**

HELTON RICARDO OURIQUES, PEDRO ANTONIO VIEIRA E

PATRÍCIA FONSECA FERREIRA ARIENTI..... 31

#### **EXPLORAÇÃO CAPITALISTA DE FORÇA SOCIAL DE TRABALHO HETEROGÊNEA**

LUIZ A. M. MACEDO ..... 63

#### **A INDUSTRIALIZAÇÃO DE ÁREAS AGRÍCOLAS NA CHINA: UMA CONSEQUÊNCIA DO RECENTE DESENVOLVIMENTO CHINÊS**

ALEXANDRE CESAR CUNHA LEITE..... 91

#### **TENDÊNCIAS DA EXPLORAÇÃO DA FORÇA DE TRABALHO NO BRASIL NA FASE ATUAL DO CAPITALISMO (1990-2007)**

ELIZEU SERRA DE ARAUJO ..... 117

#### **REFLEXIONES SOBRE EL SISTEMA PRESUPUESTARIO DE FINANCIAMIENTO – ACTUALIDAD DE UN DEBATE**

NÉSTOR KOHAN ..... 147

### RESENHA

#### **FABRÍCIO AUGUSTO DE OLIVEIRA, POLÍTICA ECONÔMICA, ESTAGNAÇÃO E CRISE MUNDIAL: BRASIL, 1980-2010. EDITORA: AZOUGUE EDITORIAL, RIO DE JANEIRO, 2012 (PENSAMENTO BRASILEIRO)**

POR RICARDO CARNEIRO ..... 175

**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) (in memoriam)  
Rosa Maria Marques (PUC-SP)  
Theotônio dos Santos (UFF)

**Sociedade Brasileira de Economia Política — SEP**

Paul Singer (USP)	Presidente de Honra
Niemeyer Almeida Filho (IE-UFU)	Presidente
João Ildebrando Bocchi (PUC-SP)	Vice-presidente

**Diretores**

Christy Ganzert Pato (UFFS)  
Fernando César Macedo Mota (UNICAMP)  
Helder Gomes (UFES)  
Marcelo Carcanholo (UFF)  
João Policarpo Rodrigues Lima (UFPE)  
Lauro Mattei (UFSC)

Maria de Mello Malta (UFRJ)  
Maurício de Aguiar Serra (ANPEC)  
Rubens Rogério Sawaya (ANGE)

**Editor Responsável**

João Leonardo Medeiros (UFF)

Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política  
Ano 17 – 2013 – São Paulo: Plêiade, 2013.  
ISSN 1415-1979  
Economia I. Sociedade Brasileira de Economia Política.  
CDD – 330

**Endereço para correspondência**

Instituto de Economia  
Universidade Federal de Uberlândia  
Campus Santa Mônica, bloco J, sala Ij254 — Uberlândia, MG —  
CEP 38400-902  
End. Eletrônico: [www.sep.org.br](http://www.sep.org.br) — [sep@sep.org.br](mailto: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](mailto:sep@sep.org.br)

**Editoração eletrônica:**

Elenice Madeira  
2013  
Editora Plêiade  
Rua Apacê, 45 – Jabaquara  
São Paulo, SP  
CEP 04.347-110  
Fones: (11) 2579-9865  
[www.editorapleiade.com.br](http://www.editorapleiade.com.br)  
[info@editorapleiade.com.br](mailto:info@editorapleiade.com.br)

# Apresentação

Em nosso último editorial, o professor Eleutério F. S. Prado saudou o trabalho dos colegas que colaboraram, como editores da *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, para sua trajetória de sucesso nos mais de quinze anos em que ela vem sendo publicada ininterruptamente. Ao elenco mencionado por Eleutério (ou seja, Paulo Nakatani, Rosa Marques e Marcelo Carcanholo), devemos agora acrescentar o seu próprio nome, pois, com a edição anterior, nosso querido editor encerrou seu período de trabalho à frente da *Revista*. Desde junho de 2009, Eleutério cumpriu sua missão com as qualidades que são sempre associadas ao seu nome e ao seu trabalho: competência e retidão. Tenho certeza de que represento todos os Associados da SEP quando expresso um sincero agradecimento ao grande professor e colega.

Nossa *Revista* muda, portanto, o editor, mas não tem a menor intenção de modificar sua orientação editorial: a economia crítica (ou seja, a crítica da ortodoxia), a crítica da economia política e a autêntica crítica social continuarão encontrando aqui um abrigo seguro e de qualidade. Naturalmente, num cenário acadêmico sitiado por avaliações de produtividade importadas do exterior sem qualquer análise ou questionamento, não podemos descuidar, nem descuidaremos, do zelo pelo bom ranqueamento da publicação. Mas manteremos a postura firme de não ceder nossos princípios e ideais por uma letra ou número a mais em avaliações das quais, no geral, discordamos.

Recentemente, a *Revista da SEP* foi reclassificada na principal listagem de periódicos do Brasil, o qualis da Capes, passando da classificação B4 para B3. Recebemos essa reclassificação com surpresa, e não exatamente com satisfação, pois nos pareceu insuficiente, considerando a qualidade e o já expressivo histórico da *Revista da SEP*. Surpresa, aliás, não apenas pelos atributos de nossa *Revista*, mas pelos atributos de períodos classificados em melhor condição. É importante ilustrar o problema e, para isso, basta um exemplo. Se o qualis da Capes segmenta os períodos por área, como considerar justo que nossa

*Revista* seja classificada abaixo de periódicos de áreas com conexão muito distante com a Economia (ou sua crítica)? A listagem da Capes da área de Economia, exibe, acima de nossa classificação, os seguintes periódicos (entre outros): *International Journal of Hydrogen Energy*; *Journal of Biological Chemistry*; *Journal of Adolescent Health*; *Nature*; *Nuclear Fusion*; *Psychiatry and Clinical Neurosciences*; *Precision Agriculture*. Não questionamos, naturalmente, os periódicos (alguns dos quais consagrados) ou duvidamos de sua qualidade. Questionamos aqui os critérios de classificação de uma listagem que opta *explicitamente* pela divisão dos periódicos em áreas.

Neste número 36, são publicados seis artigos e uma resenha de livro. No primeiro artigo, João Antônio de Paula investiga a obra de Rousseau – particularmente, seu trabalho sobre Economia Política – e indaga sobre sua relação possível com a crítica da Economia Política de Marx. Em seguida, Helton Ricardo Ouriques, Pedro Antonio Vieira e Patrícia Fonseca Ferreira Arienti deslocam o foco de nossa edição para a China, examinando o papel dos fundos soberanos chineses na própria economia chinesa e na trajetória da economia global.

No terceiro artigo aqui publicado, Luiz A. M. Macedo aborda a temática da exploração e da forma de medi-la, propondo um novo método, inspirado nos trabalhos de Smith, Ricardo, Sraffa e, naturalmente, Marx. No artigo seguinte, o assunto China é retomado por Alexandre Cesar Cunha Leite, que concentra suas atenções na reestruturação produtiva do setor agrícola chinês nos últimos 35 anos.

O último trabalho da seção de artigos desta edição é de autoria do filósofo argentino Néstor Kohan, que optamos por publicar no idioma em que foi redigido, o espanhol, para não macular sua forma original com a versão de um idioma tão acessível aos lusófonos. Kohan examina o “sistema orçamentário de financiamento”, proposto originalmente por Che Guevara, como uma alternativa atual de enfrentamento do capitalismo e transição ao socialismo. A edição se encerra com uma resenha, elaborada pelo professor Ricardo Carneiro, sobre o livro *Política Econômica, estagnação e crise mundial: Brasil, 1980-2010*, de Fabrício Augusto de Oliveira.

# Rousseau, Marx e a Economia Política

João Antônio de Paula\*

## Resumo

Esse artigo tem três propósitos básicos. Um primeiro diz respeito à presença de Rousseau na obra de Marx. Um segundo objetivo decorre da constatação da longa permanência da concepção aristotélica de economia política, que teria predominado até meados do século XVIII, incluído aí verbete sobre Economia Política, escrito por Rousseau para a *Encyclopédie*.

Finalmente, o terceiro tema do artigo discute tanto as determinações histórico-intelectuais da consolidação da Economia Política Moderna com Steuart, Smith, Malthus, Ricardo, quanto a emergência da crítica da economia política por Marx, a partir da redação dos Grundrisse, em 1857.

**Palavras-chave:** Economia Política; história do pensamento econômico; Rousseau; Marx; crítica da economia política.

**Classificação JEL:** B12; B14.

Mais de um autor apontou a existência de certas consonâncias entre as obras de Rousseau e Marx. Há boas e justificadas razões para ver semelhanças entre aspectos do universo teórico de Rousseau e o que decorre de Marx. Mesmo os que mais reconheceram estas relações, como Galvano Della Volpe, não as viram como significando identidade porque não é disso que se trata quando são apontadas convergências entre Rousseau e Marx. De qualquer modo, é inegável a existência de um fundo comum de motivações e perspectivas que, mais de uma vez, levou a que se visse, com certa licença demasiada, talvez, Rousseau como uma espécie de “*Marx possível*”, no contexto do pensamento do século XVIII.

---

\* Professor e pesquisador do CEDEPLAR/FACE/UFMG.

Rousseau foi o herói intelectual de gerações que antecederam a geração de Marx tendo sido decisiva sua presença tanto na conformação da vertente jacobina da Revolução Francesa, quanto, antes, na perspectiva jeffersoniana da Revolução Americana, quanto, mais imediata e biograficamente, foi marcante a figura de Rousseau tanto sobre o pai de Marx, quanto sobre seu sogro, homens que tiveram considerável influência em sua formação moral e intelectual.

Foi Galvano Della Volpe quem melhor apresentou a questão da relação entre Marx e Rousseau ao mostrar “o sentido da real viragem histórica que representa o humanismo democrático radical de Jean-Jacques em relação ao humanismo liberal de Montesquieu e ao humanismo burguês-conservador e respectivo ceticismo social de Voltaire [...]” (Della Volpe, 1982, pp.9-10). Percebe-se nesse “humanismo democrático radical” de Rousseau a raiz de uma clivagem fundamental no pensamento político moderno em que as perspectivas tipicamente liberais, em suas diversas variantes – Hobbes, Locke, Montesquieu – serão confrontadas por perspectiva que, no limite, abre caminho para o que Della Volpe chama de “liberdade igualitária.” (Della Volpe, 1982)

Desde a publicação, em 1750, do *Discurso sobre as ciências e as artes*, que Rousseau vai se inscrever como um dos pensadores fundamentais da política e da sociedade. Seu pensamento foi uma referência inescapável para quantos se propunham a discutir temas que hoje se enquadram no campo das ciências humanas e sociais. É sabido que Rousseau também se dedicou a outros campos, tendo sido compositor e musicólogo. Mas é, sobretudo, no referente à política e à pedagogia que seu pensamento tem amplo reconhecimento. Menos conhecido é seu trabalho sobre Economia Política. Publicado em 1755 no volume V da *Enciclopédia*, o artigo de Rousseau sobre Economia Política provoca, desde então, certo embaraço. Diderot, então amigo de Rousseau, que lhe havia encomendado o artigo, ficou insatisfeito com o resultado “chegando até a pedir a outro colaborador um novo artigo sobre o mesmo assunto.” (Arbousse-Bastide, 1958, p.278)

As razões do desconforto de Diderot com relação ao artigo de Rousseau sobre Economia Política são parte de um contencioso, que vai se aprofundar afastando, cada vez mais, Rousseau dos “*Enciclopedistas*”.

Capítulo decisivo da ruptura foi a “*Carta a D’Alembert sobre os espetáculos*”, que Rousseau publicou em 1758, respondendo ao artigo de D’Alembert, publicado em 1757 na Enciclopédia, sobre Genebra.

Rousseau, ao investir contra a crítica que D’Alembert faz da proibição do teatro em Genebra, não está como que atualizando a condenação platônica aos espetáculos. Não se trata, também, de uma crítica restrita ao teatro tal como a nova estética da Filosofia das Luzes o queria. Veja-se o texto de Bento Prado Jr. – “Interpretar a *Lettre à d’Alembert* como o último capítulo da “querela do teatro” ou como um avatar, tardio e vão, do retrógrado espírito antiteatral do partido dos devotos, é deixar escapar o essencial do texto de Rousseau. É uma visão simplista da ruptura de Rousseau com os Filósofos que está na origem das falácias dessa leitura: entender essa ruptura como negação abstrata ou externa é ignorar como a crítica de Rousseau atravessa o campo conceitual aberto pela Filosofia das Luzes para poder organizá-lo de nova maneira.” (Prado Jr., 1975, p.7)

Tanto o artigo sobre *Economia Política*, quanto a *Carta a d’Alembert* são capítulos de uma diferenciação entre Rousseau e os “Enciclopedistas”, que tem como centro a recusa de Rousseau em aceitar a “privatização da vida social” que estava em curso então. Diz Bento Prado Jr. – “a posição da cena mudou com a privatização da vida social, ela não mais é atravessada pelo fluxo da vida pública, e o espectador só pode encontrar nele sua própria sombra – espetáculo irrisório”. (Prado Jr., 1975, p.33)

O mal-estar, o desconforto que o artigo sobre Economia Política gera entre os Filósofos (Diderot, D’Alembert) decorre, talvez, do anacronismo com que parece revestido. O texto de Rousseau, de 1755, perfila, explicitamente, tanto certo vocabulário, quanto certa perspectiva que remetem ao universo aristotélico no que diz respeito à forma de tratamento da economia. Para Aristóteles a Economia é um campo subordinado do que ele chama *ciências práticas* e que incluem a *Ética e a Política*. É nesse universo, como capítulo da *Ética e da Política*, que a Economia aparece em Aristóteles, isto é, subordinada a preceitos éticos a Economia deve satisfazer ao desiderato máximo da *Ética* – buscar a *felicidade humana* mediante a estreita observância de *virtudes* éticas (o bem) e intelectuais (*phrónesis*). (Jaeger, 1984, pp.270-271)

A economia, nesse universo, está sob controle, não há lugar, nesse mundo subordinado à ética, para uma economia que não seja para a realização da felicidade humana, para a liberdade e o bem comum. É esse sentido de economia, ao menos em parte, que Rousseau mobiliza em seu artigo de 1755. E isso causa estranheza. Já então a Economia Política, desde o século XVII, com William Petty e Pierre Boisguillebert, havia avançado conceitos fundamentais que já delimitavam um campo específico do conhecimento. Marx, mais de uma vez, reconheceu e elogiou o significativo da contribuição de teóricos da economia, franceses, britânicos, italianos, e mesmo do Novo Mundo, como Benjamin Franklin, que já na primeira metade do século XVIII, haviam aportado conceitos decisivos para a consolidação da economia política como disciplina científica autônoma. A culminância do processo de constituição da Economia Política é, como reconhecida amplamente, o que decorre das obras de Smith e Ricardo. Nesse sentido, os termos como Rousseau buscou apresentar a Economia Política, em 1755, traduzem, de fato, certo anacronismo.

Esse “anacronismo” de Rousseau é mais que o desacerto de um filósofo pouco afeito à literatura sobre a Economia Política já produzida àquela altura. A recusa dele em aceitar os termos da Economia Política de seu tempo é, no essencial, manifestação da sua singularidade filosófica, de seu lugar especialíssimo na Filosofia das Luzes.

Trata-se, assim, de buscar ver neste desencontro, entre Rousseau e a Economia Política de seu tempo, aspecto decisivo do processo de imposição da ordem socioeconômica burguesa.

O outro polo do argumento que será desenvolvido aqui é Marx, especificamente seus trabalhos escritos entre 1857 e 1859 – *Introdução à crítica da Economia Política e Para a crítica da Economia Política*.

Entre 1755, data da publicação do artigo de Rousseau, e 1857/59, a Economia Política não só consolidou-se, atingiu seu apogeu, quanto passou a enfrentar um conjunto de apropriações críticas e contestações teóricas, políticas e ideológicas, de tal modo, que se pode falar numa “disputa” do espólio da economia política clássica tanto pelos “socialistas ricardianos”, quanto, mais tarde, pela tradição neoclássica derivada de Marshall. Também presentes nesse contexto estão tanto as posições que buscaram repudiar a tradição da economia política



clássica, a partir do abandono da centralidade da esfera da produção e consequente hipertrofia da esfera da circulação, quanto as perspectivas historicistas, em suas variadas correntes e gerações, que se caracterizam pela recusa em aceitar a possibilidade da existência de regularidades em economia capazes de serem apreendidas por leis gerais. (Marx, 1980; Marx, 1976; Dobb, 1975; Iglésias, 1959)

Interessa aqui discutir a posição de Marx em sua explícita pretensão de realizar a *crítica da Economia Política*, isto é, uma operação crítico-prática que, sem ignorar os avanços científicos alcançados pela economia política clássica, propõe-se a *superá-la*.

Trata-se, aqui, então de buscar apreender as determinações históricas e culturais do itinerário da Economia Política, entre 1755 e 1857, um século de história, em que a Economia Política consolidou-se, atingiu seu ápice e será contestada a partir de variadas perspectivas e motivações. Acompanhar esse processo lançará luz sobre aspectos essenciais tanto da Economia Política, quanto de sua crítica empreendida por Marx.

## **A Economia como capítulo da Ética**

Em novembro de 1755 Rousseau publicou, no volume V da Enciclopédia, a pedido de Diderot, o artigo sobre *Economia Política*. Sabe-se que Diderot não aceitou o artigo e isto, com certeza, está na base de uma tensão entre eles, que culminou com a definitiva ruptura da amizade.

Sabe-se que Rousseau foi homem difícil. Sua biografia está marcada por extravagâncias e atitudes muito distantes da mediania. Rousseau, sob mais de um aspecto, foi um homem excêntrico. Suas relações com as mulheres, com os amigos, com os filhos, que ele teria abandonado a instituições asilares, estão longe de certa normalidade. Extremado em seus sentimentos, oscilou do amor, da admiração irrestrita, da amizade fraterna à desconfiança, ao desamor, à misoginia, à paranóia. Alguns de seus biógrafos não hesitam em identificar como psicóticos certo período e certas atitudes de Rousseau. É também reconhecido que ao final de sua vida (1712-1778) Rousseau estava serenado. Antes disso ligou-

se e rompeu com várias relações de amizade e afeto: com Diderot, com D’Alembert, com Hume, com Madame d’Epinay. Dele disse Adam Smith em carta a Hume – “um hipócrita pedante”. (Rothschild, 2003, p.297)

Por outro lado, são também numerosas as provas de uma inegável disposição de Rousseau para a generosidade, para a solidariedade, de tal modo que é como homem ambíguo, dilacerado por tensões afetivas, nosso igual portanto, que se deve vê-lo.

Durante certo tempo as diversas fases da vida e da obra de Rousseau desconcertaram os estudiosos. Um estudo que superou essa recepção algo incompreensiva da obra de Rousseau é o de Cassirer, de 1932, em que ele buscou entendê-lo como um todo superando suas aparentes aporias: racionalista x irracionalista; socialista x entusiasta da santidade da propriedade privada; deísta, católico ou protestante?; puritano, emocional ou permissivo?; liberal individualista ou autoritário coletivista... (Cassirer, 1999)

A resposta de Cassirer, sua interpretação de Rousseau, é generosa e compreensiva. Para Cassirer o sentido básico da obra de Rousseau está na centralidade que ele teria atribuído à *perfectibilidade humana*, isto é, foi a busca da perfectibilidade que teria levado o homem à servidão e à desigualdade, mas, é essa mesma busca da perfectibilidade que poderá emancipá-lo, na medida em que só a liberdade é um valor absoluto. (Cassirer, 1999, pp.101-103)

Houve quem visse na tese de Cassirer um Rousseau excessivamente kantiano, de qualquer modo, esse Rousseau tem algo de essencial que não podemos abandonar porque necessário na contemporaneidade tão carente de que se invoque a liberdade como princípio emancipatório. Liberdade no sentido essencial do termo, isto é, aquela liberdade que pressupõe a liberdade de todos que tem como fundamento a satisfação das necessidades materiais básicas de toda a sociedade. Na verdade, diz um de seus mais acreditados intérpretes, Robert Derathé, Rousseau se pronunciará contra a pobreza na medida em que esta privaria os cidadãos de seus direitos políticos, isto é, os impede de exercitarem, plenamente, suas liberdades. (Derathé, 1976, pp.60-61) Nesse mesmo sentido vai a interpretação de Starobinsky quando diz que, para Rousseau, não pode haver autonomia de consciência senão a partir da independência econômica. (Starobinsky, 1983, p.133)

Sob certo aspecto Rousseau, em 1755, é das últimas vozes a expressar uma perspectiva sobre a *Economia* que, sintetizada em Aristóteles, isto é, no século IV a.C., manteve-se, e mesmo foi hegemônica por vários séculos, sendo decisiva em São Tomás de Aquino, no século XIII, influenciando pensadores até o século XVIII. Essa perspectiva, que se vai chamar aqui de “economia como capítulo da ética”, teve audiência forte até sobre aquele que é considerado, com razão, o consolidador da Economia Política, Adam Smith. Em sua *Teoria dos sentimentos morais*, de 1759, Adam Smith, professor de Filosofia Moral da Universidade de Glasgow, ainda não separou e nominou o universo categorial que vai definir a Economia Política. Até este momento, 1759, Smith, seguindo de perto seu mestre Francis Hutcheson, seu antecessor na cadeira de Filosofia Moral em Glasgow, considera a Economia Política de um modo ainda muito próximo do que Aristóteles o tinha feito, isto é, a Economia como um capítulo subordinado das *ciências práticas*, como capítulo da Ética e da Política.

Os temas econômicos aparecem na obra de Aristóteles nos livros sobre Ética (*Eudemiana*; *Nicomaqueia*; *Grande Ética*; Das virtudes e dos vícios; e Economia Doméstica), na *Política* e mesmo no livro sobre *Retórica*, onde, no capítulo XVI, Aristóteles discute o caráter dos ricos concluindo:

Los rasgos de carácter que consecuentemente siguen a la riqueza están bien a la vista de todos; porque los ricos son insolentes y orgullosos, afectados por la posesión de la riqueza, ya que están como si poseyeran todos los bienes; y la riqueza es como la medida del valor de las cosas, con lo cual parece como si todas las cosas se pudieran comprar con ella. (Aristóteles, 1973, p.170)

O tratamento mais sistemático de temas econômicos, empreendido por Aristóteles, está no livro *Política*. É na *Política* que Aristóteles define o homem como *animal político* e diz que só na vida social pode o homem realizar a virtude e a felicidade próprias de sua natureza ativa de homem. (Saramanch, 1973, p.1403)

A *Política* de Aristóteles é, no essencial, um elogio da *cidade*, a qual possibilitaria a boa existência, a vida moral. Diz Giovanni Reale – “É no Estado que o indivíduo, por efeito das leis e das instituições políticas, é levado a sair do seu egoísmo, e a viver conforme o que

é subjetivamente bom, assim como conforme o que é verdadeira e objetivamente bom”. (Reale, 1994, p.432)

Cronologicamente posterior à cidade, o Estado é ontologicamente fundante das regras que vão presidir tanto a conduta do indivíduo, quanto da família, quanto dos clãs, na medida em que só o Estado, só a *polis* seria autárquica. No essencial isso significa reconhecer certos princípios que vão circunscrever a economia, a administração da casa, da família, a certos imperativos éticos. Assim – a) a economia deveria satisfazer às reais necessidades e não à acumulação de riquezas; b) seria condenável toda forma de investimento em dinheiro que tenha como finalidade produzir mais dinheiro; c) seria preciso usar o dinheiro para viver e não usar a vida para produzir dinheiro. (Reale, 1984, p.437)

Para Aristóteles, o governo da família, a economia, teria quatro relações fundamentais: 1) as relações entre homem e mulher, entre marido e esposa; 2) as relações entre pais e filhos; 3) as relações entre senhores e escravos; 4) as relações de aquisição de riqueza, que ele chama de *crematística*. Com relação a essas últimas relações ele as subdivide em três modos de obtenção de riqueza: a) os decorrentes da caça, do pastoreio e do cultivo dos campos, modo este que Aristóteles considera natural e imediato; b) os modos intermediários que resultam da troca dos bens com bens equivalentes, mediante o escambo; c) finalmente, um terceiro modo de aquisição de riqueza, considerado ilegítimo por Aristóteles, é o que se daria pelo comércio por meio do dinheiro. (Reale, 1994, p.436)

A ausência das atividades manufatureiras nesta discussão resulta do rigor do método aristotélico, que considera as atividades técnicas, como também as artísticas, como elementos de um outro campo do conhecimento, sendo partes das *ciências poiéticas*, e, neste sentido, não haveria porque discuti-las quando da discussão das *ciências práticas*.

Não há lugar na Economia, tal como Aristóteles a considera, para o surgimento de desigualdades nas relações de troca entre os cidadãos. A Economia está subordinada a preceitos éticos, a Economia está sob controle e deve atender ao desiderato fundamental da *polis*: a busca da felicidade humana mediante a prática de virtudes éticas e intelectuais. Esses objetivos autoproclamados da Ética aristotélica, sabe-se, são contraditados pela existência de um conjunto de restrições,

desigualdades e interdições – a presença da escravidão, a interdição dos direitos dos estrangeiros, a desigualdade da condição feminina etc.

A Ética aristotélica foi, em que pese suas contradições, um grande sol que alimentou *malgré tout*, séculos de aspirações de justiça e liberdade entre os povos. Longa presença, do século IV a.C ao século XVIII, tempo em que a pré-modernidade e suas características centrais foram interrogadas, mas não inteiramente, fazendo vivos os anseios de autonomia e liberdade identificados com a universalidade da ética clássica aristotélica.

Foi Max Weber quem mostrou que a modernidade, teria como característica central ser um processo de *desencantamento do mundo*, de *racionalização* de todas as instâncias da vida social, significando, essencialmente, a autonomização da ética, da *arte* e do *conhecimento* de suas travas teológico-metafísicas. (Pierucci, 2003)

Ao libertar a ética, o conhecimento e a arte dos condicionamentos teológico-metafísicos que marcaram toda a época pré-moderna, a modernidade vai abrir caminhos para um extraordinário processo de desenvolvimento econômico, técnico e científico, processo em vários e decisivos aspectos efetivamente emancipatório, sem que isto signifique desconhecer os aspectos regressivos e destrutivos que também decorrem da modernidade, sobretudo quando se sabe que ela foi, em grande parte, empalmada pelo capitalismo, traduzindo e repercutindo suas implicações e consequências problemáticas.

Não há propósito em estabelecer uma cronologia única para a modernidade, tantas são suas dimensões constitutivas. Se a ênfase, como é justo que seja, recair sobre a cidade, como instituição fundante da modernidade, então é o caso de ver o século XI como o de seu nascimento. O Padre Vaz, também com forte argumento, viu a modernidade como surgindo no século XIII, no contexto da crise da Sorbone, que resultou na vitória da Faculdade de Filosofia em seu direito de filosofar sem prestar obediência à Faculdade de Teologia. Se a ênfase for sobre a centralidade do Estado, como instituição decisiva da modernidade, talvez seja o caso de considerar os séculos XIV, XV, XVI, no Renascimento Italiano, como viu Jacob Burckhardt, como o tempo de instauração da modernidade, que ao criar o Estado como obra de arte, também criou as condições para a existência do *indivíduo*.

Haverá ainda quem afirme o extraordinário impacto das grandes navegações, a partir do século XV, que tanto refletiram o desenvolvimento das técnicas de navegação, quanto alargaram o mundo, expandiram-no, abrindo caminho para a expansão dos mercados e para a instauração do capitalismo.

Muitos autores, Francis Yates, Christopher Hill, Johan Huizinga, entre outros, mostraram que não há propósito em ver a modernidade como processo que emergindo repentinamente teria, de um lado, afastado todo o passado, e de outro lado, inaugurado um presente todo novo e infenso ao velho. Na verdade, e todas as épocas o confirmam, a história não é feita de cortes absolutos, de descontinuidades totais, senão que é de natureza do processo histórico a coexistência de continuidades e rupturas, de permanências e revoluções.

É isso, talvez, que possa explicar porque, no século XVIII, quando já consagrados estavam importantes avanços teóricos no campo da Economia Política, tanto Francis Hutcheson, em 1742, quanto Rousseau, em 1755, continuassem a pensar a Economia de modo assemelhado ao que Aristóteles o fizera.

Veja-se o caso de Francis Hutcheson. Em 1742 ele publicou livro, em latim, que traduzido para o inglês em 1747, chamou-se *Short introduction to Moral Philosophy*. O livro tem três partes: I) Elementos de Ética; II) Noções sobre as Leis da Natureza; e III) Princípios de Economia e Política. A parte II, Noções sobre as Leis da Natureza, trata temas do direito natural: propriedade; valor e contratos. A parte III, a que, à primeira vista, discutiria os temas de economia tal como a época parecia exigir, trata de: 1) Relações Matrimoniais; 2) Deveres de Pais e Filhos; e 3) Direitos de Senhores e Servos, onde é combatida a escravidão. (Cannan, 1940, p.34)

Não é preciso insistir no quanto essa maneira de abordar os problemas econômicos, no âmbito da Filosofia Moral, ainda é tributária da lição aristotélica. Será esse universo teórico que marcará também tanto a formação, quanto parte considerável da carreira de Adam Smith.

Desse modo, quando em 1775, Rousseau publica seu artigo sobre Economia Política, ele estava em boa companhia em apresentá-la, à Economia Política, como disciplina no campo da Ética e da Política.

Assim, a questão central aqui não é o inusitado da posição de Rousseau posto que, de fato, havia outros autores então, como Hutcheson e Smith, que partilhavam com ele certo modo de encarar a Economia Política. Na verdade, interessa considerar, com relação ao artigo de Rousseau, uma questão essencial: a singularidade de sua posição, a ambiguidade mesmo de suas teses, como denotando uma espécie de “último suspiro” da perspectiva democrático-burguesa. Tudo isso, num quadro teórico, em que a Economia Política já havia dado passos significativos como os representados pelas obras de Petty, Boisguillebert, Benjamin Franklin, no sentido de uma teoria do valor e da mercadoria modernos.

O artigo de Rousseau sobre Economia Política tem três partes. A primeira é uma introdução em que ele define o campo da economia distinguindo suas duas dimensões: a economia política, ou geral, e a economia doméstica, ou particular. Será sobre a economia política que o artigo se debruçará. É também da Introdução a explicitação de referências em que Rousseau tanto aponta contra quem investirá o central de sua crítica, Aristóteles e Robert Filmer, quanto em quem se apoiará. Neste caso, a referência decisiva de Rousseau é Locke. A menção a Locke não é explícita no texto. Rousseau refere-se a ele indiretamente como um dos “dois homens cultos” que “concederam demasiada honra escrevendo livros de resposta” a Filmer e sua obra intitulada *Patriarca*. (Rousseau, 1958, p.287)

Locke, apesar de não ser mencionado explicitamente, é a grande referência teórica do artigo sobre Economia Política de Rousseau.

Trata-se, no que vai ser defendido aqui, de ver a tese de Rousseau como uma tentativa, não sem ambigüidades e contradições, de conciliar o liberalismo *sans phrase* de Locke com certas exigências democráticas. Na verdade, não será Rousseau, diretamente, quem sintetizará esse esforço, mas um seu discípulo, do Novo Mundo, Thomas Jefferson, que substituirá a tríade de Locke dos direitos inalienáveis – *vida, liberdade e propriedade* – por uma outra tríade – *vida, liberdade e busca da felicidade* – o que significou transitar de um universo absolutamente liberal para um universo democrático, e mesmo para absorver certas demandas sociais como se vê nas teses jeffersonianas para a República norte-americana, que ele a queria uma democracia social, baseada



na pequena propriedade. Sabe-se que a perspectiva de Jefferson não prevalecerá, e que afinal serão os *federalistas*, Maddison, Hamilton que vão vencer impondo à República norte-americana a hegemonia liberal, individualista, que abrirá caminho para a hegemonia do grande capital.

A presença de Locke é ainda forte quando Rousseau, ao discutir a propriedade privada, vai tanto afirmar a sua sacralidade – “o direito da propriedade é o mais sagrado de todos os direitos dos cidadãos [...]” (Rousseau, 1958, p.303) – à moda de Locke, e, ao mesmo tempo, afirmar ser “uma das atividades mais importantes do governo, prevenir a extrema desigualdade das fortunas, não arrebatando os tesouros a seus possuidores, mas tirando a todos os meios de acumulá-los [...]” (Rousseau, 1958, p.299). Talvez seja o caso de dizer que Locke é o grande, oculto e permanente interlocutor do artigo de Rousseau.

As duas partes restantes do artigo de Rousseau tratam: 1) dos fundamentos do poder social e 2) das regras do governo legítimo. No referente aos fundamentos do poder social Rousseau começa por discutir o que não é poder social, concluindo que o poder que não é social é o poder familiar. Num segundo momento ele vai se interrogar sobre, afinal, o que seria o poder social definindo-o como “a vontade geral do corpo social”, a “fonte das leis, a regra do justo e do injusto”. É conhecida a importância que o conceito de *vontade geral* tem na obra de Rousseau. É no artigo sobre Economia Política que o conceito de *vontade geral* aparece, pela primeira vez, sendo retomado e ampliado no *Contrato social*, de 1762.

A parte final do artigo sobre Economia Política discute as regras do governo legítimo que, para Rousseau, são três. A primeira regra estabelece que a administração pública deveria se conformar segundo as leis. Esta regra, como é possível lembrar, antecipa um tema fundamental da teoria da burocracia de Max Weber. A segunda regra estabelece que as vontades particulares deveriam se conformar à vontade geral, e que neste esforço de afirmação da vontade geral seriam decisivos os cultivos da virtude, do patriotismo e da educação pública. Finalmente, a terceira regra, a que estabeleceria que o governo legítimo é o que provê as necessidades públicas, é a que mais aproxima do que contemporaneamente se chamar fundamentos de uma teoria da economia e das finanças públicas ao estabelecer: a) a propriedade



privada como sagrada e fundante da sociedade; b) que apesar de sagrada a propriedade precisaria ser tributada para garantir a existência do Estado; c) que a maneira para se tentar conciliar a sacralidade da propriedade e a necessidade de que seja tributada seria recorrendo da teoria de Puffendorf, que estabelece que a propriedade “não se estende além da vida do proprietário e, no momento em que um homem morre, seus bens não mais lhe pertencem”. (Rousseau, 1958, p.303) – o que abre caminho para a tributação sobre heranças; d) que a regra fundamental, que garantiria legitimidade dos impostos, é o *consentimento* dos que seriam tributados – veja-se aqui, de novo, a presença das teses de Locke; e) finalmente, Rousseau vai apresentar um conjunto de preceitos tributários que muito se aproximam de teses que, contemporaneamente, buscam justiça e eficácia tributária, quais sejam – progressividade dos impostos, incidência maior de impostos sobre bens de luxo, sobre bens supérfluos, sobre o consumo. (Rousseau, 1958, pp.307-315)

Visto em conjunto o artigo de Rousseau sobre Economia Política tem como referência o quadro de questões que motivou Locke a escrever o *Segundo tratado sobre o governo civil*, em 1690. É certo que Locke dedicou-se a temas de Economia Política, e que contribuiu para o aperfeiçoamento da teoria da moeda, dos juros, da renda, como Marx reconheceu. (Marx, 1987, pp.239-341) Mas, não são as questões de economia política, *strictu sensu*, que estão na base do *Segundo tratado do governo civil*. Neste livro o tema central é tanto a teoria do governo legítimo, quanto a afirmação dos direitos inalienáveis da cidadania. Assim, ao aceitar escrever um artigo sobre Economia Política, e tomar como referência Locke, que discute as condições de existência de um governo legítimo, Rousseau desconcerta e desafia, fazendo de seu deliberado anacronismo um repto e um programa.

Se o artigo de Rousseau de 1755 pode ter causado certa estranheza, considerando o avanço teórico que a economia política já havia realizado, certamente, ainda mais desconcertante é o livro de Faiguet de Villeneuve, de 1763. Diz Garnier:

un petit livre ayant pour titre l’Economie Politique (et non l’Economie politique...)  
[...] Il développe ensuite divers moyens de perfectionner l’espèce humaine: ce sont desages et parfois curieuses réflexions sur le danger des mariages précoces, sur la concurrence que se font les artisans et les villageois dans les arts libéraux,

sur la dignité de toutes les professions etc. Dans une troisième partie, l'auteur fait ressortir les inconvénients des jurandes et des maîtrises; et enfin dans un petit nombre de pages finales il s'élève contre l'excès de latinité dans l'instruction. (Garnier, 1852, p.307)

## A Economia Política como ciência

Desde o século XVIII a Economia Política vinha experimentando consideráveis avanços teóricos. Marx foi, mais de uma vez, enfático em elogiar o que lhe parecia conquistas importantes no campo científico. Em pelo menos cinco ocasiões Marx buscou em sua obra considerar, especificamente, a trajetória da economia política: nos *Manuscritos econômico-filosóficos*, de 1844, na *Miséria da Filosofia*, de 1847; na *Introdução à contribuição à crítica da Economia Política*, de 1857, em *Para a crítica da Economia Política*, de 1859, nas *Teorias sobre a mais-valia*, de 1861-63. Nesses textos há explícitas tentativas de Marx de compreensão crítica da economia política, compreensão, inicialmente, parcial, tateante, que assume nos textos a partir de 1857 caráter já de “crítica da economia política”, denotando que Marx, a esta altura, não só já havia aprendido o essencial da economia política, como se considerava em condições de *superá-la*.

Os contatos de Marx com a economia política datam de seus anos de formação. Discípulo de Hegel, Marx sabia o quanto este tinha estudado e considerado a obra de Adam Smith. (Lukács, 1972)

Em seus cadernos de leitura de Paris, em 1844, Marx tomara notas dos seguintes “economistas” – Boisguillebert, Eugène Buret, James Landerdale, Jean (sic.) Law; F. List, MacCulloch, James Mill, H. F. Oslander, David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Carl W. C. Schüz, Frédérick Skarbek, Adam Smith e Xenofonte. (Marx, 1974a)

Seus estudos de economia política se intensificaram a partir de 1849, quando foi obrigado a se exilar em Londres. Assim, quando em 1857, ele se propôs a escrever uma *Crítica da economia política*. A palavra “crítica” aí não é o exercício da paráfrase, do comentário, da apreciação externa ao objeto, mas corresponde à efetiva *apropriação e reelaboração* do objeto.

É também isso que explica que em 1861-63, antes da publicação

do Livro I de *O capital*, que se deu em 1867, Marx tenha redigido a sua “crítica da teoria”, isto é, ele já se achava senhor de um ponto de vista “superior” ao que caracterizava a economia política, mesmo em suas melhores versões.

Marx, ao identificar e afirmar os limites da economia política, não lhe negou méritos. Em trecho que é uma espécie de antecipação sintética das *Teorias sobre a mais-valia (Apontamentos históricos para a análise da mercadoria)*, que está em *Para a crítica da Economia Política*, de 1859, Marx elabora uma espécie de súplica do melhor da economia política do século XVII ao XIX, destacando os nomes de economistas britânicos e franceses que teriam trazido avanços científicos. São nominados e elogiados por Marx: William Petty (1623-1687); Pierre Boisguillebert (1646-1714); o norte-americano Benjamin Franklin (1706-1790); os fisiocratas franceses; James Steuart (1712-1780); Adam Smith (1723-1790); Sismonde de Simondi (1773-1842); e David Ricardo (1772-1823), entre outros.

O que parece a Marx digno de elogio nesses autores é que, apesar de diferenças e graus diferenciados de acabamento teórico, eles teriam realizado – “A análise da mercadoria através da redução desta a um trabalho de dupla forma (de um lado, a redução) do valor de uso a trabalho real, isto é, à atividade produtiva aplicada a um fim, de outro, do valor da troca a tempo de trabalho, ou seja, a trabalho social igual [...]”. (Marx, 1974b, p.160)

Em síntese, o elogio de Marx decorreria do fato de que esses autores, ao longo de cento e cinquenta anos, teriam aperfeiçoado a teoria da mercadoria em sua dupla dimensão como valor de uso e valor de troca, do duplo caráter do trabalho que a determina. É particularmente expressivo do que Marx quer enfatizar, como central, a referência que ele faz a Benjamin Franklin. Diz Marx:

A primeira análise consciente, de uma clareza quase banal, do valor de troca, reduzido a tempo de trabalho, é a de um homem do Novo Mundo, onde as relações burguesas de produção importadas simultaneamente com seus portadores, brotaram rapidamente em uma terra que compensava sua falta de tradição histórica pela abundância de húmus. (Marx, 1974b, p.162)

Ao lado de britânicos, franceses, norte-americanos, Marx inclui, sem maior destaque, economistas italianos que também teriam feito

avançar a economia política. Diz Marx – “Sem nos demorarmos mais aqui junto aos fisiocratas, deixando de lado toda uma série de economistas italianos, que com opiniões mais ou menos acertadas resvalam na análise correta da mercadoria, [...]”. (Marx, 1974b, p.164)

Neste ponto é o caso de sublinhar que a contribuição italiana ao desenvolvimento da economia foi mais que lateral. Tanto Joseph Garnier, em 1852, quanto Cannan, 1929, quanto Schumpeter, em 1952, foram explícitos em atribuírem ao conde Pietro Verri, em 1863, o pioneirismo tanto no uso da expressão *economia política*, em sentido contemporâneo, diferente do que até pouco tempo antes ainda era usado por Rousseau, quanto na atribuição de seu objeto. Diz Garnier – “*dans un écrit du comte Verri, publié en 1763 à Livourne, qu’il semble employé pour la première fois pour désigner un peu positivement la science relative à la richesse, à l’échange, au travail*”. (Garnier, 1852, p.311)

Ou seja, Verri não só usou a expressão *economia política*, em seu sentido contemporâneo, quatro anos antes que Steuart publicasse seu livro, costumeiramente visto como o primeiro a fazê-lo, como, e é Cannan quem o diz, a maneira como Steuart considera a economia política ainda conserva traços de seu uso tradicional. Veja-se o trecho:

Steuart dice en el prólogo ‘He leído muchos autores que tratan de economía política’, como si la expresión se usase concientemente. Pero la explicación con que inicia la obra demuestra que el antiguo significado griego de Economía iba aun ligado con el moderno en que él pensaba. (Cannan, 1940, p. 36)

A excelência teórica dos economistas italianos está demonstrada em seus vários e expressivos nomes: Antonio Genovesi – “*Que a professé dès 1754, a Naples, un cours scientifique sur ces matières, en se servant des mots **Economie Civile**, économie **publique**, ou simplement économie [...]*” (Garnier, 1852, p.311); Cesare Beccaria, que “*dans son discours d’ouverture du cours de Sciences Comérciales à Milan, en Janvier 1769, se servait du mot **Economie publique** [...]*” (Garnier, 1852, p.311); além de Galiani que Marx cita em *Para a crítica da Economia Política*. (Marx, 1974b, p.164)

A explicação das causas da excelência da economia política italiana, no contexto da discussão que está sendo feita aqui, não

mereceu de Marx maior desenvolvimento. Quando do caso de Benjamin Franklin, ele mencionou o fato que a realidade norte-americana teria compensado a falta da tradição histórica pela riqueza do húmus, que teria amplificado as relações burguesas de produção. No caso da Itália, ou do que mais se tornou a Itália, talvez seja o caso de dizer que o que vai determinar o notável desenvolvimento do pensamento econômico italiano foi a sua precoce tradição urbana e comercial. Afinal é nas cidades do norte da Itália, nas cidades-estados italianas, que se vão desenvolver as formas elementares da riqueza capitalista, o capital mercantil, o capital comercial. Num texto de 1845, em que critica, acerbamente, o economista alemão Friedrich List, Marx estabelece os termos em que ele vê as relações entre realidade e pensamento econômico: “Nem uma só vez ocorreu ao sr. List que o desenvolvimento de uma ciência como a economia política estivesse ligado ao movimento real da sociedade ou que apenas fosse a sua expressão teórica”. (Marx, 1976, pp.42-43) Marx afirma, assim, que o desenvolvimento da economia política está ligado ao movimento real da sociedade e que a economia política não é mais que a expressão teórica da sociedade. Nesse sentido, e ainda mais, reconhecidos os vários avanços alcançados pela economia política desde o século XVII, é desconcertante porque apegado à tradição inaugurada por Aristóteles o artigo de Rousseau sobre Economia Política.

Sempre poder-se-á considerar o artigo de Rousseau, como simples anacronismo. Mas, não parece ser essa a melhor resposta. Na verdade, o que está em causa é entender as determinações histórico-culturais que teriam produzido entre, 1755 e 1857/59, tanto o auge do desenvolvimento da economia política clássica com Smith-Ricardo-Sismondi, quanto a emergência de sua *crítica* com a obra de Marx.

Uma resposta adequada a essa questão envolve recorrer a um método poderoso, pouco usual nos dias que correm, porém mais que justificável para o caso. Trata-se da dialética. É a ela que se vai recorrer aqui. Inicie-se por lembrar texto do filósofo Cláudio Henrique de Lima Vaz. Diz ele – “Aristóteles fixa os traços do *Zôon politikon* no momento em que a *polis* se encaminha para o seu declínio, e Rousseau desenha a imagem do ‘homem natural’ quando a sociedade liberal moderna apenas ensaia seus primeiros passos”. (Vaz, 1988, p.138)

Uma leitura dessa passagem diria que Aristóteles, ao construir o conceito do “homem como animal político”, ou social em sentido mais preciso, está reagindo ao que se anuncia de supressão das liberdades gregas com a dominação macedônica. Nesse sentido, a tese de Aristóteles seria uma espécie de instrumento de resistência à opressão, um convite a se imaginar uma sociedade livre e autônoma. De modo análogo, quando esta se despede, a referência de Rousseau a um “homem natural”, isto é, livre e concorde com a *vontade geral*, homem que deveria buscar as *virtudes cívicas*, que condena as desigualdades, porque contrárias ao pleno exercício das liberdades, no momento mesmo em que está em curso a imposição da ordem individualista e privatista burguesa, tem também o sentido da denúncia e da resistência.

Mas, é com Stendhal que o tema posto aqui, o entendimento das mudanças histórico-culturais ocorridas entre 1755 e 1857/59, ganha um tratamento de altíssima compreensão. Diz Stendhal em seu primeiro romance, *Armance*, publicado em 1827 – “Em 1760, era preciso graça, espírito e não muito humor, nem muita honra, como dizia o regente, para ganhar o favor do senhor e da senhora. É preciso economia, trabalho obstinado, firmeza e ausência de qualquer ilusão, para tirar proveito da máquina a vapor. Essa é a diferença entre o século que acabou em 1789 e o que começou por volta de 1815”. (Stendhal, 1980, p.8)

Entre o artigo de Rousseau, em 1755, e a *crítica da Economia Política*, de Marx, em 1857/59, ocorreram as revoluções francesas de 1789, 1830 e 1848 e a Revolução Industrial inglesa, episódios que vão redefinir tanto a vida política, quanto a vida econômica, social e cultural da Europa, com repercussões mundiais.

Quando Rousseau reage e lança seu artigo, em 1755, algo anacrônico, o que ele efetivamente estava fazendo era um gesto heróico, e já falhado, de quem se recusa a aceitar a ordem burguesa como império dos interesses particulares em detrimento do bem comum, das virtudes cívicas, da solidariedade, da “*vontade geral*”.

Marx não cita Rousseau em *O capital*, livros I, II e III. A presença de Rousseau é pequena nos *Grundrisse* e nas *Teorias da mais-valia*. Nas anotações de Marx sobre o pensamento social francês feitas em Kreuznach, em julho-agosto de 1845, há um índice analítico da obra de Rousseau. (Marx, 1989, p.483) Quase sempre as referências a

Rousseau, feitas por Marx, são decorrentes do *Contrato social*. Uma única vez Marx, na verdade em obra escrita com Engels, *A ideologia alemã*, discute o artigo de Rousseau sobre *Economia Política*. Na passagem em questão Marx e Engels estão procedendo a uma espécie de demolição crítica do senhor Karl Grün, que era então o líder da corrente alemã dos “verdadeiros socialistas”. Karl Grün se apresentava então como “mestre dos socialistas franceses”, como Proudhon, e no texto criticado por Marx e Engels, Karl Grün à guisa de comentar livro de *Étienne Cabet*, o “socialista utópico” da *Viagem à Icária*, acabou por realizar um plágio de Rousseau em grande escala, que Marx e Engels denunciavam implacavelmente. Marx e Engels mostram que Grün ignorava o artigo de Rousseau sobre *Economia Política*. Dizem Marx e Engels:

Las geniales innovaciones del señor Grün consisten, en este punto, primeramente en embrollar las citas del Contrat social e las de la *Économie Politique*, y en segundo lugar en comenzar por donde acaba Cabet. Cabet indica el título de las obras de Rousseau de onde toma sus citas, mientras que el señor Grün los silencia. Esta táctica se explica, a nuestro modo de ver, por el hecho de que Cabet habla de una *Économie Politique* de Rousseau que el señor Grün no conoce ni siquiera a través de un epigrama de Schiller. Para el señor Grün, que há penetrado en todos los secretos de la Enciclopedia, era un secreto el que la *Économie Politique* de Rousseau no era sino el artículo de la Enciclopédia sobre *économie politique*. (Marx e Engels, 1972, p.638)

Marx, em carta a J. B. Schweitzer, em 24 de janeiro de 1865, reconhece e elogia a escolha de Rousseau, seria recusa à ordem burguesa, ao dizer – “*Y aqui es donde se pierde indefectiblemente ese tacto moral que siempre preservó a un Rousseau, por ejemplo, de todo compromiso, siquiera fuese aparente, con los poderes existentes*”. (Marx, 1985, p.167)

## **A crítica da Economia Política**

Na *Introdução à Contribuição à crítica da Economia Política*, texto escrito em 1857, e publicado em 1939, no *corpus* dos *Grundrisse*, Marx estabelece as condições do desenvolvimento da economia



política do século XVII até o início do XIX. Período rico, heróico mesmo, essa etapa do pensamento econômico seria marcada por uma dupla dinâmica categorial. A que caracterizou o século XVII, e que teria como especificidade partir das categorias gerais, como a população, as classes, a divisão social do trabalho entre campo e cidade, a produção e o consumo anuais, as exportações e importações, e só então chegar às categorias mais simples como a divisão técnica do trabalho, as trocas e os preços. Ao contrário, a Economia Política dos séculos XVIII e XIX se caracterizaria por começar com categorias mais simples – divisão do trabalho, dinheiro, valor – e daí partir para as categorias mais gerais como o Estado, as trocas entre os Estados, o mercado mundial. Sem descurar a importância da Economia Política praticada no século XVII, Marx dirá que o método cientificamente correto é o estabelecido pela Economia Política no século XVIII. Diz Marx:

Os economistas do século XVII, por exemplo, começam sempre pelo todo vivo: a população, a nação, o Estado, vários Estados etc.; mas terminam sempre por descobrir, por meio da análise, certo número de relações gerais abstratas que são determinantes, tais como a divisão do trabalho, o dinheiro, o valor etc. Estes elementos isolados, uma vez mais ou menos fixados e abstraídos, dão origem aos sistemas econômicos que se elevam do simples, tal como trabalho, divisão do trabalho, necessidade, valor de troca, até o Estado, a troca entre as nações e o mercado mundial. O último método é manifestamente o método cientificamente exato. (Marx, 1974b, p.122)

Será exatamente este o caminho metodológico que Marx adotará em sua “crítica da economia política”. Diz ele no prefácio a *Para a crítica da Economia Política*, de 1859: “Considero o sistema da economia burguesa nesta ordem: capital, propriedade fundiária, trabalho assalariado; Estado, comércio exterior, mercado mundial”. (Marx, 1974b, pp.133-134)

Sabe-se que o plano de Marx ficou inconcluso. Mesmo o livro do capital não foi inteiramente concluído. As condições e circunstâncias, as vicissitudes da elaboração da “crítica da economia política” de Marx estão magistralmente discutidas no livro de Rosdolsky. (Rosdolsky, 2001, cap. 1 e 2)

Contudo, se Marx reconhece os méritos da Economia Política clássica, se vê nela virtudes científicas isso não significa que suas



relações com a Economia Política clássica sejam as de um praticante, de um discípulo, *tout court*, dos grandes economistas. Marx é enfático, sobretudo a partir de 1857, que sua perspectiva diferia, essencialmente, da dos “economistas” por ser, dialeticamente, uma *crítica da Economia Política*, isto é, por não se limitar a ser um uso mais ou menos fiel do “método da economia política”, mas por reivindicar um ponto de vista que o “*supera*” no sentido de *conservar* os seus elementos progressivos e *descartar* o que naquela tradição teórica estava definitivamente comprometido com a preservação da ordem burguesa.

Neste esforço de “superação crítica” é preciso reconhecer, como faz Isaak Rubin, que Marx tanto responde diferentemente a questões formuladas pela economia política clássica, quanto formula questões novas, que não faziam parte do universo conceitual da economia política clássica. É o caso emblemático da teoria do valor. Marx não só tem uma teoria alternativa, e superior do valor, no referente às dimensões *substância e medida*, quanto “*inventa*” questões novas, no referente ao valor, que são tanto o desenvolvimento da teoria da forma do valor, o desdobramento categorial do valor de troca, quanto a teoria do fetichismo da mercadoria, que seguindo Rubin, poder-se-ia dizer, é a própria “condição de possibilidade” de formulação da teoria do valor. (Rubin, 1974)

Em texto que é seu testamento teórico sobre economia política Marx disse – “*El señor Wagner olvida también que para mí no son sujetos ni el ‘valor’ ni el ‘valor de cambio’, sino que lo es solamente la mercadería*”. (Marx, 1977, p.171)

O sentido dessa frase é buscar afastar os equívocos que já então, em 1882, se acumulavam sobre a teoria marxiana. No centro da advertência de Marx encontra-se a explícita e inequívoca *reivindicação ontológica* de sua *crítica da Economia Política*. Mesmo os que têm considerado obscuras certas partes da obra de Marx não poderão alegar isso no referente a centralidade da *mercadoria* como categoria central da obra de Marx. De fato, desde a primeira frase do livro I de *O capital*, que está posto o sentido do desenvolvimento conceitual que *O capital* vai realizar. No essencial a dinâmica capitalista, objeto do livro *O capital*, será apreendida pela análise do “desenvolvimento do conceito de mercadoria”, desde sua forma elementar, fenomênica, imediata, como

objeto útil capaz de satisfazer “necessidades humanas” provenham elas do estômago ou da fantasia, até sua forma mais desenvolvida, como *capital*, que não seria senão uma “imensa acumulação de mercadorias”.

Num belo texto, Karel Kosik aproxima o itinerário da mercadoria, tal como apresentado por Marx em *O capital*, do caminho da “*odisséia*”. Nos dois casos

O sujeito (o indivíduo, a consciência individual, o espírito, a coletividade) deve andar em peregrinação pelo mundo e conhecer o mundo para conhecer a si mesmo [...].

Em *O capital*: a odisséia não principia uma consciência, porque não é uma odisséia do espírito, mas parte da mercadoria, porque é a odisséia da forma concreta da praxis [...]

*O capital* de Marx não é uma teoria: é uma crítica teórica ou uma teoria crítica do capital. (Kosik, 1976, pp.165; 167)

O conceito de capital é uma das conquistas da economia política clássica. Contudo, o sentido atribuído por essa corrente teórica ao capital tanto está longe de esgotar as diversas dimensões de sua efetividade prática, quanto mais longe ainda está de reconhecer no capital dimensões contraditórias.

Adam Smith tem uma teoria do capital, que deve ser vista como das mais completas entre os economistas clássicos. Smith divide o capital entre fixo e circulante e busca – “explicar a natureza do capital, os efeitos do seu acúmulo em capitais de diferentes tipos, e os efeitos dos diferentes empregos desses capitais.” (Smith, 1983, vol. I, p.244)

Contudo, o capital em Smith não tem qualquer especificidade que o distinga de qualquer outra parte da riqueza social. Veja-se a frase de Smith:

Quando o capital possuído por uma pessoa é suficiente apenas para mantê-la durante alguns dias ou semanas, raramente ele pensa em auferir alguma renda dele. Consume-o da maneira mais econômica que puder, e procura com seu trabalho adquirir algo com o qual possa repô-lo, antes de consumi-lo totalmente. Nesse caso, sua renda deriva exclusivamente de seu trabalho. Essa é a condição da maior parte de todos os pobres que trabalham em todos os países. (Smith, 1983, vol. I, p.245)

Tal como definido por Smith nesse contexto o capital se confunde com qualquer forma de rendimento não comprometido com o consumo imediato. Uma versão igualmente inespecífica de capital é a que apresenta Malthus. Diz ele – “*capital es aquella parte especial de estas posesiones, o de esta riqueza acumulada, que está destinado a emplearse con miras al beneficio en la producción y distribución de riqueza futura.*” (Malthus, 1946, p.221)

É com a *crítica da Economia Política*, é com Marx, que o conceito de capital é apreendido em todas as suas diversas e complexas determinações. Na obra de Marx o capital vai desdobrar-se em cinco grandes dimensões: I) como *coisa*, forma fenomênica necessária de aparecimento histórico e logicamente da riqueza, como *dinheiro*, como *meios de produção*; II) como *relação social*, isto é, como relação de propriedade e apropriação real, como poder de comando sobre o trabalho, como relação de dominação e exploração da força-de-trabalho; III) como *gramática*, como *língua* e como *fala*, como *sincronia* e *diacronia*, isto é, como um conjunto de sinais – preços, juros, lucros, rendas – que refletindo as relações sociais de produção estabelecem, mediante a regulação anárquica da lei valor, as condições possíveis da reprodução material na sociedade capitalista; IV) como *força expansiva*, esta dimensão é particularmente saliente hoje na forma do extraordinário desenvolvimento científico e tecnológico, que não sem consequências negativas, é apresentado como criação exclusiva da dinâmica capitalista; V) como *força destrutiva*, nesta última presentificação o capital revela-se em um de seus mais característicos papéis, como implicando desemprego e destruição ambiental, como força opressiva e particularista, como força social alienante.

É à luz das descobertas dessas dimensões do capital, que são os fundamentos da *crítica da Economia Política*, isto é, das contradições incanceláveis do capital, que ganham contornos efetivamente compreensivos tanto a denúncia de Rousseau, quanto os avanços teóricos da economia política clássica, quanto a explicitação da insuficiência destes avanços que estão na base da *crítica da Economia Política*, empreendida por Marx. De tal modo que a conclusão que se impõe aqui é que, tanto a denúncia precoce de Rousseau, quanto a crítica madura de

Marx, são momentos de um mesmo arco político-cultural cujo sentido geral é a recusa da sociedade burguesa.

## Abstract

This paper has three basic purposes. The first relates to the presence of Rousseau in Marx' oeuvre. A second objective stem from the acknowledgement of the longstanding permanence of the Aristotelian conception of Political Economy, which would have prevailed until the mid-XVIII Century. It comprises the entry on Political Economy, which Rousseau has written for the *Encyclopédie*.

Finally, the third theme of the paper discusses both the historic-intellectual determinations of the consolidation of modern Political Economy with Steuart, Smith, Malthus, Ricardo, and the emergence of Marx' critique of Political Economy, beginning with the composing of *Grundrisse*, in 1857.

**Keywords:** Political Economy; history of economic thought; Rousseau; Marx; critique of Political Economy.

## Bibliografia

- ARBOUSSE-BASTIDE, P. "Jean-Jacques Rousseau (A vida e a obra)". In: *OBRAS de Jean Jacques Rosseau (Obras políticas)*, vol. I., Rio de Janeiro; Porto Alegre; São Paulo: Editora Globo, 1958.
- ARISTÓTELES. "Política". In: *OBRAS*, Madri: Aguilar, 1973.
- CANNAN, E. *Teoría económica*. México: F.C.E., 1940.
- CASSIRER, E. *A questão Jean-Jacques Rousseau*. São Paulo: EUNESP, 1999.
- DELLA VOLPE, G. *Rousseau e Marx a liberdade igualitária*. São Paulo: Edições 70, 1982.
- DERATHÉ, R. "ROUSSEAU, Jean-Jacques". In: SILLS, D. *Enciclopedia internacional de las Ciencias Sociales*, vol. 9. Madri: Aguilar, 1976.
- DOBB, M. *Teoria del valor y de la distribución desde Adam Smith*, cap. 4. Buenos Aires: Siglo XXI, 1975.
- GARNIER, J. "De l'origine et de la filiation du mot économie politique et des divers autres noms donnees a la science économique". In: *Journal des Économistes*, vol. XXXII, Paris, maio a agosto, 1852.

- IGLÉSIAS, F. *Introdução à historiografia econômica*. Belo Horizonte: FCE/UMG, 1959.
- JAEGER, N. *Aristóteles*, 1ª edição. México: F.C.E., 1984.
- KOSIK, K. *Dialética do concreto*, 2ª edição. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- LUKÁCS, G. *El joven Hegel*, 3ª edição. Barcelona/México: Grijalbo, 1972.
- MALTHUS, T.R. *Princípios de Economia Política*. México: F.C.E., 1946.
- MARX, K. *Cuadernos de Paris* (Notas de Lectura de 1844). México: Era, 1974a.
- MARX, K. “Para a crítica da Economia Política”. In: MARX, *Abril Cultural, Os pensadores*, São Paulo, 1974b.
- MARX, K. *Crítica da Economia Nacional (Textos inéditos – 1845)*. Lisboa: Ulmeiro, 1976.
- MARX, K. “Glosas marginales al ‘Tratado de Economia Política’ de Adolph Wagner”. In: DOBB, M. *et al. Estudios sobre el capital* (1), 4ª edição. Buenos Aires: Siglo XXI, 1977.
- MARX, K. *Teorias sobre la plusvalía*, 2ª edição, México, F.C.E., vol. I, 1987.
- MARX, K. *Teorias sobre la plusvalía*, Vol. III. México: F.C.E., 1980.
- MARX, K. “Carta a J. B. Schweitzer”. In: *Miséria de la Filosofía*, 8ª edição. Moscou: Editorial Progreso, 1985.
- MARX, K. *Grundrisse – Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (1857-1858)*, Vol. 1, 16ª edição. Buenos Aires: Siglo XXI, 1989.
- MARX, K. & ENGELS, F. *La ideología alemana*, 4ª edição, Montevideo/Barcelona, Grijalbo, 1972.
- PIERUCCI, A.F. *O desencantamento do mundo*. São Paulo: Editora 34, 2003.
- PRADO Jr., B. “Gênese e Estrutura dos Espetáculos (Notas sobre a Lettre à d’Alembert de Jean-Jacques Rousseau)”, *Estudos CEBRAP*, n. 14, São Paulo, outubro/dez., 1975.
- REALE, G. *História da Filosofia Antiga*, vol. II. São Paulo: Loyola, 1994.
- ROSDOLSKY, R. *Gênese e estrutura de O capital de Karl Marx*. Rio de Janeiro: Contraponto/EDUERJ, 2001.
- ROTSCHILD, E. *Sentimentos econômicos*. Rio de Janeiro; São Paulo: Record, 2003.
- ROUSSEAU, J.J. “Da Economia Política”. In: *OBRAS de Jean Jacques Rosseau (Obras Políticas)*, vol. I., Rio de Janeiro; Porto Alegre; São Paulo: Editora Globo, 1958.

- RUBIN, I.I. *Ensayos sobre la Teoría Marxista del Valor*, Cuadernos PyP, n. 53. Buenos Aires: Siglo XXI, 1974.
- SARAMANCH, F.P. “Nota Prévia [à Política, de Aristóteles]”. In: *OBRAS – Aristóteles*, Madri: Aguilar, 1973.
- SMITH, A. *A Riqueza das Nações*, 2 Vols. São Paulo: Abril, Os Economistas, 1983.
- STAROBINSKY, J. *Jean-Jacques Rousseau. La transparencia y el obstáculo*. Madri: Taurus, 1983.
- STENDHAL. *Armançe*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.
- VAZ, H.C. de L. *Escritos de Filosofia II (Ética e Cultura)*. São Paulo: Loyola, 1988.

# O fundo soberano chinês como instrumento da estratégia de desenvolvimento

Helton Ricardo Ouriques

Pedro Antonio Vieira

Patrícia Fonseca Ferreira Arienti\*

## Resumo

Vários estudiosos estão apontando a China como uma potência em ascensão, destacando a possibilidade de esse país ser o epicentro de um “Século XXI asiático”. Evidências desse cenário passam pelo notável crescimento econômico chinês, pela importância crescente de sua produção manufatureira em escala global e pelo recente incremento de investimentos externos em outras regiões do mundo. Os crescentes superávits comerciais chineses estão sendo direcionados para o aumento de suas reservas cambiais e, mais recentemente, para a formação de um fundo soberano de riqueza. O *China Investment Corporation* (CIC), fundo soberano chinês, deve ser visto como um instrumento da transformação da China em ator fundamental no sistema global, especialmente devido ao tamanho dos recursos envolvidos e à sua atuação estratégica. Isso porque esse país vem utilizando parte de suas reservas estrangeiras, através desse e de outros fundos, para investir em setores considerados estratégicos em outros países, sejam eles centrais ou periféricos. O objetivo do artigo é apresentar evidências de que o CIC faz parte da estratégia de desenvolvimento chinês, que inclui a ocupação de espaços privilegiados na economia mundo-capitalista.

---

\* Professores do Departamento de Economia e Relações Internacionais da UFSC e do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da UFSC. Membros do GPEPSM – Grupo de Pesquisas em Economia Política dos Sistemas- Mundo ([www.gpepsm.ufsc.br](http://www.gpepsm.ufsc.br)). Esse artigo é uma versão modificada do trabalho apresentado no III Encontro Nacional da ABRI, no workshop BRICS e a Ordem Mundial, em julho de 2011, em São Paulo. Os autores agradecem aos professores Paulo Esteves e Marcos Costa Lima, pelos comentários efetuados na ocasião.

**Palavras-chave:** China; fundos soberanos de riqueza; desenvolvimento.

**Classificação JEL:** O1; O53; F3.

## Introdução

O ressurgimento da China como potência global vem se tornando um objeto de estudos cada vez mais relevante na economia política internacional. De fato, dadas as escalas envolvidas e o passado deste país, as mudanças econômicas, políticas e sociais que estão ocorrendo na China desde o final da década de 1970 estão afetando praticamente as diversas dimensões da vida social em todas as regiões da Economia-Mundo, tanto pelo comércio quanto pelo fluxo de capitais entre estas regiões e o “império do meio”. Tal parece ser o caso do fundo soberano Chinês que, pelas suas dimensões e por ser uma instituição estatal, parece ser um bom caso para avaliar as repercussões da inserção da China no sistema mundial.

Para realizar esta avaliação, o texto está organizado em três seções. Na primeira, fazemos uma sumária apresentação do processo de desenvolvimento econômico chinês nas últimas três décadas e mostramos como este desenvolvimento, como propõe Hung (2011c), foi uma radicalização do modelo de acumulação baseado em exportações, que, desde os anos 1950, começando pelo Japão, ligou a economia do Leste Asiático aos Estados Unidos. É importante reforçar que a região foi beneficiada pelo contexto da Guerra Fria, pois a ajuda inicialmente promovida pelos Estados Unidos fez com que o Japão e, depois, outras jurisdições, como Coreia do Sul, Taiwan e Hong Kong, fizessem “importantes avanços nas hierarquias de valores agregados e financeiras da economia capitalista mundial” (Arrighi, 1997, p.101). Os superávits comerciais daqueles países, por exemplo, geraram uma massa enorme de capitais, que foram em parte aplicados em títulos do Tesouro dos EUA. No caso da China, esses superávits alcançaram somas astronômicas, que também foram investidos nos *Bonds* estadunidenses, mas que, numa conjuntura específica do sistema monetário mundial, levaram à criação dos fundos soberanos de riqueza (FSR), objeto da segunda seção do artigo. Na terceira seção, mostramos



alguns indicadores e relatamos alguns acontecimentos envolvendo o FSR chinês, que parecem evidenciar que esse instrumento econômico-financeiro está inserido na estratégia de desenvolvimento da China.

## **O processo de desenvolvimento chinês: aspectos gerais e situação atual<sup>1</sup>**

Um dos argumentos apresentados por Giovanni Arrighi na obra *Adam Smith em Pequim* (2009) diz respeito ao emparelhamento do poder mundial, por conta do ressurgimento da Ásia Oriental. E é impossível mencionar essa redução do abismo entre Ocidente e Oriente sem fazer referência à situação Chinesa. Chamada de “a fábrica do mundo”, ou comparada a um “dragão que renasce”, a República Popular da China vem, sem dúvidas, impressionando o mundo com a velocidade com a qual sua economia vem se expandindo desde o início dos anos 1980. Vários livros estão sendo publicados sobre isso, com títulos eloquentes: “*China S.A.*”, “*A China sacode o mundo*”, “*O século da China*”,<sup>2</sup> entre outros. Tais obras abordam, com matizes e profundidades variadas, o que também vem sendo denominado “renascimento chinês”, ou “ascensão chinesa”.

Não há exagero, no essencial, nas argumentações dessas obras. Afinal, a média de crescimento do PIB chinês no período compreendido entre 1979 e 1998 foi de 9,6% ao ano, um desempenho superior ao obtido pelos denominados novos países industrializados do Leste Asiático, por exemplo. Esses dados são ainda mais impressionantes, caso consideremos a população de 1,3 bilhões de habitantes, o que significa que pelo menos 20% das pessoas do mundo residem na China. Observando a miríade de mercadorias fabricadas na China que circulam em todo o planeta e a crescente onda de investimentos chineses em outros continentes, em especial na África, é difícil imaginar que esse país era um dos países mais pobres do mundo em 1950. Lembremos que em 1949 tinha ocorrido a vitória dos comunistas na longa guerra civil contra as forças nacionalistas e esse país era composto por uma população de 563 milhões de pessoas, com mais de 80% vivendo no campo. Além disso, também impressiona saber que a China enfrentou, nestes mais de 50 anos posteriores à revolução, momentos de penúria,

como a grande falta de alimentos ocorrida após o Grande Salto Adiante, em 1961, quando o PIB chegou a cair 27% em apenas um ano e milhões pereceram pela fome. Mas apesar dessas situações, sob Mao, a China também conheceu prosperidade, como assinalado por Arrighi (2009). Para Hung (2008), por exemplo, o modelo de crescimento maoísta, baseado no controle estatal do processo de acumulação, na repressão ao consumo, no controle do fluxo migratório e na extração de excedente do campo via coletivização – que foi compensado, de certa forma, pela gratuidade dos serviços de saúde, educação e do emprego vitalício – promoveram o aumento do Produto Interno Bruto até a metade da década de 1970.

Não é nossa intenção, nesse texto, abordar com detalhes a extraordinária mudança ocorrida desde o final da década de 1970,<sup>3</sup> mas gostaríamos de mencionar aqui a tese de Hung (2011c, p.137), que argumenta que “a capacidade da China de instituir uma versão extremada e, até agora altamente bem sucedida, do modelo de crescimento do Leste Asiático baseado em exportações, se apoia na conjuntura global e na economia política chinesa das últimas três décadas”. A conjuntura global foi a liberalização comercial generalizada e a abertura do mercado norte-americano aos produtos chineses. Talvez o principal fator interno à China tenha sido a possibilidade – que obviamente se deveu a uma correlação de forças favoráveis dentro do PCC – de favorecer as cidades em detrimento do campo, o que provocou uma oferta quase ilimitada de força de trabalho para a indústria, mantendo baixos os salários.

Foi este o contexto mais geral que permitiu à “economia socialista de mercado crescer 10 vezes em três décadas, impulsionada pela mão-de-obra barata, pelo capital barato e pela alta produtividade, que cresceu 20 por cento ao ano desde 1996” (Fenby, 2009, p.xxxiii). Se é correto afirmar, como faz Fenby (Ibid.), que as grandes corporações e a poupança do Estado e das famílias têm garantido os investimentos e as indústrias de exportação, transformando um país relativamente pobre em um espaço central do sistema global, é preciso observar que as altas taxas de poupança e os baixos salários implicam baixo consumo interno, o que pode ser considerado uma debilidade do “modelo chinês”, que fica, por isso mesmo, à mercê do consumo norte-americano e, em menor medida, do europeu.<sup>4</sup>

Em todo caso, independente das causas, desde o início dos anos 1980 a China vem aumentando sua presença na economia mundial, e não apenas por suas exportações, sejam elas de empresas multinacionais ou chinesas. Diferentemente do que havia ocorrido com o Japão, a relevância econômica vem acompanhada do protagonismo chinês na geopolítica global, protagonismo este decorrente do movimento de integração comercial e produtiva da China com o restante do Leste Asiático, destacado por Arrighi (2009) e dando lugar ao que Hung (2011b) denominou *Sinocentric Asianism*. Mas outras regiões do mundo também estão sendo integradas às cadeias mercantis mundiais que passam pela China, com especial destaque para o continente africano<sup>5</sup> que depois da descolonização, enfrentou nas últimas três décadas dificuldades econômicas muito graves, sem ter, como a América Latina, desenvolvido estruturas que pudessem atender minimamente sua população. Esta carência de oportunidades está sendo atendida pela China.

Voltando às explicações do notável processo de desenvolvimento chinês, tem sido destacado o papel do Estado, o que levou Castells (1999, p.348) a cunhar a expressão “nacionalismo desenvolvimentista chinês com características socialistas”. O mesmo autor acrescenta que “a modernização e a abertura internacional da China é (e era) uma política estatal deliberada, elaborada e controlada até agora pelos líderes do Partido Comunista” (Ibid., p.349). No entanto, para promover as mudanças pró-mercado, a ala reformista do PC teve que vencer a oposição dentro do partido e que controlava as empresas estatais na indústria pesada (Marti, 2007; Hung, 2008). A solução foi descentralizar as decisões, permitindo maior liberdade aos níveis regionais e locais de governo, que puderam assim implantar diferentes políticas para incentivar a acumulação de capital nos territórios sob sua influência. Por conta disso, conclui Hung (2008, p.154), “o regime pós-maoista de acumulação, é caracterizado por uma governança descentralizada da economia de mercado e a transformação do estado socialista em um estado capitalista autoritário”. Outra consequência da descentralização foi a diminuição do poder do governo central de regular a economia. Nas palavras do mesmo autor, “com os estados locais se tornando os agentes principais e os reguladores diretos do processo de acumulação de capital,

o governo central recua e se torna um ator indireto, especializado em elaborar políticas macroeconômicas, tais como taxa de juros, impostos e taxa de câmbio” (Hung, 2008, p.155).

Ora, como apontado também por Castells (1999) e Amsden (2010), também no Japão e na Coreia do Sul o Estado teve um papel central na orientação e administração do processo de acumulação, estimulando a criação e mesmo criando conglomerados industriais (os “campeões nacionais”). Dessa forma, somos levados a concluir que, também no que se refere ao papel do Estado, a China não se desvia da trajetória dos estados nacionais mais importantes do Leste Asiático. Ao contrário, parece seguir o mesmo roteiro, embora com uma intervenção estatal muito maior, em parte devido à herança do Estado Comunista, mas ao mesmo tempo diferenciando-se deste na questão do planejamento central.

Desde o início do processo de reforma e abertura econômica (1978), liderado por Deng Xiaoping, o Estado chinês tomou as rédeas do processo, controlando fluxos de força de trabalho e de investimentos e, ao mesmo tempo, fazendo concessões aos outros níveis de governo. A criação de Zonas Econômicas Especiais evidenciou o controle do aparato estatal sobre os rumos do desenvolvimento, como mostrado por Castells (1999). Por isso, é oportuno citar aqui a síntese de dois importantes historiadores sobre o empreendimento das zonas econômicas especiais:

O estabelecimento das Zonas Econômicas Especiais e a formação de joint-ventures com outros países ao longo da costa sudeste da China, do delta de Guangdong e do rio Yangzi eram reminiscências dos antigos tratados de portos. Contudo, a maior diferença residia no fato de que ao final do século XX as zonas econômicas e os consórcios empresariais eram controlados pelo governo e pelos empresários chineses, em vez de serem geridos por estrangeiros. A fim de atrair investimentos externos, o governo oferecia benefícios fiscais especiais, regulamentos flexíveis e impunha menos obstáculos do que em qualquer outro lugar do país; em contrapartida, as zonas deveriam produzir novas tecnologias e promover exportações. No início essas zonas tiveram dificuldades operacionais, mas depois de serem estimuladas por Deng e seus companheiros reformistas, elas progrediram no final da década de 1980, exatamente quando seus vizinhos do Leste da Ásia, em especial Hong Kong e Taiwan, começaram a instalar indústrias na China em virtude da mão-de-obra barata. Além da produção intensiva de bens

não-duráveis como vestuário e sapato, na década de 1990, a indústria chinesa começou a produzir bens duráveis e sofisticados como componentes eletrônicos, computadores, maquinaria e transporte. (Fairbank & Goldman, 2008, p. 378).

Resumidamente, podemos dizer que a estratégia de desenvolvimento econômico implantada pelo PCC buscou a reestruturação do campo,<sup>6</sup> o incentivo à produção industrial através da política exportadora, a proteção do mercado interno, o estímulo ao investimento produtivo, a formação de grandes conglomerados (estimulados inicialmente pela formação de *joint ventures* entre empresas nacionais e estrangeiras)<sup>7</sup> e uma política de preços e de produção mais flexível e ditada mais pelo mercado. Mas é importante frisar que os setores-chave da economia chinesa continuaram controlados pelo Estado, como a mineração, as telecomunicações, a siderurgia, a aviação e o setor petrolífero.

Embora tenha seguido uma receita muito distinta das economias latino-americanas e africanas, que implantaram desde os anos 1980, em maior ou menor grau, os programas de ajuste estrutural recomendados pelo Banco Mundial e pelo FMI, é necessário levarmos em conta que a experiência chinesa das últimas três décadas só pode ser adequadamente compreendida em uma perspectiva histórica mais longa e dentro de processos, por assim dizer, mundiais. Na dimensão temporal, a conjuntura relevante é o período do pós-guerra. Não apenas pela revolução comunista de 1949, responsável pelo estoque de força de trabalho disciplinada e qualificada e de capital acumulado pelo Estado, mas também pelo contexto da Guerra-Fria, que estimulou os EUA a apoiarem sem reservas o desenvolvimento econômico da Ásia Oriental. Esse “desenvolvimento a convite”, como destacado por Arrighi (1997), atrelou Japão, Coreia do Sul, Taiwan, Hong-Kong, e por último, China, à locomotiva econômica estadunidense. Como sabemos, nem um equivalente ao Plano Marshall foi oferecido à América Latina que, sob a hegemonia norte-americana, adotou a industrialização substitutiva de importações a partir dos anos 1950 e 1960, justamente quando o Leste Asiático iniciava o crescimento baseado em exportações para o mercado norte-americano. Estas distintas trajetórias explicam, pelo menos em parte, porque, nos anos 1980, na América Latina foram adotadas as chamadas políticas neoliberais – dentro do contexto

da tardia (?) subordinação dos estados da região aos organismos supranacionais (Banco Mundial, FMI) integrantes da ordem mundial estabelecida pela hegemonia dos EUA – e, no Leste Asiático, o modelo de desenvolvimento baseado em exportações e sob a coordenação estatal prosseguiu, radicalizado, desta vez tendo como epicentro a China.

Outros aspectos do processo de desenvolvimento chinês merecem aqui ser rapidamente destacados. Como, por exemplo, o sucesso das redes de empresas chinesas, que segundo Castells (1999) são as principais intermediárias entre o capital global, inclusive o capital chinês no exterior, e os mercados e pontos de produção/exportação da China (Ibid.). Como também destacado por Fairbank & Goldman (2008) e Arrighi (2009), a maior parte dos investimentos estrangeiros na China, desde a abertura econômica, veio dos chineses de além-mar, ou seja, da “diáspora mercantil chinesa”.<sup>8</sup> Mesmo um crítico do processo de desenvolvimento chinês, como Harvey (2008), destacou esse aspecto:

Mais de dois terços do investimento externo direto que entrou nos primeiros anos da década de 1990 (e uma percentagem ainda maior dos empreendimentos em parceria que sobreviveram) eram organizados pelos chineses que haviam se instalado no exterior (particularmente os que operavam a partir de Hong Kong, mas também os instalados em Taiwan). As fracas proteções legais a empresas capitalistas estimulavam fortemente as relações de trabalho local informais e as redes de confiança (redes de contatos pessoais) que os chineses instalados no exterior estavam em posição privilegiada de explorar (Harvey, 2008, p.141).

Outro elemento que podemos aqui registrar é a implantação das *Township and Village Enterprises* (TVE's),<sup>9</sup> que passaram a ter importância econômica significativa, sendo uma experiência inovadora de organização empresarial e social, apresentando ganhos importantes de produtividade (Masiero, 2006). Essas empresas de municípios e aldeias, que representam uma mescla entre o público e o privado, passaram a ter um papel ativo na absorção de força de trabalho, na industrialização do meio rural e nos elevados índices de exportação chineses e, em alguns casos, transformando-se em grandes empresas globais. De acordo com Harvey,<sup>10</sup> essas empresas

eram particularmente ativas nas periferias rurais de grandes cidades como Xangai e em zonas provinciais como Guandong, que tinham sido liberadas ao investimento externo, e se tornaram uma incrível fonte de dinamismo na

economia durante os primeiros quinze anos do período de reforma. (Harvey, 2008, p.138)

Também deve ser enfatizado que a questão da força de trabalho aparece como outra variável fundamental para a devida compreensão do fenômeno chinês, mas não somente pelos baixos salários. Como ressaltado por Arrighi (2009), tem sido decisiva a oferta abundante de mão-de-obra qualificada barata e, mais importante, o uso de tecnologia apropriada a esta situação:

[...] mesmo em áreas urbanas, a principal vantagem competitiva dos produtores chineses não é o salário baixo por si só, mas o uso de técnicas que empregam mão-de-obra instruída e barata, em vez de máquinas e administradores caros. Um bom exemplo disso é a fábrica de automóveis Wanfeng, perto de Xangai, onde não há um único robô à vista. Como em muitas outras fábricas chinesas, as linhas de montagem são ocupadas por fileiras de rapazes recém-saídos das muitas escolas técnicas da China os quais trabalham com pouco mais do que grandes furadeiras elétricas, chaves de boca e martelos de borracha (Arrighi, 2009, p.371; grifo nosso).

Essa combinação de abundância de força de trabalho qualificada com técnicas consideradas ultrapassadas revela a capacidade de inovar e de buscar um caminho próprio de desenvolvimento. Os resultados têm sido impressionantes e as transformações decorrentes podem ser qualificadas como as mais importantes e impactantes na evolução recente do sistema-mundo capitalista. Merece ser lembrado que esse processo teve seu alvorecer com a chegada de Deng Xiaoping<sup>11</sup> ao poder no final dos anos 1970, quando foi implantada a estratégia de “um centro, dois pontos principais”,<sup>12</sup> que teve, entre outras, as seguintes implicações econômicas:

o governo chinês devolveu as propriedades agrícolas aos fazendeiros particulares, afastou o governo central da maioria das atividades econômicas, estabeleceu áreas especiais de produção para exportação e acolheu as corporações internacionais. O produto nacional quadruplicou em 20 anos e o padrão de vida triplicou (Arrighi, 2009, p.450).

O fato é que a China, combinando a utilização intensiva da força de trabalho barata e qualificada com uma política de atração de investimentos externos diretos (inclusive através de *joint ventures*), passou a se integrar paulatinamente nas cadeias de valor globais. Mas é importante assinalar

que a competitividade chinesa não é condicionada somente pelos baixos salários e pela abundância da força de trabalho, já que outros fatores devem ser agregados para a compreensão do fabuloso crescimento desse país: a taxa de câmbio favorável,<sup>13</sup> o ingresso de investimento externo direto (principalmente a partir dos anos 1990) e o enorme potencial do mercado interno chinês, potencial que ainda não tem sido possível explorar para diminuir a dependência dos mercados externos.<sup>14</sup>

Como destacado por vários autores, desde então China vem impactando o mundo pelo seu consumo crescente de matérias-primas, como ferro, aço, cimento, carvão e petróleo. Apesar de seu limitado potencial agrário, por conta da escassez de terras cultiváveis, esse país possui boas reservas minerais que são, no entanto, insuficientes para atender o notável crescimento econômico das últimas décadas (9,75% ao ano na década de 1980; praticamente 10% ao ano na década de 1990; e 10,11% ao ano entre 2000 e 2007). Por conta disso, é perfeitamente compreensível a estratégia chinesa recente de não só comprar essas matérias-primas no exterior, mas adquirir, na totalidade ou em parte, empresas estrangeiras de setores considerados estratégicos, mesmo aquelas sediadas no centro da economia capitalista mundial. Na sequência do texto, mostraremos como o fundo soberano de riqueza aparece como um dos elementos dessa estratégia desenvolvimentista.

## **Os fundos soberanos de riqueza (FSR): conceito e avaliação**

Para a compreensão dos fundos soberanos, é necessário preliminarmente apresentarmos, de forma bem resumida, uma caracterização do sistema monetário internacional nos dias atuais. Como destacado por Prates (2005), um sistema monetário internacional é formado, a cada período da história, pela sua moeda internacional, pelo regime cambial vigente, pelo grau de mobilidade de capitais e pela a dimensão hierárquica desse sistema.

O atual arranjo monetário internacional está ancorado na supremacia do dólar como moeda reserva e numa hierarquia monetária a ela associada, formando uma Pirâmide Monetária, estreita no topo, com uma ou poucas moedas dominando, e crescentemente larga na base



(Cohen, 2009a). O posicionamento das moedas na pirâmide monetária está associado ao grau de conversibilidade de uma moeda nacional, ou seja, a sua capacidade de desempenhar, no âmbito internacional, as três funções da moeda: meio de troca, unidade de conta e reserva de valor. Diferentes graus de conversibilidade da moeda responderão por diferentes posições da moeda na hierarquia monetária.

O dólar posiciona-se no topo da pirâmide por ser a única moeda que desempenha integralmente as três funções da moeda num contexto internacional. O dólar é meio de troca por ser a moeda predominante nas transações monetárias internacionais; é também unidade de conta, sendo a moeda predominante de denominação dos contratos nas transações financeiras internacionais; e exerce a função de reserva de valor, uma vez que é considerado o ativo mais líquido e seguro do sistema monetário internacional e com capacidade de servir como lastro da riqueza financeira mantida pelos bancos centrais, através dos títulos nela denominados.

As moedas dos demais países centrais também desempenham funções de meio de troca e unidade de conta. No que diz respeito à função reserva de valor, embora também sejam ativos de reserva nos portfólios dos investidores estrangeiros, atuam de forma secundária. No caso das moedas dos países emergentes, essas não são conversíveis, e, de forma geral, países emergentes não são capazes de emitir dívida externa denominada na própria moeda (Prates, 2005).

A hierarquia monetária associada à existência de uma moeda reserva no âmbito internacional está refletida no poder monetário dos Estados Nacionais e os seus diferentes graus de autonomia na execução de políticas econômicas domésticas (Cohen, 2009a). Os Estados Unidos, país emissor da moeda-chave internacional, usufruem a maior autonomia na condução de suas políticas econômicas domésticas. Em função da posição da natureza conversível de suas moedas, o grau de autonomia na condução de políticas econômicas dos países centrais (mesmo não sendo países emissores da moeda-chave) é maior do que a dos países que estão na base da pirâmide monetária. Por sua vez, os países emergentes, por serem emissores de moedas não conversíveis, possuem menor grau de autonomia na execução de suas políticas. Assim, num ambiente de ampla volatilidade de capitais, responsável pela alternância de períodos de abundância e de escassez de recursos

externos nos países emergentes, esses países não têm autonomia para adotar as políticas anticíclicas necessárias para reduzir os impactos desses fluxos de capitais sobre o desempenho econômico doméstico, como pode ser visto com as crises financeiras ao longo dos anos 1990.

Dessa forma, considerando a hierarquia monetária num sistema monetário internacional caracterizado pela lógica especulativa e pelas finanças globalizadas e desregulamentadas, um país que esteja na base da pirâmide monetária precisa aceitar acumular a moeda-reserva se quiser participar da economia internacional.

O ciclo econômico internacional, interrompido pela crise *subprime* de 2008, foi marcado pela expansão do comércio internacional, elevação do preço das *commodities* e abundância de liquidez internacional. Nesse contexto, vários países emergentes e exportadores de *commodities*, ao obter superávits em conta corrente e no balanço de pagamento, acumularam excessivo volume de reservas internacionais. Em vários desses países o nível atual de reservas ultrapassa largamente as normas internacionais de prudência quanto ao nível de reserva recomendado. O Fundo Monetário Internacional, por exemplo, sugere que um país mantenha um nível mínimo de reservas suficiente para cobrir o saldo de três meses de importações, ou que seja equivalente a dois terços do saldo negativo em transações correntes. Em 2011, a Coreia do Sul, por exemplo, apresentou um saldo em conta corrente de US\$ 26,51 bilhões enquanto acumulou reservas no valor de US\$ 306,4 bilhões. O caso da China é ainda mais notável, pois, em 2011, seu saldo em conta corrente foi de US\$ 201,7 bilhões e suas reservas alcançaram US\$ 3,213 bilhões.<sup>15</sup>

O acúmulo excessivo de reservas internacionais, no entanto, tem implicado complexas consequências para países em desenvolvimento. Em primeiro lugar, ressalta-se o desalinhamento entre as moedas, através do fortalecimento da moeda local. O fortalecimento de suas moedas, por sua vez, torna as exportações mais caras e com impactos na competitividade de seus produtos exportáveis. Ressalta-se também que, a fim de reduzir a pressão inflacionária gerada pelo excesso de reservas internacionais, alguns países em desenvolvimento precisam emitir títulos nos mercados locais para tirar dinheiro de circulação, pagando juros altos.

Do ponto de vista dos países periféricos, embora o acúmulo excessivo de reservas gere impactos negativos para o país, num sistema financeiro marcado por crescente volatilidade e mobilidade dos fluxos de capitais, a estratégia de acumular reservas tornou-se uma necessidade para aqueles países que não possuem as moedas hierarquicamente mais relevantes e, portanto, estão mais sujeitos aos ataques especulativos. Conclui-se, assim, que o substancial crescimento do valor das reservas nos bancos centrais dos países que possuem moedas não conversíveis pode ser explicado pelos desequilíbrios intrínsecos de um sistema monetário internacional baseado no dólar-flexível como moeda-reserva. Este sistema, por um lado, obriga os bancos centrais desses países a acumularem um montante elevado de reservas como defesa contra a volatilidade inerente ao próprio sistema e, por outro lado, permite que o volume de liquidez internacional seja determinado pela condução da política econômica doméstica dos Estados Unidos.

Assim, os bancos centrais de países com excedente de reservas, começam a se preocupar em como administrá-las, de forma a buscar alternativas de gestão desse excedente. De modo geral, os bancos centrais dos países periféricos aplicam parte substancial destas reservas de câmbio em produtos financeiros sem riscos e rapidamente mobilizáveis, principalmente em títulos de curto prazo do Tesouro dos EUA, mas com baixa rentabilidade. Considerando que, por um lado, em alguns países as reservas já ultrapassam largamente a margem de segurança considerada necessária, e, por outro lado, a constatação de que a baixa rentabilidade dos títulos públicos americanos está se reduzindo cada vez mais,<sup>16</sup> parte dessas reservas está sendo canalizada para os chamados fundos soberanos (*sovereign wealth fund*). Fundos soberanos são fundos de investimentos estatais que buscam aplicar os excedentes das reservas cambiais em ativos mais rentáveis que os títulos soberanos dos EUA.

Dessa forma, países que são grandes detentores de reservas começam a aplicar parte dos recursos na compra de empresas estrangeiras e ativos reais, ou investir em bolsas ou em bônus de empresas, em busca de um retorno maior do que o obtido com os títulos soberanos dos EUA. Países de economia emergente, como China e Coreia do Sul, criaram, recentemente, fundos com recursos de suas reservas cambiais

que seriam destinados à compra de participações acionária sem bancos e empresas de nações desenvolvidas.

Ressalte-se que não há consenso na literatura sobre o significado dos fundos soberanos de riqueza (FSR). Cagnin *et al.* (2008) destacam que não existe uma definição consensual para os *sovereign wealth funds*, sendo esses, muitas vezes, confundidos com os fundos de estabilização e os *saving funds*. Segundo os autores, no entanto, a distinção conceitual deve ser feita, uma vez que existem diferenças nos objetivos e na forma de captação de recursos.

Os *saving funds* são fundos formados a partir da tributação das atividades relacionadas a recursos naturais com objetivo de conservação da riqueza para gerações futuras. Muitos países que tem sua principal exportação baseada em riqueza não-renovável (petróleo, cobre ou gás natural) criaram um fundo cambial com o objetivo de garantir o direito de apropriação dessa riqueza, agora sob a forma de ativos financeiros, pelas gerações futuras. São exemplos dos *saving funds* o *Future Generations Fund*, criado em 1976 pelo governo do Kuwait, a partir do seu fundo de estabilização e o *Alaska Permanent Fund*, também de 1976. O fundo norueguês, *Government Petroleum Fund – Global (GPF-G)* – consiste num fundo de estabilização, mas que também possui o objetivo de conservação intergeracional de riqueza.

Os *fundos de estabilização* foram criados por países cujas economias são dependentes da exportação de produtos sujeitos as oscilações de preço, como, por exemplo, os países exportadores de petróleo, como Trinidad e Tobago, Emirados Árabes, Kuwait, Irã, Noruega, Rússia e Venezuela. No mesmo sentido, o Chile adotou os fundos de estabilização devido a sua dependência em relação ao cobre. Durante os períodos de ampliação das exportações, crescem também as transferências ao fundo, que são direcionadas ao sistema financeiro internacional, reduzindo, assim, a tendência de valorização da moeda doméstica. Nos períodos de redução das exportações, e a consequente redução da entrada de divisas, ampliam-se as transferências de recursos do fundo para o orçamento público, contrabalançando a queda da receita do governo, devido ao peso da *commodity* na economia, além de reduzir a tendência à desvalorização cambial.<sup>17</sup>

Os *sovereign wealth funds* representam uma estratégia mais arrojada de administração das reservas, pois são dotados de uma gestão

própria, frequentemente próxima da gestão de fundos de investimentos privados, aplicando as reservas em aplicações mais rentáveis que os títulos de dívida pública dos países desenvolvidos, especialmente aqueles emitidos pelo Tesouro americano.

Como já dissemos anteriormente, não existe uma definição única sobre os fundos soberanos de riqueza (FSR), mas adotaremos aqui a concepção de Caparica, que os trata como um *grande conjunto de ativos de propriedade governamental*. Para esse mesmo autor

os recursos que alimentam estes fundos são, em geral, provenientes de reservas internacionais, de superávits fiscais ou de recursos oriundos de programas de privatização. No caso das reservas internacionais, quando são direcionadas para estes instrumentos, são geridas de forma separada das reservas que permanecem no Banco Central. (Caparica, 2010, p.12)

É importante ressaltar que, embora existam desde 1953, quando o Kuwait criou seu fundo soberano,<sup>18</sup> os FSR passaram a chamar mais atenção na primeira década do presente século, levando alguns analistas a se alarmarem com o fato de países periféricos e semi-periféricos virem a se tornar proprietários de ativos nos países centrais,<sup>19</sup> tendência que se tornou mais aguda a partir de 2008, quando, em especial por conta da crise financeira, alguns desses fundos estiveram envolvidos em transações de compras de ativos em instituições financeiras que estavam no centro da referida crise, como o *Citigroup* e o *Morgan Stanley*.

A pesquisa de Cagnin *et al.* mostrou que o crescimento dos ativos e a escala das operações de investimentos dos fundos soberanos de riqueza e de outras entidades estatais dos países em desenvolvimento acabaram desencadeando um debate nos EUA e na Europa sobre os interesses desses fundos e desses países em corporações americanas e europeias:

o debate nos países industrializados esteve relacionado com as motivações dos investimentos estatais de terceiros países. A falta de informações sobre a composição dos portfólios e as estratégias de investimento dos fundos de riqueza soberana suscitou temores se eram motivadas não apenas financeiras (busca de elevado retorno para os ativos acumulados), mas também geopolíticas. (Cagnin *et al.*, 2008, p.38-9)

Em outras palavras, os países centrais trouxeram à baila preocupações com a “segurança nacional”, tendo em vista a possibilidade aventada de os fundos soberanos dos países periféricos ou semi-

periféricos controlarem “segmentos e conhecimentos considerados estratégicos, como na indústria de defesa, infra-estrutura pública e privada (portos, energia telecomunicações), empresas tecnológicas e acesso a fontes de suprimento de recursos naturais”(Ibid., p.38-39).

Com base nos números mais recentes, disponibilizados pelo *Sovereign Wealth Fund Institute* (SWFI),<sup>20</sup> em julho de 2012 os 50 principais FSR tinham um total de US\$ 5.062,00 bilhões de dólares. Embora esse montante seja bastante inferior aos montantes financeiros existentes em outras fontes, como destacado por Cagnin *et al.* (2008), é digno de menção o potencial de crescimento dos FSR, com apontado por Cohen (2009b) e Sias (2008), que citam projeções do FMI a esse respeito.<sup>21</sup>

Esses dados sugerem uma indagação: estaria em curso um fortalecimento financeiro das periferias e semiperiferias em relação ao centro? Levantamos essa pergunta porque, de acordo com o FMI,

as reservas internacionais somavam US\$ 5,3 trilhões em dezembro de 2007, sendo US\$ 1,4 trilhão dos países desenvolvidos e US\$ 3,9 trilhões dos países em desenvolvimento. Dentre os países em desenvolvimento, as maiores reservas internacionais estavam em poder da China, com US\$ 1,5 trilhão, seguida pela Rússia, com US\$ 445,3 bilhões; em terceiro lugar encontrava-se a Índia, com US\$ 256,8 bilhões e o Brasil aparecia em quarto lugar, com US\$ 180 bilhões. (Cagnin *et al.*, 2008, p.4)

Não é à toa, portanto, que o FSR chinês CIC tenha aumentado de US\$ 200 bilhões em 2007, quando foi criado, para US\$ 482 bilhões em julho de 2012. É do FSR da China que trataremos a seguir.

## **O FSR como instrumento da estratégia de desenvolvimento chinesa**

Em seu último livro, Giovanni Arrighi (2009, p.13), entre outras coisas, discutiu a dinâmica da ascensão da China, tendo como pano de fundo “a transferência do epicentro da economia política global da América do Norte para a Ásia Oriental”. Esse mesmo autor, na parte quatro da obra citada, mostra alguns elementos da estratégia de “ascensão pacífica” chinesa, que também é destacada por Pereira Pinto (2005), Pautasso (2006), Michel (2008) e Khanna (2008), entre outros.

Concordando com a linha geral de argumentação que enxerga nos impressionantes indicadores do desenvolvimento econômico chinês a possibilidade de uma transformação mais profunda na economia-mundo capitalista, argumentamos que os fundos soberanos se inserem em uma estratégia maior do Estado chinês de se posicionar como protagonista no sistema internacional. Ao mesmo tempo, os fundos soberanos são uma forma de dar vazão às enormes quantidades de reservas acumuladas pelos superávits comerciais, possibilitados pelo modelo de desenvolvimento baseado em exportações.

Embora os outros países do Leste Asiático também tivessem acumulado reservas, o que diferencia a China, como em quase tudo, é o volume. Tal é o caso dos FSR, pois a China possui diferentes fundos que figuram entre os maiores do planeta. Independente da fonte e da definição que se possa dar ao que são fundos soberanos, dois deles, o *Safe Investment Company*, o *China Investment Corporation* (CIC) e o *National Social Security Fund* (NSSF), estão no topo de qualquer ranking referente ao tamanho e importância do fundo. O NSSF, criado em 2000, com a finalidade de reinvestir internamente derivativos governamentais, vem expandindo seus investimentos no exterior, especialmente na área de *private equity*. Dados recentes (julho de 2012) evidenciam que esses três fundos chineses representam 23,40% do montante total dos fundos soberanos de riqueza, perfazendo um total de US\$ 1.184,00 bilhões de dólares. Acrescentando os montantes do Hong Kong *Monetary Authority Investment Portfolio*, isto é, US\$ 293,3 bilhões, a participação da China no total dos fundos soberanos de riqueza chega a 29,19% do total (US\$ 1.477,7 bilhões).

Em março de 2007 o governo chinês anunciou que criaria um fundo soberano para administrar de maneira mais eficaz suas reservas cambiais, que na época se aproximavam de US\$ 1.500,00 bilhões e provocavam desajustes econômicos. Nesse contexto, a criação de um fundo de investimento mais dinâmico, com um portfólio mais amplo, buscando investimentos de maiores risco e retornos, representava uma opção mais rentável à aplicação das reservas em títulos da dívida pública americana. (Martin, 2008) O *China Investment Corporation* (CIC) foi instituído em 27 de setembro de 2007, com um capital inicial de US\$ 200 bilhões, o que já o colocava dentre os maiores



FSR do planeta. Contudo, não foram apenas os valores iniciais que chamaram a atenção internacional para este agente. Durante a crise *subprime*, de 2008, o CIC ganhou destaque ao adquirir, já em dezembro de 2007, 9,9% da firma de financiamentos estadunidense *Morgan Stanley* pela quantia de US\$ 5 bilhões, justamente em um momento no qual algumas instituições financeiras vinham passando por fortes problemas estruturais.

Informações, divulgadas pela imprensa especializada, que resumiremos a seguir, nos levam a concluir que o CIC tem uma política de aquisição de ativos em países ocidentais que parece configurar uma orientação estratégica por parte do Estado chinês. Por exemplo, no final de 2009, o CIC possuía US\$ 651,7 milhões investidos na companhia Vale do Rio Doce;<sup>22</sup> tinha comprado 17,2% da mineradora canadense *Teck Resources* por US\$ 1,5 bilhões e 11% de um grupo estatal de energia do Casaquistão (*China Daily*, 28/01/2010) e investido também US\$ 713,8 milhões na gestora de recursos *Blackrock*. Além disso, possuía ao todo US\$ 9,63 bilhões investidos em mais de 60 companhias nos Estados Unidos, incluindo Coca-Cola, Apple, Johnson & Johnson (*China Daily*, 10/06/2010). O fundo CIC também adquiriu 15% do capital da empresa de energia americana AES (que no Brasil controla a distribuidora Eletropaulo e a geradora AES Tietê), por US\$ 1,58 bilhões, em 2009 (Valor Econômico, 06/11/2009). Também em 2009, o fundo CIC comprou por US\$ 300 milhões uma participação de 45% na empresa petrolífera russa *Nobel Oil Group* (*China Daily*, 15/09/2010).

Ressaltamos aqui que o fundo CIC tem uma estratégia baseada na diversificação de investimentos. Em 2009, “fez parte de um consórcio que realizou o resgate de Canary Wharf, um complexo de edifícios comerciais em Londres, em US\$ 1,3 bilhões” (*China Daily*, 11/05/2009). No mesmo ano, o fundo em questão declarou que investiria US\$ 300 milhões na empresa de alumínio russa United Co Rusal (*China Daily*, 12/09/2009). Em 2010, foi noticiado também que o CIC planejava investir US\$ 50 milhões na companhia de produtos de higiene e beleza francesa L’Occitane.

Também os países periféricos estão recebendo aplicações do fundo CIC. Em 2010, o presidente do CIC visitou o Egito para discutir investimentos naquele país árabe, especificamente em atividades de



infraestrutura (*China Daily*, 16/06/2010). No mesmo ano, o fundo em questão também planejava investir na Indonésia o montante de US\$ 25 bilhões, e já tinha participações na maior companhia carbonífera do país, a *Bumi Resources* (*China Daily*, 03/08/2010). Para usar as palavras do próprio presidente do fundo, Jin Kiqun,

nós seguiremos construindo a nossa presença nos mercados emergentes por meio da cooperação com parceiros locais em geral. [...] Estamos também otimistas quanto ao crescimento na América Latina e estamos preparados para aumentar os investimentos na região. [...] O Brasil está crescendo rapidamente, mas Chile e Colômbia também estão oferecendo oportunidades interessantes para os investidores dos *private equity*. (*China Daily*, 31/03/2011)

O que sustenta nossa hipótese de que não se tratam apenas de investimentos no exterior visando rentabilidade financeira? A origem estatal dos recursos e o fato de sua aplicação estar ocorrendo em setores estratégicos indicam que, para além das transações econômico-financeiras, estão considerações de natureza política e mesmo geopolítica, por parte do Estado chinês. Como apontado por Alcioly *et al.*:

As teorias clássicas da internacionalização produtiva não são capazes de explicar plenamente este processo na China. Neste país, a internacionalização é fortemente comandada pelo Estado e só a partir das mudanças políticas e institucionais recentes pode ser mais bem compreendida. A partir de 2002, com a instituição da política “*Go Global*” o Estado chinês passou a oferecer uma série de incentivos às empresas internacionalizadas, além de facilitar o processo administrativo para a realização dos investimentos. *A observação das características gerais dos investimentos chineses no exterior também permite argumentar que as motivações para internacionalizar vão além das de cunho puramente comercial, passando pela questão da sustentabilidade do balanço de pagamentos até mesmo objetivos de cunho geopolíticos.* (Alcioly *et al.*, 2008, p. 2; grifo nosso)

Para que possamos dimensionar adequadamente as implicações geopolíticas dos FSR chineses, é preciso levar em conta que o Estado chinês não é um Estado a mais no sistema interestatal, e sim um gigante, em termos populacionais, culturais e em capacidade de realização, como fica demonstrado nas transformações que esse Estado vem realizando desde os anos 1980, pelo menos. Por tudo isso, embora não seja expansionista e nem belicoso (Arrighi, 2009), a China

certamente pretende se colocar no topo do sistema interestatal e, entre suas armas, podemos incluir os fundos soberanos de riqueza. É nesta perspectiva que ganha sua verdadeira dimensão a seguinte afirmação do Premiê Wen Jiabao, em 20 de julho de 2009, proferida em um discurso sobre política e estratégia chinesas. Disse ele que pretendia “[...] *acelerar a implementação da estratégia ‘going out’, fazendo uso de reservas cambiais e comerciais em combinação com os investimentos estrangeiros e a exportação de mercadorias*” (Jiabao, W. *apud* Backer, 2010, p.100; grifo nosso).

Como notou corretamente Backer, “o discurso de Wen relacionou, explicitamente, a estratégia chinesa ‘Go Global’ com o seu FSR, bem como outros veículos de investimento soberanos” (Ibid., p.100). As informações da imprensa especializada acerca do FSR chinês, sumariamente expostas nessa seção, parecem indicar que a China, através do CIC, está se aproveitando da conjuntura internacional extremamente favorável para se posicionar estrategicamente no sistema internacional, adquirindo participações, minoritárias ou majoritárias, em empresas consideradas estratégicas em várias regiões do mundo. Isso parece ter ficado mais evidente a partir da crise econômica mundial de 2008, que, segundo Vadell (2011, p.75), “foi o efeito catalisador para a China ocupar espaços cada vez mais importantes nas instituições internacionais e para a sua expansão de investimentos nas mais diversas regiões do planeta”.

Como destacado por Backer (2010, p.143), os fundos soberanos de riqueza fazem parte da estratégia dos novos atores financeiros globais, notadamente a China. No caso em tela, o CIC (fundo de origem e controle estatal, mas administrado como empresa privada) significa uma experiência pioneira, nas palavras desse autor, porque “representa o centro de redes de coordenação de investimento público-privados, em que a maximização das finanças ou da riqueza está misturada com os objetivos políticos definidos pelo Estado”. Como vimos nessa seção, objetivos estratégicos de aquisição de ativos no setor de recursos naturais vêm sendo realizados de forma crescente nos últimos anos. Como o fornecimento desses recursos naturais é imprescindível para a manutenção do crescimento chinês, pode-se perceber que o CIC se apresenta como um instrumento daquele Estado, tanto econômico quanto geopolítico.

## Considerações finais

A discussão precedente tentou mostrar a importância dos fundos soberanos de riqueza, em particular para os países ditos emergentes, como a China. O caso desse país, aqui brevemente delineado, indica a utilização dos recursos desse tipo para a aquisição de recursos naturais estratégicos no exterior, o que se coaduna com os objetivos do Estado desenvolvimentista chinês.

No entanto, tanto por seu volume, quanto pelas incertezas que pairam sobre a economia-mundo depois de 2008, muitas dúvidas persistem sobre as potencialidades dos fundos soberanos para alavancar o desenvolvimento chinês e o protagonismo deste Estado no sistema mundial. Sendo um dos resultados da concentração na China de grande parcela da liquidez mundial decorrente do modelo baseado em exportações e no baixo consumo interno, os próprios fundos também implicam armadilhas. Isso porque sua aplicação em momento de recessão mundial tem como consequência os baixos retornos e, simultaneamente, o aumento dos preços dos ativos cujos proprietários conhecem a fartura do caixa chinês. Nesta conjuntura os objetivos políticos tendem a se sobressair aos cálculos de custo-benefício financeiro, o que pode fazer sentido imediatamente, mas se revelar desastroso, se, por exemplo, o modelo exportador baseado no endividamento estatal e privado dos EUA esgotar suas potencialidades.

Como se vê, há muito ainda o que ser pesquisado, não só sobre os fundos soberanos em si mesmos, mas sobre sua vinculação com a continuidade da ascensão da China. Esta, por sua vez, depende da economia política interna deste país, pois as relações entre grupos dentro do Partido Comunista Chinês e entre as classes sociais está sustentada nas respectivas posições no modelo econômico chinês, que vinculou umbilicalmente EUA e China. Afinal, as exportações chinesas são pagas com dólares que são aplicados em títulos do tesouro estadunidense. Caso o fluxo de dólares diminua, tudo vai mudar. E não só na China e nos EUA, como no restante da economia-mundo capitalista.

Em trabalhos futuros, pretendemos aprofundar a investigação, acompanhando o movimento de aquisição dos ativos no exterior por parte dos fundos chineses. Além disso, procuraremos não só mais evidências da inserção do FSR na estratégia global da China, como

também avaliar os resultados desta inserção para esse país, para os países envolvidos e para o futuro do sistema capitalista mundial.

## Abstract

Several authors have seen China as a rising power and they have point out the possibility of China will emerge as the epicenter of an “Asian Twenty-First Century”. Evidences of this scenario are the remarkable Chinese economic growth, the growing importance of their manufacturing production on a global scale and the recent increase of foreign investments of this country in other regions of the world. The growing Chinese trade surpluses have been directed to increase its foreign reserves and, more recently, the formation of a sovereign wealth fund. The China Investment Corporation (CIC), the Chinese sovereign fund, should be seen as an instrument of transformation of China into an important player in the global system, especially due to the size of the resources involved and their strategic performance. The main reason it is concerned because this country has been using part of its foreign reserves, through this and other funds, to invest in economic sectors considered strategic in other countries, be they central or peripheral. The aim of this paper is to show some evidences that the CIC is part of the Chinese development strategy, which includes the occupation of privileged spaces in the capitalist world-economy.

**Key words:** China; sovereign wealth fund; development.

## Referências

- ALCIOLY, L. *et al.* “A internacionalização das empresas chinesas”. In: IPEA, Nota técnica, 2008. Disponível em <[www.ipea.gov.br](http://www.ipea.gov.br)>.
- ALDEN, C. “China in Africa”. *Survival: Global Politics and Strategy*, Londres, 47:3, 2005, p.147-164.
- AJAKAIYE, O. “China and Africa: opportunities and challenges”. In: *A presentation at the African Union Task Force*. Addis Ababa, Etiópia, Setembro, 2006.
- AMSDEN, A. *A ascensão do “resto”*. São Paulo: Editora da UNESP, 2010.
- ARRIGHI, Giovanni. *A ilusão do desenvolvimento*. Petrópolis: Vozes, 1997.
- \_\_\_\_\_. *Adam Smith em Pequim*. São Paulo: Boitempo, 2009.

- BACKER, L.C. “Sovereign investing in times of crisis: global regulation of sovereign wealth funds, State-owned enterprises and the Chinese experience”. *Transnational Law & Contemporary Problems*, vol. 19:3, winter 2010, p.1-142.
- CAGNIN, R.F. *et al.* « O debate em torno dos fundos cambiais: experiências internacionais”. *Texto para Discussão, IE/UNICAMP*, Campinas, n.150, Nov. 2008, 629p.
- CANIGLIA, L. “Western ostracism and China’s presence in Africa”. *China Information*, 25 (2), 2011, p.165-184.
- CAPARICA, R.F.C. *O papel dos fundos soberanos na economia mundial*. Rio de Janeiro, FGV, 2010. (Dissertação de Mestrado em Finanças e Economia Empresarial da Escola de Pós-Graduação em Economia)
- CASTELLS, M. *Fim de milênio*. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA). *The World Fact Book*, 2011. Disponível em <[www.cia.gov](http://www.cia.gov)>.
- CHINA DAILY. “CIC to train its focus on the emerging markets.” 31/03/2011. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- \_\_\_\_\_. “CIC may invest up to \$25b in Indonesia.” 03/08/2010. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- \_\_\_\_\_. “Chairman of CIC to visit Egypt.” 16/06/2010. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- \_\_\_\_\_. “CIC’s North American equities list revealed.” 10/06/2010. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- \_\_\_\_\_. “CIC planning more resource investments.” 28/01/2010. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- \_\_\_\_\_. “CIC likely to invest in Rusal public float.” 12/09/2009. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- \_\_\_\_\_. “Sovereign funds plans London arm.” 11/05/2009. Disponível em <[www.chinadaily.com.cn](http://www.chinadaily.com.cn)>
- COHEN, B. “The future of reserve currencies”. *Finance & Development*. Washington, D.C., International Monetary Fund, v. 46, n.3., Set. 2009a.
- \_\_\_\_\_. “Sovereign wealth funds and national security: the great tradeoff”. *International Affairs*, 85 (4), 2009b, p.713-731.
- \_\_\_\_\_. “The macrofoundations of monetary power”. In: ANDREWS, D.M. (ed.). *International Monetary Power*. Cornell University Press:

2006. Disponível em <<http://www.polsci.ucsb.edu/faculty/cohen/recent/index.html>>, Acesso em: 23/09/2010.
- DÉMURGER, S. *et al. Geography, economic policy and regional development in China*. Cambridge (EUA): Harvard University, March 2002. (Discussion Paper n.1950)
- FAIRBANK, J.K & GOLDMAN, M. *China – uma nova história*, 3ª ed. Porto Alegre: L&PM, 2008.
- FENBY, J. *The Penguin History of modern China – the fall and rise of a great power, 1850-2009*. Londres: Penguin Books, 2009.
- FISHMAN, T. *China S.A.* Rio de Janeiro: Ediouro, 2006.
- HARVEY, D. *Oneoliberalismo – história e implicações*. São Paulo: Loyola, 2008.
- HUI, Q. “A divisão do patrimônio da grande família”. *Contragolpes. Seleção de artigos da New Left Review*. São Paulo: Boitempo, 2006, p.85-110.
- HUNG, H. “Rise of China and the global overaccumulation crisis”. *Review of International Political Economy*, 2008, 15:2, p.149-179.
- \_\_\_\_\_. “O braço direito dos Estados Unidos? O dilema da República Popular da China na crise global”. *Novos Estudos*, 89, março de 2011a, p.17-37.
- \_\_\_\_\_. “Globalization and global inequality: assessing the impact of the rise of China and India”. *The American Journal of Sociology*, vol. 116, n.5, march 2011b, p.1478-1513.
- \_\_\_\_\_. “Global crisis, China and the strange demise of the East Asian Model”. In: SUTER, C. e HERKENRATH, M. (Eds.). *World society in the global economic crisis*. Berlim; Zurique: Lit Verlag, 2011c.
- KHANNA, P. *O segundo mundo: impérios e influência na nova ordem global*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2008.
- KYNGE, J. *A China sacode o mundo*. São Paulo: Globo, 2007.
- LE MONDE DIPLOMATIQUE. “A polêmica ascensão dos fundos soberanos”. Maio de 2008. Disponível em <[www.diplo.uol.com.br](http://www.diplo.uol.com.br)>.
- LYRIO, M.C. “A ascensão da China como potência: fundamentos políticos internos”. Brasília: FUNAG, 2010.
- MARTI, M.E. *A China de Deng Xiaoping*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007.
- MARTIN, M.F. “China’s Sovereign Wealth Fund”. *CRS Report for Congress. Washington*, January 22, 2008.
- MASIERO, G. “Origens e desenvolvimento das Township and Village

- Enterprises (TVE'S) chinesas". *Revista de Economia Política*, São Paulo, vol.26, n.3(103), julho/setembro de 2006, p.425-444.
- MICHEL, S. "When China met Africa". *Foreign Policy*, n.166, may/june 2008.
- PAUTASSO, D. *A China na transição do sistema mundial*. Porto Alegre, 2006. (Dissertação de Mestrado em Ciência Política – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas UFRGS)
- \_\_\_\_\_. "A economia continental chinesa e seu efeito gravitacional". *Revista de Sociologia e Política*, volume 19, número suplementar, novembro de 2011, p.45-56.
- PEREIRA PINTO, P.A. "China: a ascensão pacífica da Ásia Ocidental". *Revista Brasileira de Política Internacional*, n.48(2), 2005, p.70-85.
- PING, H. "Problemática rural y desarrollo desigual en China". In: OBSERVATORIO DE LA POLÍTICA CHINA. *El milagro chino visto desde el interior*. Madri: Editorial Popular, 2003, p.53-82.
- PRATES, D.M. "As assimetrias do sistema monetário e financeiro internacional". *Revista de Economia contemporânea*, **Rio de Janeiro**, v.9 n.2, Mai./Ago. 2005.
- SHENKAR, O. *O século da China*. São Paulo: Bookman Editora, 2008.
- SIAS, R. "O fundo soberano brasileiro e suas implicações para a política econômica". *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v.15, n.30, dez. 2008, p. 93-127.
- SPENCE, J. *Em busca da China moderna: quatro séculos de história*. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.
- TIEJUN, W. "Resumen y perspectivas del desarrollo rural en China a comienzo del siglo XXI". In: OBSERVATORIO DE LA POLÍTICA CHINA. *El milagro chino visto desde el interior*. Madri: Editorial Popular, 2003, p. 33-52.
- VADELL, J. "A China na América do Sul e as implicações geopolíticas". *Revista de Sociologia e Política*, volume 19, número suplementar, novembro de 2011, p.57-79.
- VALOR ECONÔMICO. "AES recebe US\$ 2 bilhões em aporte da China". 06/11/2009.
- VIEIRA, F.V. "China: crescimento econômico de longo prazo". *Revista de Economia Política*, São Paulo, v. 26, n. 3 (103), p.401-424, julho/setembro de 2006.

## Anexo I – Ranking dos fundos soberanos de riqueza (julho de 2012)

Quadro 1. Ranking dos fundos soberanos de Riqueza (julho de 2012)

Rank	País	Fundo Soberano	Ativos (US\$ bilhões)	Surgimento	Origem	Participação no total
1	UAE – Abu Dhabi	Abu Dhabi Investment Authority	627,0	1976	Óleo	12,39
2	Noruega	Government Pension Fund – Global	593,0	1990	Óleo	11,71
3	China	SAFE Investment Company	567,9	1997	Não commodity	11,22
4	Arábia Saudita	SAMA Foreign Holdings	532,8	n/a	Óleo	10,53
5	China	China Investment Corporation	482,0	2007	Não commodity	9,52
6	Kuwait	Kuwait Investment Authority	296,0	1953	Óleo	5,85
7	China – Hong Kong	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	293,3	1993	Não commodity	5,79
8	Singapura	Government of Singapore Investment Corporation	247,5	1981	Não commodity	4,89
9	Singapura	Temasek Holdings	157,7	1974	Não commodity	3,12



<b>Rank</b>	<b>País</b>	<b>Fundo Soberano</b>	<b>Ativos (US bilhões)</b>	<b>Surgimento</b>	<b>Origem</b>	<b>Participação no total</b>
10	Rússia	National Welfare Fund	149,7	2008	Óleo	2,96
11	China	National Social Security Fund	134,5	2000	Não commodity	2,66
12	Catar	Qatar Investment Authority	100,0	2005	Óleo	1,98
13	Austrália	Australian Future Fund	80,0	2006	Não commodity	1,58
14	UAE – Dubai	Investment Corporation of Dubai	70,0	2006	Óleo	1,38
15	UAE – Abu Dhabi	International Petroleum Investment Company	65,2	1984	Óleo	1,29
16	Libia	Libyan Investment Authority	65,0	2006	Óleo	1,28
17	Cazaquistão	Kazakhstan National Fund	58,2	2000	Óleo	1,15
18	Algeria	Revenue Regulation Fund	56,7	2000	Óleo	1,12
19	UAE – Abu Dhabi	Mubadala Development Company	48,2	2002	Óleo	0,95
20	Coreia do Sul	Korea Investment Corporation	43,0	2005	Não commodity	0,85
21	US – Alaska	Alaska Permanent Fund	40,3	1976	Óleo	0,80

<b>Rank</b>	<b>País</b>	<b>Fundo Soberano</b>	<b>Ativos (US bilhões)</b>	<b>Surgimento</b>	<b>Origem</b>	<b>Participação no total</b>
22	Malásia	Khazannah Nacional	36,8	1993	Não commodity	0,73
23	Azerbaijão	State Oil Fund	32,7	1999	Óleo	0,65
24	Irlanda	National Pensions Reserve Fund	30,0	2001	Não commodity	0,59
25	Brunei	Brunei Investment Agency	30,0	1983	Óleo	0,59
26	França	Strategic Investment Fund	28,0	2008	Não commodity	0,55
27	US – Texas	Texas Permanent School Fund	24,4	1854	Óleo e outros	0,48
28	Irã	Oil Stabilisation Fund	23,0	1999	Óleo	0,45
29	Nova Zelândia	New Zealand Superannuation Fund	15,9	2003	Não commodity	0,31
30	Canadá	Alberta's Heritage Fund	15,1	1976	Óleo	0,30
31	Chile	Social and Economic Stabilization Fund	15,0	2007	Bronze	0,30
32	US – New México	New Mexico State Investment Council	14,3	1958	Não commodity	0,28
33	Brasil	Sovereign Fund of Brazil	11,3	2008	Não commodity	0,22

<b>Rank</b>	<b>País</b>	<b>Fundo Soberano</b>	<b>Ativos (US\$ bilhões)</b>	<b>Surgimento</b>	<b>Origem</b>	<b>Participação no total</b>
34	Timor-Leste	Timor-Leste Petroleum Fund	10,2	2005	Óleo e gás	0,20
35	Bahrain	Mumtalakat Holding Company	9,1	2006	Não commodity	0,18
36	Omã	State General Reserve Fund	8,2	1980	Óleo e gás	0,16
37	Peru	Fiscal Stabilization Fund	7,1	1999	Não commodity	0,14
38	Botswana	Pula Fund	6,9	1994	Diamantes e minerais	0,14
39	México	Oil Revenues Stabilization Fund of Mexico	6,0	2000	Óleo	0,12
40	Arábia Saudita	Public Investment Fund	5,3	2008	Óleo	0,10
41	China	China-Africa Development Fund	5,0	2007	Não commodity	0,10
42	US – Wyoming	Permanent Wyoming Mineral Trust Fund	4,7	1974	Minerais	0,09
43	Chile	Pension Reserve Fund	4,4	2006	Bronze	0,09
44	Trinidad & Tobago	Heritage and Stabilization Fund	2,9	2000	Óleo	0,06
45	US – Alabama	Alabama Trust Fund	2,5	1985	Óleo e gás	0,05

<b>Rank</b>	<b>País</b>	<b>Fundo Soberano</b>	<b>Ativos (US\$ bilhões)</b>	<b>Surgimento</b>	<b>Origem</b>	<b>Participação no total</b>
46	Itália	Italian Strategic Fund	1,4	2011	Não commodity	0,03
47	UAE – Ras Al Khaimah	RAK Investment Authority	1,2	2005	Óleo	0,02
48	Nigéria	Nigerian Sovereign Investment Authority	1,0	2011	Óleo	0,02
49	Palestina	Palestine Investment Fund	0,8	2003	Não commodity	0,02
50	Venezuela	FEM	0,8	1998	Óleo	0,02
		<b>TOTAL</b>	<b>5.062,0</b>			<b>100,00</b>

Fonte: [www.swfinstitute.org](http://www.swfinstitute.org)

---

#### Notas:

<sup>1</sup> O objetivo desta seção é tão somente resumir alguns aspectos importantes do desenvolvimento chinês recente. Para uma compreensão de cunho primordialmente econômico e detalhada sobre o referido processo de desenvolvimento, ver Vieira (2006) e Démurger *et al.* (2002).

<sup>2</sup> Por exemplo: Kyngé (2007), Fishman (2006) e Shenkar (2008).

<sup>3</sup> Para uma compreensão básica, em perspectiva histórica, ver Spence (1996), Fairbank & Goldman (2008) e Fenby (2009). Para uma vigorosa argumentação em defesa da tese de que a chave da atual ascensão da China é sobretudo política, ver Lyrio (2010).

<sup>4</sup> Para uma instigante análise das vulnerabilidades da economia chinesa e de sua dependência do mercado norte-americano e dos entrelaçamentos decorrentes, os diversos trabalhos de Ho-Fung Hung listados na bibliografia.

<sup>5</sup> Para a compreensão básica acerca do relacionamento recente entre China e África, ver, entre outros, Alden (2005), Ajakaiye (2006) e Caniglia (2011).

<sup>6</sup> Para uma análise crítica da reestruturação do campo na China, ver Hui (2006), Tiejun (2003), (Ping, 2003) e Hung (2011a). O ponto comum, nos autores aqui mencionados, é a constatação de que as políticas do governo chinês para o meio rural criaram dificuldades para o campesinato e produziram um enorme êxodo rural.

<sup>7</sup> Pautasso (2011), por exemplo, dá especial ênfase à política estatal de atração de investimentos

externos diretos, com a utilização desse mecanismo.

<sup>8</sup> “Quando a expansão transfronteira começou, a diáspora capitalista chinesa tornou-se o principal intermediário entre os negócios japoneses e locais em Cingapura, Hong Kong e Taiwan – onde os chineses étnicos constituíam a maioria da população – e, mais tarde, na maioria dos países da Associação das Nações do Leste Asiático, onde os chineses étnicos eram uma minoria, mas ocupavam uma posição de comando nas redes locais de negócios. A expansão transfronteira do sistema japonês de subcontratação de múltiplas camadas foi dessa forma sustentada, não apenas por apoio político norte-americano ‘vindo de cima’, mas também por apoio comercial e financeiro chinês ‘vindo de baixo’.” (Arrighi, 2009, p.125)

<sup>9</sup> De acordo com Masiero (2006, p.425), as Township and Village Enterprises “são oficialmente consideradas uma classe de empresas de propriedade dos governos dos towns (aglomerações populacionais menores que uma cidade, mas maiores que uma vila) e comitês de villages (vilas), incluindo ainda aquelas possuídas por indivíduos e trabalhadores que residem nestas localidades”. O artigo em questão apresenta uma boa explicação sobre as origens, forma de funcionamento e perspectivas das TVEs.

<sup>10</sup> Esse autor faz ainda uma observação crítica a respeito dessas empresas: “Os relatos sobre a natureza dessas ECVs [Empresas de Cidades e Vilas, ou TVEs, na nomenclatura de Masiero (2006)] variam muito. Alguns citam dados segundo os quais eram operações privadas ‘em todos os aspectos, exceto no nome’, exploravam mão-de-obra rural ou migrante degradadamente barata – formada especialmente por jovens mulheres – e funcionavam longe de toda e qualquer forma de regulação. As ECVs muitas vezes pagavam salários aviltantes e não ofereciam benefícios nem proteções legais. Mas algumas delas ofereciam benefícios limitados em termos de assistência e de aposentadoria, bem como proteções legais. Nos casos da transição, surgiu todo tipo de diferenças que com frequência exibiam marcadas características locais e regionais” (Harvey, 2008:139).

<sup>11</sup> Para uma compreensão mínima do papel estratégico desse líder no processo de desenvolvimento chinês, ler A China de Deng Xiaoping, de Michael Marti (2007).

<sup>12</sup> Isto é, “a busca do desenvolvimento econômico com os Quatro Princípios Cardeais e as políticas de reforma e abertura” (Marti, 2007, p.26-27). Os Quatro Princípios Cardeais são os seguintes: “prosseguir na estrada do socialismo, preservar a ditadura popular democrática, sustentar a liderança do Partido Comunista e apoiar o marxismo-leninismo e o pensamento de Mao Zedong” (Ibid., p.25).

<sup>13</sup> Para uma compreensão sobre o papel da taxa de câmbio no caso chinês, ver Vieira (2006).

<sup>14</sup> Para as razões internas à China que vem dificultando a viragem do mercado externo para o interno ver os textos de Ho-Fung Hung.

<sup>15</sup> Informações extraídas do banco de dados *Central Intelligence Agency (CIA): The World Factbook*. Disponível em: [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/). Acesso em: 10/08/2012.

<sup>16</sup> Essas aplicações estão perdendo valor, primeiramente, devido ao declínio do dólar e, também, devido ao próprio aumento das reservas. De fato, à medida que os países emergentes passaram a acumular reservas em excesso, o aumento da demanda por títulos do Tesouro americano tem reduzido os juros de longo prazo, tornando as reservas pouco rentáveis.

<sup>17</sup> Observa-se que, mesmo que a busca por maiores rendimentos não seja o objetivo principal

dos saving funds ou dos fundos de estabilização, o baixo rendimento de ativos menos arriscados, incluindo os títulos do Tesouro dos Estados Unidos, tem conduzido esses fundos a agir de forma semelhante aos sovereign wealth funds, ou seja, agindo em busca de uma maior diversificação das aplicações.

<sup>18</sup> Para uma pequena cronologia sobre os fundos soberanos, ver Cagnin *et al.* (2008). Para um aprofundamento, ver Backer (2010).

<sup>19</sup> Como relatado na reportagem do jornal *Le Monde Diplomatique*, de maio de 2008, intitulada *A polêmica ascensão dos fundos soberanos*.

<sup>20</sup> Organização criada para estudar os fundos soberanos e seu impacto nos diferentes regimes internacionais. Para maiores informações, vide <[www.swfinstitute.org](http://www.swfinstitute.org)>.

<sup>21</sup> Como destacado por Cohen (2009b, p.714), “According to an early analysis by the International Monetary Fund, SWF holdings could soar to between \$6 trillion and \$10 trillion by 2013. Other projection have run even higher, to as much as \$8-12 trillion by 2015. Numbers like these have led some to identify SWFs as among the most important new ‘power brokers’ in the world economy” (p. 714).

<sup>22</sup> Fundo soberano chinês tem US\$ 652 milhões na Vale. Disponível em <http://economia.uol.com.br/noticias/estadao-conteudo/2010/02/09/fundo-soberano-chines-tem-us-652-milhoes-na-vale.htm>.

# Exploração capitalista de força social de trabalho heterogênea

Luiz A. M. Macedo\*

## Resumo

Este artigo propõe uma extensão de abordagens da economia política clássica (Smith, Ricardo e Sraffa) e de Marx sobre distribuição de renda, no que concerne à desigualdade entre salários e rendimentos de propriedade (particularmente lucros de capital), em associação com a relação entre “trabalho necessário” e “trabalho excedente”, que Marx chamou de “exploração”. A relação entre salários e lucros é aqui associada com outra caracterização marxiana da exploração, na forma capitalista, como relação entre “trabalho pago” e “trabalho não pago”; porém estes conceitos são redefinidos por meio do *poder de compra* dos salários e lucros agregados sobre “fatias” do PNL – Produto Nacional Líquido (anual). Uma vez que este PNL requer para sua produção o “trabalho anual da sociedade”, os rendimentos de propriedade (como poder de compra sobre o PNL) implicam a apropriação de uma parte desse trabalho social anual sem contrapartida de *trabalho* por parte dos próprios apropriadores, o que configura “exploração” (como definida no artigo). Define-se uma medida (“grau”) de exploração associada a uma dada distribuição da renda nacional entre trabalho e propriedade. Toda essa formulação é generalizada a fim de incorporar forças de trabalho heterogêneas (não-qualificadas e qualificadas).

**Palavras-chave:** Exploração; distribuição de renda; trabalho heterogêneo; Marx; Sraffa.

**Classificação JEL:** B-51.

---

\*Universidade Estadual de Montes Claros (Departamento de Economia e Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Social). O autor agradece aos pareceristas anônimos da Revista da SEP pelo exame do artigo e seus comentários. Na oportunidade, agradece também ao Centro Sraffa da Universidade de Roma III, particularmente a Antonella Stirati e Pierangelo Garegnani, pela oportunidade de aprofundar estudos sobre a obra de Sraffa em seu *Fellowship program* (2001/2002), com apoio da CAPES e afastamento com ônus da UFMG.

Este artigo propõe uma extensão de abordagens da economia política clássica (Smith, Ricardo e Sraffa) e de Marx sobre distribuição de renda, no que concerne à desigualdade entre salários e rendimentos de propriedade (particularmente lucros de capital), em associação com a relação entre “trabalho necessário” e “trabalho excedente”, que Marx chamou de “exploração”.

O argumento aqui segue Sraffa (1960) ao relaxar o tratamento clássico do salário (por parte de Smith, Ricardo e Marx) como uma “cesta” de bens de consumo, necessária à subsistência do trabalhador e à sua reprodução (reposição).

Baseando-se no modelo básico de Sraffa (o qual faz abstração de produção conjunta, capital fixo e “terra”,<sup>1</sup> o argumento associa a relação entre salários e lucros com outra caracterização marxiana da exploração, na forma capitalista, como relação entre “trabalho pago” e “trabalho não-pago” (apropriação de “trabalho não-pago”). Porém, tendo-se abandonado a suposição de uma cesta dada de bens de consumo necessários, “trabalho pago” é aqui redefinido por meio do *poder de compra* do montante *agregado* de salários sobre uma “fatia” do Produto Nacional Líquido (“PNL” no que se segue); o que implica uma redefinição correspondente de “trabalho não-pago”. Daí surge um conceito simples, porém significativo, de “exploração”.

Na extensão aqui sugerida, o “grau de exploração” emerge como uma variável “sombra” da distribuição da renda nacional entre trabalho e propriedade, sendo determinado como *resultado* de uma *dada* distribuição, independentemente de uma teoria sobre a determinação *quantitativa* desta distribuição, ou sobre a determinação *quantitativa* de salários e lucros. O grau de exploração é então expresso como uma função simples da fatia relativa do trabalho nessa distribuição.

Tal conceito de exploração não depende analiticamente de *magnitudes* de “valor” no conceito de Marx (valor-trabalho). Nem depende de qualquer outra teoria sobre determinação *quantitativa* de preços relativos.

Esse conceito generalizado pode ser formulado em termos de forças de trabalho homogêneas (como suposição simplificadora) *ou diretamente em termos de forças de trabalho heterogêneas*. Isso é feito na seção 3, onde o conceito de Marx é *modificado* e então articulado com uma versão *modificada* do modelo básico de Sraffa.



Tal versão modificada do modelo básico de Sraffa é apresentada na seção 2, enfatizando-se alguns aspectos pertinentes ao que se segue nas seções 3 e 4.

A seção 4 sugere extensões e generalizações adicionais, concluindo o artigo com alguns comentários.

Preliminarmente, a seção 1 pretende esclarecer alguns aspectos do conceito de “exploração” em *O capital* de Marx e seu tratamento de forças de trabalho qualificadas (“*skilled*”) *vis-à-vis* não-qualificadas (“*unskilled*”).

## **Resenha crítica de algumas formulações de Marx sobre exploração capitalista e forças de trabalho heterogêneas**

No Livro I de *O capital*, Marx analisou os vários aspectos do processo capitalista de exploração, no contexto de uma investigação científica (lógica e também histórica) sobre modos de produção. Tal análise constitui um pré-requisito para a exposição seguinte, bem como para a extensão que se esboça nas seções 3 e 4, a qual concerne particularmente à heterogeneidade da força social de trabalho e à medida de sua exploração.

Na seção 1.1, descreve-se alguns aspectos *gerais* (técnico-materiais) da produção social e do trabalho social, conforme a análise de Marx. Com base nisso, a seção 1.2 define “exploração” para os modos de produção social *em geral*, e a seção 1.3 recorda alguns elementos da teoria de Marx sobre exploração no modo de produção *capitalista*, ressaltando algumas suposições restritivas que adotou em suas teorias sobre valor e “mais-valia” (rendimento de capital). A seção 1.4 discute brevemente a dificuldade de Marx ao lidar com trabalho “complexo” (de força de trabalho qualificada) *vis-à-vis* trabalho “simples”.<sup>2</sup>

### **Aspectos gerais da produção social e do trabalho da sociedade**

Parte-se de um modelo simplificado da produção social, formulado por Sraffa (1960) na Parte I de seu livro *Produção de mercadorias por meio de mercadorias*, no qual se faz abstração de “terra” (natureza) e equipamentos utilizados na produção.

As operações produtivas de uma sociedade, durante um ciclo anual de produção, resultam – supõe-se – em certos níveis brutos de produção  $A, B, \dots, K > 0$  dos bens (ou serviços) singulares chamados “ $a$ ”, “ $b$ ”, ..., “ $k$ ”, constituindo tais bens o produto social bruto  $\{A, B, \dots, K\}$ . Tais quantidades brutas de produto são supostas conhecidas, bem como as respectivas técnicas empregadas para produzi-las, as quais se supõe separadas entre os bens – não havendo produção *conjunta* deles (por um mesmo processo). Supõe-se que, para cada bem (ou serviço), haja uma “indústria”, isto é, um conjunto de estabelecimentos produtivos (unidades técnicas de produção) que constitui um ramo da produção social de bens e serviços.

Aquelas quantidades brutas de produtos requerem diretamente o consumo de quantidades determinadas de algum(s) dos mesmos bens (produzidos anteriormente), como materiais (ou serviços) produtivos. Sejam  $A_a, \dots, K_a \geq 0$  as quantidades dos produtos  $a, \dots, k$  requeridas para produzir a quantidade  $A$  do bem  $a$ , e assim analogamente para os níveis brutos de produção dos demais bens.

A produção de  $A, B, \dots, K$  requer também o emprego de certas quantidades de trabalho (labor) ao longo do período, respectivamente  $L_a, \dots, L_k > 0$ , as quais são também conhecidas, sendo parte da especificação das técnicas de produção, supostas conhecidas. Supõe-se, por ora, que o trabalho seja homogêneo. Então  $L = \sum L_i$  para  $i = a, \dots, k$  é o trabalho total realizado durante o ano, o “trabalho anual da sociedade”.

Tais elementos técnico-materiais da produção social podem ser visualizados conjuntamente como se segue, onde cada linha representa a atividade anual de uma indústria:

$$\begin{array}{ccc}
 A_a \dots K_a & L_a & A \\
 \dots\dots\dots & \dots & \dots \\
 A_k \dots K_k & L_k & K
 \end{array} \tag{I}$$

onde  $A_a, \dots, K_k \geq 0$  podem ser = 0 para quaisquer dos “insumos” em qualquer indústria particular.

Resulta desses dados, sendo portanto igualmente conhecido, o Produto Nacional Líquido – PNL:  $\{(A - \sum A_a), \dots, (K - \sum K_k)\}$ , ou seja, as quantidades de produtos que restam (como produtos “finais”) deduzindo-

se das quantidades brutas as respectivas quantidades consumidas na produção (“consumo intermediário”)<sup>3</sup>. Supõe-se que tais quantidades líquidas são  $\geq 0$ , sendo  $>$  para pelo menos um dos bens.

Pode-se calcular neste modelo a quantidade de trabalho requerida, direta e indiretamente, para produzir o PNL, a qual se pode denotar por  $L^*$ ; e ocorre que esta quantidade  $L^*$  é igual a  $L$ , i.e. o “trabalho anual da sociedade”. Com efeito, a quantidade de trabalho requerida direta e indiretamente para produzir o produto *bruto* é a soma da quantidade *direta*,  $L$ , com a *indireta*, isto é, com a quantidade de trabalho requerida direta e indiretamente para produzir os meios de produção necessários; e, por outro lado, a mesma quantidade de trabalho direta e indiretamente requerida para produzir o produto *bruto* é igual à soma da quantidade requerida para produzir o PNL,  $L^*$ , com a quantidade requerida para produzir os meios de produção.

Por outro lado, o trabalho social total (anual),  $L$ , é a soma dos trabalhos (anuais) individuais das pessoas que compõem a sociedade, podendo estes ser  $>$  ou  $= 0$ , para cada indivíduo. Supõe-se aqui, como supõe Marx nas teorias de valor e mais-valia em *O capital* (como se verá adiante), que as forças individuais de trabalho sejam homogêneas (inclusive igualmente qualificadas ou, em particular, não-qualificadas), podendo contudo realizar diversos trabalhos “concretos” (“ocupações”). Abstraindo as formas concretas destes trabalhos, estes se reduzem à homogeneidade, enquanto atividades de forças de trabalho iguais, podendo então ser igualmente medidos pelo *tempo* de exercício da mesma capacidade de trabalho.

Os indivíduos participam também na distribuição do produto social, que é o PNL (definido acima). Este requer  $L^*$  para sua produção, sendo , de modo que a apropriação de parte do PNL representa apropriação de parte do trabalho social realizado.

Sendo assim, a produção social pode ser caracterizada, em seus aspectos *gerais* – aspectos *comuns* aos modos de produção social *em geral* – em termos de participação de cada indivíduo no trabalho social, tanto na prestação de trabalho como por meio da apropriação de parte do produto social. Em relação ao trabalho social total, cada indivíduo da sociedade tem associadas duas quantidades de trabalho: uma representa sua participação na produção, em termos da quantidade de trabalho

que ele próprio contribui; a outra é uma quantidade de trabalho igual à quantidade requerida para produzir a parte que lhe cabe na distribuição do produto social.<sup>4</sup>

Esta situação particular, com trabalho hipoteticamente homogêneo, é exemplificada por Marx com um modo de produção e distribuição fictício (entre outros casos históricos ou imaginários), o qual ilustra também alguns conceitos usados ou referidos neste artigo (destacados em itálico):

Imaginemos [...] uma associação de homens livres, que trabalham com meios de produção comunais, e despendem suas numerosas forças de trabalho individuais conscientemente como uma única *força social de trabalho*. [...] O *produto total* da associação é um *produto social*. *Parte desse produto serve novamente como meio de produção*. Ela permanece social. Mas *parte é consumida* pelos sócios como meios de subsistência. Por isso, tem de ser distribuída entre eles. [...] Só para fazer um paralelo com a produção de mercadorias, pressupomos que *a parte de cada produtor nos meios de subsistência* seja determinada pelo seu *tempo de trabalho*. [...] o *tempo* de trabalho serve simultaneamente de medida da *participação individual dos produtores no trabalho* comum e, por isso, também na *parte a ser consumida individualmente do produto* comum. As *relações sociais* dos homens com seus trabalhos e seus produtos de trabalho continuam aqui transparentemente simples tanto na *produção* quanto na *distribuição*. (Marx, 1985a, p.75; grifo nosso)

### **Exploração em geral**

Seguindo Marx, “exploração” é aqui definida em termos amplos, para a produção social *em geral*: numa sociedade humana – conjunto de pessoas, possivelmente pertencentes individualmente a um ou mais subconjuntos ou “classes” definidas *ad hoc* – exploração é a *apropriação* por alguma(s) pessoa(s), ou por uma classe de pessoas, de trabalho produtivo (ou de produto que requer trabalho) de outra(s) pessoa(s), ou de outra classe, ou das pessoas em conjunto – cujo trabalho constitui o conjunto total de trabalho(s) da sociedade, o “trabalho social” total durante certo período<sup>5</sup> – *sem que* o(s) *próprio(s)* apropriador(es), aptos a trabalhar, contribua(m) com uma quantidade *equivalente* de *trabalho*<sup>6</sup> para esse trabalho conjunto da sociedade.<sup>7</sup>

Isso inclui, em particular, a possibilidade de que algum(s) ou muitos *apropriadores* não trabalhem:

Entre nações civilizadas e prósperas [...] embora um grande número de pessoas não trabalhem nada – muitas das quais consomem o produto de dez vezes, frequentemente de cem vezes, mais *trabalho* do que a maioria daqueles que trabalham – [...]. (Smith, 1976, p.10-11; grifo nosso)

A exploração, conforme definida acima, transcende os aspectos técnico-materiais e se configura (como um *conceito*) somente no contexto da *sociedade* humana, como *relação social* (entre as pessoas) ligada à participação dos indivíduos no trabalho *social* e na distribuição do produto *social* e, portanto, na apropriação de trabalho social. *Nesse contexto*, cabe investigar cientificamente: quem trabalha e quanto trabalha, quem se apropria de trabalho social e de quanto se apropria.

Na teoria de Marx, a exploração é um possível (mas não necessário) aspecto das relações sociais de produção e distribuição, as quais *a priori* podem assumir uma infinidade de formas, e historicamente assumiram de fato uma grande variedade de formas. Com diferentes relações sociais de produção e distribuição – isto é, em diferentes “*modos de produção*” – a exploração, ou a apropriação de “mais-trabalho” de outras pessoas sem contrapartida de trabalho próprio, assume formas sociais específicas, ocorrendo sob determinados títulos institucionais, particularmente aqueles ligados à propriedade dos meios de produção.<sup>8</sup>

### ***Exploração capitalista***

No modo de produção capitalista, em particular, aquelas participações dos indivíduos e das classes no trabalho social total (tanto na produção como via distribuição do produto social) ocorrem mediante a divisão do trabalho, o aluguel de força de trabalho (sob forma de “salário”) e a compra e venda dos produtos de trabalho, com pagamentos em dinheiro, e os preços que se formam nos mercados. Tem-se formas socioeconômicas como mercadoria, dinheiro, capital, salários, preços, lucros etc., as quais fazem parte do processo de exploração. Tudo isso complica e obscurece as relações sociais ligadas ao trabalho e à riqueza produzida com trabalho, e particularmente disfarça a relação social de exploração.<sup>9</sup>

Dessa estrutura e funcionamento do sistema capitalista resulta a valorização do capital, isto é, seu rendimento ou ganho de “mais-valor”,

termo usualmente traduzido como “mais-valia”. A obtenção de mais-valor é a forma *capitalista* de exploração ou apropriação de mais-trabalho.

Na teoria de mais-valor exposta no Livro I de *O capital*, Marx adotou explicitamente a suposição simplificadora (provisória) de que as mercadorias, inclusive a força de trabalho, se compram e vendem por seus “valores” (valores-trabalho), isto é, que os preços (em dinheiro) são iguais aos “valores” (expressos em dinheiro). *Sob esta suposição*, Marx desenvolveu sua teoria sobre exploração capitalista com base no conceito de “valor” (valor-trabalho), usando-o também como “valor da força de trabalho” e mais-“valor” ou “valor” excedente. Em sua formulação, este mais-“valor”, sendo valor-trabalho, é associado diretamente ao mais-trabalho realizado pelos trabalhadores na produção.<sup>10</sup> O mais-valor é então *gerado* na produção e apropriado, em primeira instância, pelo capital aplicado na produção (capital “produtivo”). Em momento posterior da análise, o mais-valor assume formas derivadas, como juros de capital “usurário”, ganho de capital comercial, renda da terra etc., além de “lucros” (propriamente ditos) do capital produtivo.

Os “valores” (valores-trabalho) foram conceituados e definidos por Marx sob a suposição simplificadora de que *toda* força de trabalho é do tipo “simples”, de modo que todo trabalho é “trabalho *igual*, dispêndio da *mesma* força de trabalho do homem” (Marx, 1985a, p.48; grifo nosso). Esta suposição está ligada a outra suposição restritiva, que é fundamental para a definição de “valor” (valor-trabalho) da própria força de trabalho (simples): a suposição de que uma dada cesta de bens de consumo é *necessária* para a *subsistência* do trabalhador (e para sua reprodução).

A teoria de Marx sobre “mais-valia” e exploração capitalista, no Livro I, é baseada nessas três suposições restritivas, e consistentemente construída sobre elas.

Porém, Marx distinguiu claramente sua “taxa de mais-valia” (quociente entre mais-“valor”, gerado pelo uso da “força de trabalho”, e o “valor” desta) do “grau de *exploração*”, sendo este definido como quociente entre “trabalho excedente” e “trabalho necessário”, ou entre “trabalho não-pago” e “trabalho pago”.<sup>11</sup> Estas variáveis (quantidades de trabalho) e os conceitos correspondentes de exploração podem ser definidos independentemente dos “valores” (*valores-trabalho*), inclusive do “valor” da força de trabalho; e estes conceitos de exploração

podem ser estendidos relaxando-se a suposição de forças de trabalho homogêneas.

A suposição simplificadora de que os preços são iguais aos “valores” foi relaxada pelo próprio Marx, no Livro III de *O capital*, mediante um esboço (usando exemplos numéricos) de articulação entre, por um lado, “valores” (inclusive de força de trabalho e mais-“valor”, e daí taxa de mais-valia e portanto grau de exploração) e, de outro lado, taxa geral de lucro e “preços de produção”, sendo estes a mesma coisa que os “preços naturais” de Smith.<sup>12</sup>

Sraffa (1960) apresenta uma formulação rigorosa (obtida com auxílio de matemáticos) da teoria clássica sobre “preços naturais”, sob condições bastante gerais, inclusive com tratamento de temas difíceis como produção conjunta e depreciação do capital fixo. A formulação de Sraffa relaxa também o tratamento clássico-marxiano do salário como uma dada cesta de bens necessária para o trabalhador, efetuando uma *generalização e atualização* da teoria de Ricardo sobre valor (preço *natural* relativo) e lucro. Tal reformulação, na versão apresentada por Sraffa (1960), não elabora explicitamente conceitos de exploração, mas constitui um *framework* adequado e conveniente para se fazê-lo, como se faz aqui.

### **Forças de trabalho heterogêneas**

Marx desenvolveu sua teoria sob a suposição simplificadora *explícita* de forças de trabalho igualmente *simples*, portanto homogêneas – exercendo assim o legítimo arbítrio do investigador de um objeto complexo.<sup>13</sup>

Ele não fez a devida incorporação sistemática de trabalho “complexo” a suas teorias de valor e mais-valia, tratando do assunto *en passant* no Livro I, não se detendo para explicação rigorosa e detalhada, como faz no curso principal de sua exposição sobre valor, mais-valia, reprodução etc. Contudo, mencionou em *O capital* a necessidade de “redução” de *trabalho* “complexo” (ou “superior”) a *trabalho* “simples”:

em todo processo de formação de valor, o trabalho superior sempre tem de ser reduzido a trabalho social médio [simples], por exemplo, uma jornada de trabalho superior a  $x$  jornadas de trabalho simples (Marx, 1985a, p.163).<sup>14</sup>

Porém, não é *possível* reduzir “por exemplo, uma jornada de trabalho superior a x jornadas de trabalho simples” (Ibid.), sem recorrer a fatores de conversão (como, por exemplo, salários relativos)<sup>15</sup> que convertam trabalhos complexos a quantidades *equivalentes* de trabalho simples, isto é, quantidades de “trabalho” *reduzido*.

Dessa impossibilidade Morishima inferiu que a teoria de Marx sobre exploração não se aplica a um “mundo” com trabalho heterogêneo:

Em economias com trabalho heterogêneo [...] não é possível nenhuma proposição definida concernente à exploração, a menos que um sistema de coeficientes de conversão seja determinado, mediante os quais os tipos diferentes de trabalho sejam calculados em termos de uma unidade comum<sup>16</sup> [...] uma vez que a heterogeneidade do trabalho seja levada em consideração, a teoria de Marx sobre exploração deixa de ser satisfatória; tudo o que podemos derivar dela depende dos coeficientes de conversão que supomos.” (Morishima, 1978, p.308-9)

A teoria de Marx sobre exploração tem um fundamento firme somente no mundo abstrato de trabalho homogêneo. (Ibid., p.305)

Não obstante, o próprio Marx estendeu seu conceito de exploração – na variante em termos de “trabalho pago” e “trabalho não-pago” – para uma situação em que o preço *de mercado* da força de trabalho desvia-se do preço de uma dada cesta de mera subsistência (e portanto desvia-se do “valor” da força de trabalho), como se verá na seção 3. E ocorre que este conceito mais geral permite relaxar a suposição de Marx de forças de trabalho *todas* igualmente “simples”, *sem* incorrer na “redução” (quantitativa) de trabalho “complexo” (qualificado) a trabalho “simples” (não-qualificado); e, contudo, tal conceito implica proposições significativas sobre exploração, na mesma linha das proposições de Marx, como será mostrado na seção 3.

Antes, contudo, há que se considerar a formulação de Sraffa (1960), que também adota o salário *de mercado*, ao relaxar o tratamento Clássico do preço “natural” do trabalho como sendo igual ao preço de uma dada cesta de bens requerida para a subsistência do trabalhador.



## Modelo básico de Sraffa modificado

O livro de Sraffa (1960) representa uma *generalização e atualização* da teoria ricardiana de valor e distribuição, que se aplica a uma sociedade com uma classe de “trabalhadores” e uma classe de “capitalistas”.<sup>17</sup> Esta última classe tem a propriedade dos meios de produção e aufer o lucro engendrado na produção, a qual consome ou utiliza os meios de produção de sua propriedade.

Na Parte I desse livro, ao tratar da produção, Sraffa faz abstração (provisória) de “capital fixo”, “terra” e produção conjunta.<sup>18</sup> No capítulo 2 dessa Parte I ele expõe um modelo básico, no qual “valor” ou “preço” de uma mercadoria é seu preço “natural” (conceituado por Smith) ou preço “de produção” (nome usado por Marx para a mesma coisa), isto é, o custo unitário de produção inclusive lucros sobre o capital aplicado à *mesma taxa geral (uniforme)* entre as mercadorias). Suas “equações de preços” são assim condições de equilíbrio competitivo (na versão clássica).

Estas condições de equilíbrio são relaxadas aqui, onde as “equações” de preços são meras identidades:  $p = p$ , sendo  $p$  o preço. Alguns aspectos deste modelo básico *modificado* são apresentados a seguir, adotando-se a notação de Sraffa, também com algumas modificações.

Sendo baseadas em identidades, as formulações que se seguem, inclusive sobre lucros implicando “trabalho não pago” (na próxima seção), admitem o modelo básico de Sraffa como *teoria* particular sobre *determinação quantitativa* de valor e distribuição, entre outras teorias sobre esta determinação.

Retoma-se a partir deste ponto o conteúdo da seção 1.1, com as variáveis ali definidas.

Tratando-se de uma sociedade capitalista, ou seja, com trabalhadores *assalariados*, tem-se os custos de trabalho incorridos nas diversas indústrias:  $L_a w, \dots, L_k w$ , onde  $w$  é a taxa de salário, i.e. o salário por unidade de trabalho. Somando-se estes montantes de salários aos custos dos meios de produção, tem-se o custo total de cada indústria. Denotando por  $p_a, \dots, p_k$  os preços dos bens (que são agora mercadorias) e definindo o “lucro” ou “excedente operacional” de cada indústria – denotado por  $X_a, \dots, X_k$  – como sendo receita menos custo, tem-se as identidades:

$$\begin{array}{r} (A_a p_a + \dots + K_a p_k) + (L_a w + X_a) \equiv A p_a \\ \hline (A_k p_a + \dots + K_k p_k) + (L_k w + X_k) \equiv K p_k \end{array} \quad (\text{II})$$

nas quais o segundo parênteses representa o “valor adicionado” de cada indústria.

Adicionando as identidades II, termo a termo, tem-se o montante agregado de salários, denotado por  $W: W \equiv Lw$ , lembrando-se que  $L \equiv \sum L_i$  para  $i = a, \dots, k$  (conforme seção 1.1). Tem-se também a soma total dos lucros (ou excedente), denotada por  $X: X \equiv \sum X_i$  para  $i = a, \dots, k$ .

Subtraindo do valor bruto da produção o valor do consumo intermediário, tem-se a identidade agregada:

$$(A - \sum A_i) p_a + (B - \sum B_i) p_b + \dots + (K - \sum K_i) p_k \equiv W + X$$

Este é o valor adicionado total, que é idêntico tanto ao preço do PNL quanto à RN – Renda Nacional, a qual é distribuída entre os montantes totais de salários e lucros (supostos ambos positivos).

É conveniente expressar os preços  $p_a, \dots, p_k$  e o salário  $w$  em termos do PNL, fazendo o preço deste idênticamente igual a 1:

$$(A - \sum A_i) p_a + (B - \sum B_i) p_b + \dots + (K - \sum K_i) p_k \equiv 1 \quad (\text{III})$$

Com isso, o PNL torna-se o padrão de valor de troca em termos do qual são expressos os valores das mercadorias e do trabalho, como quantidades do PNL. Note-se que, sendo o PNL uma mercadoria composta  $\{(A - \sum A_i), \dots, (K - \sum K_i)\}$ , uma quantidade do PNL é uma quantidade proporcional de todos os seus componentes:

$$q\{(A - \sum A_i), \dots, (K - \sum K_i)\} \equiv \{q(A - \sum A_i), \dots, q(K - \sum K_i)\}$$

Uma parte do PNL que consiste da *mesma* fração de todos os seus componentes será chamada “fatia” do PNL, no que se segue. Assim, os montantes agregados de salários e lucros são expressos como *fatias* do PNL, como faz Sraffa em seu modelo básico, ao eleger o PNL como padrão de valor.

A “massa” salarial total,  $W$ , é também uma fração variável do preço do PNL, na divisão deste preço (ou valor adicionado agregado) entre capitalistas e trabalhadores (podendo assumir valores entre 0 e 1). A “massa” total de lucros é  $X \equiv I - W$ , ou seja, é igual ao valor do PNL menos a massa salarial total.

## Desenvolvimento da teoria de exploração

Na seção 3.1, supõe-se que *todas* as forças individuais de trabalho são homogêneas, isto é, que os trabalhadores têm igual capacidade de trabalho, com mesma qualificação (em particular, podem ser forças de trabalho igualmente não-qualificadas). *Nesse aspecto*, os diversos trabalhos “concretos” (ou “ocupações”) – diferentes enquanto tais – são então homogêneos: “trabalho *igual*, dispêndio da *mesma* força de trabalho” (Marx, 1985a, p.48; grifo nosso). Sendo iguais, *nessa qualidade*, são então comensuráveis, pelo *tempo* de exercício de uma mesma capacidade de trabalho.

Na seção 3.2, supõe-se que o conjunto total de trabalhos “concretos” (ou “ocupações”) existentes pode ser classificado segundo  $n$  classes de acordo com a categoria correspondente de força de trabalho, havendo portanto  $n$  classes de forças de trabalho. Supondo que as forças individuais de trabalho sejam homogêneas *em cada classe* – analogamente ao caso descrito no parágrafo anterior (em que  $n=1$ ) – os trabalhos concretos de cada classe têm esse aspecto comum: são atividades de *iguais* forças de trabalho (com a mesma qualificação), sendo então *homogêneos* nesse aspecto, enquanto dispêndio de uma mesma força de trabalho, e como tais comensuráveis. Porém, o conjunto total de trabalhos concretos é heterogêneo enquanto atividades de forças de trabalho distintas (com diferentes qualificações, inclusive nenhuma) – o que se pode chamar “heterogeneidade *vertical*”, contrastando-a com a diferença entre os trabalhos concretos em cada classe de forças de trabalho iguais, diferença esta que pode ser chamada “heterogeneidade *horizontal*”. Trabalhos concretos “verticalmente heterogêneos” não são redutíveis a uma qualidade *quantitativa* comum (mesmo fazendo abstração de suas diversas formas úteis concretas).

## **Forças de trabalho homogêneas**

A reformulação (com atualização) por Sraffa da teoria de Ricardo sobre valor e distribuição, considerada na seção anterior, aplica-se também a uma situação na qual o salário real excede o requisito de subsistência. Essa nova formulação de Sraffa pode então incorporar um conceito de exploração que é, por sua vez, um desenvolvimento de um conceito usado por Marx ao descrever uma situação similar, na qual a cesta salarial inclui mais do que bens *necessários*, e portanto o trabalho requerido para produzir tal cesta é mais do que “necessário”:

[em um processo de acumulação de capital numa sociedade] as necessidades da acumulação do capital podem superar o crescimento da força de trabalho ou do número de trabalhadores, *a demanda de trabalhadores pode se tornar maior que a sua oferta e por isso os salários se elevam [...]* [os trabalhadores] podem ampliar o âmbito de suas satisfações, podem prover melhor seu fundo de consumo de vestuário, móveis etc., e constituir um pequeno fundo de reserva em dinheiro. Mas assim como melhor vestuário, alimentação, tratamento e um pecúlio maior não superam a relação de dependência e a *exploração* do escravo, tampouco superam as do assalariado [...]. O salário, como se viu, condiciona sempre, por sua *natureza*, o fornecimento de determinado quantum de *trabalho não-pago* por parte do trabalhador [sua “exploração”] [...] seu aumento significa, no melhor dos casos, apenas diminuição quantitativa do trabalho não-pago que o trabalhador tem de prestar. (Marx, 1985b, p.188; 191-192; grifo nosso)

Em sua formulação básica, em que o preço da força de trabalho é suposto igual ao “valor” da força de trabalho, o “trabalho pago” é tratado como igual ao “trabalho necessário”, e o “trabalho não-pago” como igual ao “trabalho excedente”.<sup>19</sup> Trata-se de um caso hipotético de uma formulação mais geral, a qual é evidente na passagem recém-citada, onde o preço *de mercado* da força de trabalho toma o lugar de seu “valor”, e onde “trabalho não-pago” toma o lugar de “trabalho excedente”, com magnitudes diferentes. Conforme essa mesma passagem, tal generalização afeta o aspecto *quantitativo* da “exploração”, mas não seu aspecto *qualitativo* como fornecimento de “trabalho não-pago”, ligado à “natureza” (Ibid.) do salário no regime de produção capitalista, um regime de relações sociais caracterizado especificamente pela relação salarial.

Também em várias outras passagens de *O capital* (Livro I) Marx trata o preço *de mercado* da força de trabalho como sendo diferente do preço de uma cesta de subsistência (e, portanto, diferente do “valor” da força de trabalho) e, não obstante, segue falando de “mais-valia” (lucro sobre capital) como forma de exploração. Em particular: no capítulo XV, onde trata das variações no lucro em decorrência de variações no preço da força de trabalho, admite que este preço possa ser maior que o “valor” (valor-trabalho) da força de trabalho; e no capítulo XXII, ao tratar da relação entre capitalização de lucro e grau de exploração, admite que o “salário” possa cair abaixo do “valor” da força de trabalho. Na própria passagem onde ele define “trabalho pago” este é formulado em termos do *preço* da força de trabalho, e este preço é explicitamente admitido como sendo diferente (“*diverge*”) do valor da força de trabalho. (Marx, 1985b, p.123)

Também no que se segue, não se fala mais de força de trabalho como mercadoria *produzida*, nem de cesta de meios de subsistência *necessária* (para (re)produzir tal mercadoria), nem de “valor” (valor-trabalho) da força de trabalho (“valor” de tal cesta). Tudo isto será substituído pelo preço *de mercado* da força de trabalho (preço realmente vigente no mercado de trabalho) ou simplesmente pelo “salário” de mercado, entendido como o preço (de aluguel) de força de trabalho convertido em forma de remuneração (por unidade) do próprio trabalho.<sup>20</sup>

“Trabalho pago” não será definido aqui como a parte do trabalho prestado que seja igual à quantidade de trabalho requerida (direta e indiretamente) para produzir a cesta de bens *adquirida* com o salário (isto é, a cesta *obtida* gastando o salário); nem será definido analogamente em termos da cesta *consumida* pelo trabalhador.

Ao receber os salários como montantes de *dinheiro*, os trabalhadores recebem montantes de *poder aquisitivo geral*, ou “comando” sobre as mercadorias *em geral*. Assim, por meio dos salários em dinheiro, o trabalho *pode comprar* uma infinita variedade de mercadorias. Este poder aquisitivo dos salários – ou valor de troca do trabalho a que correspondem – pode ser expresso em termos de *qualquer* mercadoria particular, como por exemplo trigo ou aço, ou mesmo em termos de uma mercadoria (qualquer) *composta* de determinadas quantidades de certos produtos, como trigo e aço, por exemplo.

Considerando a classe de trabalhadores como um todo, e a “massa” total de seus salários anuais, o *poder de compra* desta massa pode ser expresso em termos do produto agregado final, o PNL, que é uma mercadoria composta.

No que se segue, é adotado o modelo visto na seção anterior (modelo básico de Sraffa modificado), no qual foi definido como padrão de valor o PNL (Produto Nacional Líquido). Este é um padrão conveniente e *significativo* para expressar a massa *total* de salários, isto é, o valor de troca agregado do “trabalho anual do país”,  $L$ . Com efeito, sendo a massa total de salários,  $W$ , expressa em termos do PNL,  $W$  é *ipso facto* a parcela relativa do trabalho (do conjunto dos trabalhadores) na Renda Nacional, ou no preço do PNL, sendo este produto o *resultado* anual da produção social.

Mas  $L$ , por meio de  $W$ , *pode comprar* ou “comandar” (é *equivalente* a) uma *fatia* do PNL, entendendo-se aqui por “fatia” o que foi definido na seção anterior, ou seja, uma parte do PNL contendo iguais frações de todos os seus componentes (quantidades de bens e serviços).

Ora, tal fatia do PNL, comandada por  $W$ , requer direta e indiretamente para sua produção, uma quantidade determinada de trabalho, ou seja, uma parte (proporcional a essa fatia) do trabalho total requerido para produzir *todo* o PNL. Este trabalho total requerido (direta e indiretamente) para produzir o PNL,  $L^*$ , é igual ao “trabalho anual da sociedade”,  $L$  (como se viu na seção 1.1). Seja  $L_w$  a *parte* deste  $L$  igual àquela quantidade determinada de trabalho, requerida para produzir a “fatia” do PNL *comandada* por  $W$  (ou *equivalente* a  $L$ ). Esse  $L_w$  é aqui *definido* como “trabalho pago” do *conjunto* dos trabalhadores.<sup>21</sup>

Em outras palavras: os trabalhadores recebem (em forma de salários em dinheiro) o *poder de compra* ou *comando* sobre uma parte do produto social.<sup>22</sup> Ora, esta parte do produto requer uma parte proporcional de  $L^*$  para sua produção. Desse modo, eles “recuperam” uma parte de  $L$ , qual seja,  $L_w$ . Esta é a contrapartida que o conjunto de trabalhadores recebe pelo fornecimento do trabalho social total,  $L$ . Neste sentido, essa parte de  $L$  é aqui chamada “trabalho pago”, podendo ser denotada também por  $L_p$  (sendo  $L_p \equiv L_w$ ).

A parte restante de  $L$  é aqui definida como “trabalho não-pago” dos trabalhadores (considerados conjuntamente) e denotada por  $L_{NP}$ , sendo assim  $L_{NP} \equiv L - L_p$ .

Tal “trabalho não-pago” é, analogamente, igual à quantidade de trabalho requerida para produzir a “fatia” restante do PNL, e esta fatia é a parte do PNL *comandada* pela massa total de lucros. Este montante agregado de lucros implica, *desse modo* (via *poder de compra* sobre o PNL), apropriação de uma *parte* do trabalho total prestado pelos trabalhadores, pela qual estes não recebem uma contrapartida de trabalho (ou de produtos que requerem trabalho), ao contrário daquele “trabalho pago”.

Essa parte “não-paga” do trabalho social não é retribuída com *trabalho* dos próprios apropriadores. *Neste sentido*, tal “trabalho não-pago”, conforme definido aqui, configura “exploração”, conforme definida na seção 1.2 acima: apropriação de parte do trabalho social *sem* contrapartida de *trabalho* por parte dos próprios apropriadores.

A existência de trabalho não-pago significa que a classe de trabalhadores *trabalha mais* (tempo) do que o trabalho requerido para produzir a “fatia” do PNL (anual) *comandada* pelo montante de salários que recebe pelo trabalho total (anual) que fornece, que é o “trabalho social total”,  $L$ . A apropriação desse “mais-trabalho” pelo capital é um aspecto subjacente à apropriação de uma parte do PNL, mediante *poder de compra* do montante agregado de *lucros* sobre essa parte do PNL. Estes lucros, ganhos pelo capital, representam valorização – “mais-valor” – do capital total aplicado na produção social. Trabalho “não-pago” é, assim, a *forma capitalista* do “mais-trabalho” em geral, configurando a forma *capitalista* de exploração ou apropriação de mais-trabalho. Esta se dá sob a forma de obtenção de mais-valor sobre o capital (lucro sobre capital produtivo, neste modelo simples).

Pode-se agora retomar a caracterização marxiana de “exploração” como sendo (entre outros aspectos) apropriação de “trabalho não-pago”, bem como a definição por Marx de “grau de exploração” como sendo o quociente entre o “trabalho não-pago” e o “trabalho pago”, embora estas entidades tenham sido aqui redefinidas. Denotando o “grau de exploração” por  $x$ , tem-se  $x \equiv \frac{L_{np}}{L_p}$ . O grau de exploração  $x$  resulta convenientemente igual ao quociente entre a parcela dos lucros e a parcela dos salários na renda nacional:  $x = \frac{X}{W}$

Devido à escolha de unidades, esta igualdade assume a forma simples:

$$x = \frac{(I-W)}{W} \quad (IV)$$



O grau de exploração emerge assim, não como uma variável *determinante* do montante de lucros relativamente ao montante de salários, mas como uma variável “sombra”, cuja determinação (conforme a equação IV) deriva como *resultado* da determinação quantitativa da distribuição da renda nacional entre trabalho e capital (independentemente de alguma *teoria* sobre esta determinação).<sup>23</sup>

O argumento aqui apresentado expressa o salário por unidade de trabalho (como valor de troca do próprio trabalho), mas pode incorporar a distinção, feita por Marx, entre trabalho e força de trabalho, tratando-se o salário como pagamento (aluguel) da força de trabalho; e com isso evitando-se o “mal-entendido, ao qual a fórmula Trabalho não-pago / Trabalho pago poderia conduzir, de que o capitalista pagaria o trabalho e não a força de trabalho” (Marx, 1985b, p.123).<sup>24</sup> Com efeito, denotando por  $H$  a duração da jornada total (anual) de trabalho social – medida em horas, por exemplo – e por  $N$  o número de trabalhadores (forças de trabalho),<sup>25</sup> o salário por unidade de trabalho pode ser traduzido em salário por trabalhador e vice-versa, por meio do seguinte fator de conversão:  $\frac{L}{N} \equiv \left(\frac{L}{H}\right) \left(\frac{H}{N}\right)$ , onde  $\frac{H}{N}$  é a jornada (anual) média de trabalho (horas trabalhadas por empregado) e  $\frac{L}{H}$  é a intensidade média do trabalho (trabalho prestado por unidade de tempo).

### **Forças de trabalho heterogêneas**

Até aqui, o argumento supôs forças de trabalho homogêneas, para simplificar. Mas pode-se estender esse conceito de exploração e sua medida pelo grau de exploração, definido acima, para um “país” ou “nação” (para usar expressões de Smith e Ricardo) onde a força social de trabalho seja heterogênea, isto é, onde haja  $n$  categorias de força de trabalho (qualificadas e não-qualificadas). Para cada uma destas  $n$  classes de força de trabalho, seja  $L_j$  a quantidade de trabalho empregada em um ciclo anual de produção, sendo  $j = 1, 2, \dots, n$ .

Pode-se calcular a quantidade de trabalho da classe  $j$  que é requerida, direta e indiretamente, para produzir o PNL; seja esta  $L_j^*$ . A quantidade de trabalho da classe  $j$  requerida direta e indiretamente para produzir o produto *bruto* da sociedade é a soma da quantidade *direta*,  $L_j$ , com a *indireta*; sendo esta última a quantidade do trabalho



$j$  requerida direta e indiretamente para produzir os meios de produção necessários. Por outro lado, a mesma quantidade do trabalho  $j$  direta e indiretamente requerida para produzir o produto *bruto* é igual à soma da quantidade requerida para produzir o PNL,  $L_j^*$ , com a quantidade requerida para produzir os meios de produção. Resulta que  $L_j^* = L_j$ .

Por sua vez, qualquer “fatia” do PNL (contendo uma mesma fração de todos os componentes deste) – em particular a fatia *comandada* pelo montante agregado de salários (pagos a todas as categorias de trabalhadores) – requer a mesma fração das quantidades de *todos os tipos* de trabalho que são requeridas direta e indiretamente para produzir o PNL total. Assim, todos os tipos de “trabalho anual do país”,  $L_j$ , dividem-se correspondentemente nessa mesma fração relativamente aos totais  $L_j$ . Estas partes (na mesma fração) de todos os trabalhos  $L_j$  – que correspondem à massa total de salários – são aqui definidas como “trabalho pago” (consideradas como conjunto, não individualmente), em sentido análogo ao do caso de forças de trabalho homogêneas.

As quantidades restantes de todas as classes de trabalho (também consideradas como conjunto) são então definidas como “trabalho não-pago”. Estas partes “não-pagas” representam um mesmo quociente relativamente aos respectivos trabalhos “pagos”, para todo  $j = 1, 2, \dots, n$ .

O “grau de exploração” *agregado* pode então ser redefinido como sendo esse *quociente comum* entre trabalho não-pago e trabalho pago, dentre todos os trabalhos heterogêneos  $L_j$ , o qual pode ser denotado por  $x'$ . Definindo-se  $W'$  como a massa total de salários pagos a todas as categorias de força de trabalho, a equação IV pode ser reescrita:

$$x = \frac{(1-W')}{W'} \quad (V)$$

Onde  $W' = w_1 L_1 + w_2 L_2 + \dots + w_n L_n$ ; sendo  $w_1, w_2, \dots, w_n$  os salários (por unidade) das diversas classes de trabalho, expressos em termos do PNL.

A equação IV passa então a ser um caso simplificado da equação V, supondo que a força social de trabalho fosse homogênea.

## Comentários, extensões, conclusão

Cabe aqui recordar proposições de Smith e Ricardo quanto à distribuição do produto nacional (anual) entre as classes de trabalhadores, capitalistas e proprietários de terra.

Smith viu tal distribuição como divisão do próprio “trabalho anual da sociedade”. Com efeito, referindo-se à “ordem segundo a qual seu produto [do “trabalho total da sociedade”] é naturalmente distribuído entre os diferentes estratos e condições dos homens na sociedade”, ele afirmou:

Entre nações civilizadas e prósperas [...] embora um grande número de pessoas não trabalhem nada – muitas das quais consomem o produto de dez vezes, frequentemente de cem vezes, mais *trabalho* do que a maioria daqueles que trabalham – [...] (Smith, 1976, p.10-11; grifo nosso).

Ricardo explicitou a correspondência, implícita em Smith, entre as parcelas do produto social agregado ou renda nacional (anual) – salários, lucros e renda da terra – e as quantidades de trabalho necessárias para produzi-las:

É de acordo com a divisão do produto total da terra e trabalho do país, entre as três classes *landlords*, capitalistas e trabalhadores, que devemos avaliar renda [da terra], lucro e salários [...] *Não é pela quantidade absoluta de produto obtida por cada classe que podemos corretamente avaliar taxa de lucro, renda e salários, mas pela quantidade de trabalho requerida para obter aquele produto.*<sup>26</sup> (Ricardo, 1951, p.64; grifo nosso)

A extensão, aqui sugerida, de formulações clássico-marxianas sobre *apropriação por uma classe de “trabalho excedente”* (ou “*mais-trabalho*”) de outra (que Marx chamou “exploração”) implica substituir, naquelas passagens citadas de Smith e Ricardo, as palavras “consumem” e “obtida”, respectivamente, pelas palavras “comandam” e “comandada” (“comandar” no sentido de *poder comprar*).

Resulta um conceito mais simples que os de Ricardo e Marx, pois não envolve determinação da cesta *obtida* ou *adquirida*, nem da cesta *consumida*, pela classe de trabalhadores.<sup>27</sup> Não obstante, a reformulação proposta articula a distribuição do produto e da renda nacional (nos aspectos de *pagamento* e *apropriação* da renda, e não de sua *utilização* ou *dispêndio*) com a divisão do “trabalho anual do país” entre “trabalho pago” e “trabalho não-pago”. Aqui, “trabalho pago” e “trabalho não-

pagos” são versões modificadas daquelas homônimas definidas por Marx como um dos aspectos de seu conceito de exploração.

Note-se que, nesse desenvolvimento da abordagem (“plataforma”) clássico-marxiana sobre distribuição, pode-se relaxar (ou flexibilizar) a suposição simplificadora clássica de que a sociedade (um conjunto de indivíduos) se divide em uma classe de “trabalhadores” (indivíduos que só pertencem a esta classe) e outras classes como “capitalistas”, proprietários de terra etc. (cujos indivíduos não pertencem à classe dos trabalhadores). Admite-se que qualquer indivíduo que trabalhe mediante salários possa também participar de outras classes de rendimento, como lucros, juros, aluguéis (renda da terra e de outras propriedades) etc., e vice-versa. Contudo, pode ocorrer que um sub-conjunto dos indivíduos da sociedade, ou mesmo a grande maioria destes, seja apenas de “trabalhadores” ou “principalmente” trabalhadores (em particular, no sentido de que a maior parte de sua renda seja proveniente do trabalho assalariado).

Ademais, um trabalhador pode poupar parte de sua renda total. A propósito, Marx admite que o trabalhador, sendo mais bem remunerado, pode constituir um “fundo de reserva em dinheiro” (vide passagem citada acima, no início da seção 3.1). Cabe acrescentar que este fundo, ou parte dele, pode se converter em propriedade de capital ou de outros ativos que tenham rendimento (sendo aplicado em ações ou imóveis para aluguel, por exemplo). Se estes ativos rendem lucros, juros etc., configura-se “exploração”, conforme o conceito agregado aqui definido.

Se um proprietário que auferir tais rendimentos de propriedade também trabalha, em alguma ocupação na produção social de bens e serviços (por exemplo, como gerente de empresa da qual é também proprietário, ou como profissional autônomo, funcionário público etc.), uma parte de sua renda constitui remuneração pelo seu trabalho.<sup>28</sup> Esta parte de sua renda, que constitui remuneração de trabalho, permite-lhe apropriar-se de mais uma parte do trabalho social, porém mediante a contrapartida de seu próprio trabalho.

Cabe aqui lembrar que Marx concebia a exploração do(s) trabalhador(es) pelo(s) capitalista(s) como sendo também “exploração global do trabalho pelo capital global” (Marx, 1988, p. 132), vendo-a portanto de forma agregada, relativa ao trabalho *total* da sociedade,<sup>29</sup> assim como Smith e Ricardo a haviam vislumbrado.



capital financeiro, ganhos de capital comercial etc.) e rendimentos de outros ativos – o mesmo que se formulou acima a respeito de “lucros” do capital aplicado em produção (capital “produtivo”): tais rendimentos significam obter o “comando” de “fatias” do Produto Nacional Líquido e, portanto, implicam apropriar-se, *desse modo* (via *poder* de compra), de “trabalho não-pago”. Este, e portanto os rendimentos de propriedade, configuram “exploração” no sentido de apropriação por alguma(s) pessoa(s) de parte do trabalho social total *sem* contrapartida de seu próprio *trabalho*.<sup>32</sup>

Esta conclusão é semelhante à de Marx, embora “trabalho não-pago” tenha sido aqui redefinido:

Toda mais-valia, qualquer que seja a forma particular de lucro, renda etc., em que ela mais tarde se cristalice, é, segundo sua substância, materialização de tempo de trabalho não-pago. (Marx, 1985a, p.124)

## Abstract

This article submits an extension of approaches from Marx's *Capital* and from *Classical Political Economy* (Smith, Ricardo and Sraffa) concerning income distribution and the inequality between wages and property income (particularly profits on capital), in association with the relation between “necessary labour” and “surplus labour” that Marx called “exploitation”. The relation between wages and profits is here associated to another characterization by Marx of the capitalist form of exploitation, as a relation between “paid labour” and “unpaid labour”; but these concepts are redefined by means of the concept of purchasing power of aggregate wages and profits over shares of the (annual) Net National Product – NNP. Since the production of the NNP requires the “annual labour of society”, the property incomes (regarded as purchasing power over the NNP) imply the appropriation of a part of that labour of society without a counterpart of labour on the part of the appropriators themselves; that is to say, property incomes imply “exploitation”, according to the definition adopted here. A measure of (the “degree” of) exploitation is defined which corresponds to a given distribution of the National Income between labour and property. All this formulation is generalized in order to incorporate heterogeneous labour (“skilled” as well as “unskilled” labour power).

**Keywords:** Exploitation; income distribution; heterogeneous labour; Marx; Sraffa.

## Referências

- ATKINSON, A. *The economics of inequality*, 2ed. Oxford: University Press, 1983.
- CATEPHORES, G. “On heterogeneous labour and the labour theory of value”. *Cambridge Journal of Economics*, Ano 5, p.273-80, 1981.
- \_\_\_\_\_. *An introduction to Marxist economics*. Londres: Macmillan, 1989.
- CAYATTE, J.-L. “Travail simple et travail complexe chez Marx”. *Revue Économique*, Ano 35, p. 221-45, 1984.
- DESAI, M. *Marxian economics*. Oxford: Blackwell, 1979.
- DOBB, M. *Theories of value and distribution since Adam Smith*. Cambridge: University Press, 1973.
- HARVEY, P. “The value-creating capacity of skilled labor in Marxian economics”. *Review of Radical Political Economics*, Ano 17, p.83-102, 1985.
- KALDOR, N. “Alternative theories of distribution”. *Review of Economic Studies*, Ano 23, p.83-100, 1955.
- KALECKI, M. *Theory of economic dynamics*, 2ed. Nova Iorque: Kelley, 1969.
- MARX, K. *O capital*, Livro I, Volume I. São Paulo: Nova Cultural, 1985a.
- \_\_\_\_\_. *O capital*, Livro I, Volume II. São Paulo: Nova Cultural, 1985b.
- \_\_\_\_\_. *O capital*, Livro III, Volume IV. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- MORISHIMA, M. “S. Bowles and H. Gintis on the Marxian theory of value and heterogeneous labour. *Cambridge Journal of Economics*, Ano 2, p.305-9, 1978.
- Oxford Dictionary of Economics*, 4th ed. Oxford University Press, 2012.
- RICARDO, D. “Principles of Political Economy and taxation”. In: RICARDO, D. *The works and correspondence of David Ricardo*, Volume I. Cambridge: University Press, 1951.
- ROBINSON, J. “Introduction”. In: KALECKI, M. *Studies in the theory of business cycles: 1933-1939*. Oxford: Blackwell, 1969.
- ROWTHORN, B. “Skilled labour in the Marxist system”. In: \_\_\_\_\_. *Capitalism, conflict and inflation*. Londres: Lawrence and Wishart, 1980.
- SMITH, A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, Volume I. Oxford: University Press, 1976.
- SRAFFA, P. *Production of commodities by means of commodities*. Cambridge: University Press, 1960.
- WOOD, A. *A theory of profits*. Cambridge: University Press, 1975.

---

## Notas:

<sup>1</sup> Esse modelo básico é apresentado na Parte I, cap. 2, de seu livro, Sraffa (1960).

<sup>2</sup> Uma resenha das dificuldades na teoria de Marx relacionadas com trabalho heterogêneo, e de seus possíveis tratamentos, é dada por Rowthorn (1980). Vide também, entre outros, Morishima (1978), Desai (1979), Catephores (1981; 1989), Cayatte (1984) e Harvey (1985).

<sup>3</sup> Supõe-se aqui que o conjunto de bens (ou serviços) que compõem o produto bruto agregado pode ser *partido* em dois subconjuntos: a reposição dos meios de produção e o PNL.

<sup>4</sup> Se os trabalhos são heterogêneos, o “trabalho social total” consiste de um *conjunto* de trabalhos *heterogêneos*. Em relação ao trabalho social total, ou conjunto de trabalhos realizados em um dado período (um ano, por exemplo), cada indivíduo da sociedade tem associados dois vetores (conjuntos ordenados) de quantidades de trabalho: um vetor registra sua participação na produção, em termos dos diversos tipos de trabalho que ele próprio contribui; o outro vetor registra a participação do indivíduo na distribuição do produto (“bolo”) social, em termos dos trabalhos dos diversos tipos que são requeridos para produzir a “fatia” do bolo que é apropriada por ele (como se fossem dois “códigos de barra” associados a cada indivíduo).

<sup>5</sup> Este “trabalho social total” pode consistir de um conjunto de trabalhos heterogêneos (cf. nota acima).

<sup>6</sup> “[...] exploração é definida como a apropriação por uma certa classe do trabalho produtivo de outra classe, sem que os próprios apropriadores forneçam à outra classe uma contrapartida equivalente em termos de trabalho produtivo. Sob esta ampla definição, a exploração não é peculiar ao capitalismo. Ela ocorre em todas as sociedades do passado que se dividiam em classes [...]” (Catephores, 1989, p.58)

<sup>7</sup> Obviamente pressupõe-se, como pressupõe Marx, que tal apropriação seja tecnicamente possível, ou seja, que a produtividade daqueles que trabalham seja tal que o produto social exceda o estritamente necessário a sua subsistência enquanto trabalham, havendo então “produto *excedente*” e o correspondente “trabalho *excedente*”, passível de apropriação por outros.

<sup>8</sup> “a forma pela qual esse mais-trabalho é extorquido do produtor direto, do trabalhador, diferencia as formações socioeconômicas, por exemplo a sociedade da escravidão da do trabalho assalariado.” (Marx, 1985a, p.177); “O capital não inventou o mais-trabalho. Onde quer que parte da sociedade possua o monopólio dos meios de produção, o trabalhador, livre ou não, tem de adicionar ao tempo de trabalho necessário à sua auto-conservação um tempo de trabalho excedente destinado a produzir os meios de subsistência para o proprietário dos meios de produção, seja esse proprietário [...] [expressão em grego] [...] {aristocrata (N. dos T.)} ateniense, teocrata etrusco, *civis romanus* {cidadão romano (N. dos T.)}, barão normando, escravocrata americano, boiardo da Valáquia, *landlord* moderno ou capitalista.” (Marx, 1985b, p.190)

<sup>9</sup> “A forma mercadoria do produto e a forma monetária da mercadoria disfarçam a transação.” (Marx, 1985b, p.154)

<sup>10</sup> “A produção capitalista [...] é essencialmente produção de mais-valia, absorção de mais-trabalho”; “a produção de mais-valia ou a extração de mais-trabalho constitui o conteúdo e o objetivo específico da produção capitalista” (Marx, 1985a, p.212; 235)

<sup>11</sup> Marx distingue a “taxa de mais valia”, que é uma razão entre “valores”, do “grau de



exploração”, uma razão entre quantidades de trabalho “em fluxo” (ou “vivo”): “a mais-valia está para o capital variável como o mais-trabalho [trabalho excedente] para o necessário, ou a taxa de mais-valia  $m/v = \text{mais-trabalho/trabalho necessário}$ . Ambas as proporções expressam a mesma relação de forma diferente, uma vez na forma de trabalho objetivado [como “valor”], outra vez na forma de trabalho em fluxo” (Marx, 1985a, p.177).

<sup>12</sup> “O preço de produção inclui o lucro médio. Nós o denominamos preço de produção; na realidade, é o mesmo que Adam Smith chama de *natural price*, Ricardo de *price of production*, *cost of production* [...]” (Marx, 1988, p.144). Vide Smith (1976), Capítulo 7, “Sobre preço natural e preço de mercado das mercadorias”. A teoria clássica sobre determinação *quantitativa* de preços naturais, esboçada por Smith e desenvolvida por Ricardo (quem a combinou com sua teoria da taxa geral de lucro), foi elaborada posteriormente a Marx por vários autores (usando matemática), como Dmitriev, Bortkiewicz e Sraffa, entre outros.

<sup>13</sup> Parece que ele confiava na abrangência empírica de sua suposição âncora de força de trabalho *simples*. Com efeito, referindo-se ao caso da Inglaterra contemporânea (caso particular com capitalismo mais desenvolvido), Marx cita, embora com qualificações, dados de Laing em estudo publicado em 1844: “Laing calcula que na Inglaterra (e País de Gales) a existência de mais de 11 milhões [“da população de 18 milhões que existia ao publicar-se sua obra”, da qual muitos não são trabalhadores] baseia-se em trabalho simples” (Marx, 1985a, p. 162-3, n.18). Marx cita aí também um artigo de James Mill para a *Encyclopaedia Britannica* em 1831: “A grande classe que, em troca de alimento, nada mais pode dar que trabalho comum, é a grande maioria do povo.” (Ibid.)

<sup>14</sup> Vide também, a respeito da “redução” de trabalho complexo a trabalho simples, passagens em Marx 1985a, p.51-52, 162)

<sup>15</sup> Como fizera Ricardo em seu capítulo sobre valor (Ricardo, 1951, Capítulo I, Seção 2). Numa passagem de *O capital*, Marx parece ter flertado com algo parecido com o procedimento de Ricardo, ou seja, usar quocientes de salários dos diferentes trabalhos – ou, no caso de Marx (sob a suposição de que os preços, inclusive de força de trabalho, são iguais aos valores-trabalho), quocientes dos “valores” das forças de trabalho qualificadas em relação ao “valor” da força de trabalho simples – como coeficientes de conversão ou “redução” dos correspondentes trabalhos complexos a trabalho simples: “Se o valor dessa força [uma força de trabalho qualificada] é superior, ela se exterioriza, por conseguinte, em trabalho superior e se objetiva nos mesmos períodos de tempo, em valores proporcionalmente mais altos.” (Marx, 1985a, p.162) Nesta passagem, as quantidades de trabalhos complexos são reduzidas *diretamente a trabalho simples* – de modo a formarem, *como tais*, valores-trabalho – mediante coeficientes de conversão (números puros) que são postulados arbitrariamente proporcionais aos correspondentes valores das diferentes forças de trabalho. Porém, tal procedimento implica substituir genuínas quantidades de *trabalho* por quantidades de trabalho *reduzido* ou *convertido* mediante salários relativos ou valores relativos das forças de trabalho. O próprio Marx não estava satisfeito com tal procedimento, como se depreende do fato de que, na edição francesa de *O capital* (1872), ele suprimiu os valores das forças de trabalho como intermediários na “redução”. Como relata Cayatte (citando as passagens pertinentes): “Em 1867, tem-se uma regra de redução: o grau de complexidade é declarado proporcional ao valor da força de trabalho. Em 1872, Marx faz marcha-ré e suprime esta precisão”. (Cayatte, 1984, p.226)

<sup>16</sup> Daí a palavra “equivalente” na definição de exploração acima.



<sup>17</sup> Tal sociedade foi caracterizada inicialmente por Ricardo a partir da célebre passagem de Adam Smith sobre uma sociedade “primitiva” de caçadores de castores e veados, que teria precedido a “apropriação da terra” e a “acumulação de capital”. Ricardo introduziu nessa sociedade a propriedade dos meios de produção por uma classe: “Todos os implementos necessários para matar o castor e o veado poderiam pertencer a uma classe de homens, e o trabalho empregado em sua destruição poderia ser fornecido por outra classe [...]”. (Ricardo, 1951, p.24)

<sup>18</sup> Na Parte II de seu livro, Sraffa incorpora estes elementos à formulação teórica (tratando inclusive de depreciação do capital fixo), e na Parte III trata da determinação de técnicas de produção.

<sup>19</sup> Vide Marx (1985b, Capítulo XVI).

<sup>20</sup> Cf.: Marx (1985b, Capítulo XVII).

<sup>21</sup> Referindo-se à transação entre um trabalhador e um capitalista, na produção de um único bem, Marx define “trabalho pago” como sendo a parte do trabalho realizado correspondente à parte do produto que seja equivalente (de mesmo *preço* que) a força de trabalho empregada. Em troca do pagamento do *preço* (de aluguel) da força de trabalho, o capitalista recebe “a disposição sobre a própria força de trabalho viva. Seu usufruto decompõe-se em dois períodos”, durante os quais são produzidas duas partes do produto. Em um dos períodos ocorre que: “Pelo preço [...] da força de trabalho o capitalista recebe assim um produto de mesmo preço. É como se ele comprasse o produto já pronto no mercado.” Este (período de) trabalho é o que Marx chama “trabalho pago”. (Marx, 1985b, p. 123-124)

<sup>22</sup> “É uma parte do produto [tendo sido este apropriado pelo capitalista na produção] [...] que refluí [...] para ele [o trabalhador] na forma de salário [pago ao final de um determinado período de produção]. O capitalista paga-lhe, contudo, o valor [dessa parte] das mercadorias em dinheiro. [...] sejam consideradas a classe capitalista e a classe trabalhadora em vez do capitalista individual e do trabalhador individual. A classe capitalista dá constantemente à classe trabalhadora, sob forma monetária, *títulos sobre parte do produto*” (Marx, 1985b, p.154; grifo nosso). Marx cita aqui, em nota de pé-de-página, dois autores: “Salários, como também lucros, devem ser considerados partes do produto acabado.” (Ramsay. *An Essay on the Distribution of Wealth*. Edimburgo, 1836, p.142, *apud* Marx, 1985b, p.154); “A participação no produto, que cabe ao trabalhador sob a forma de salário.” (Mill, J. *Elements etc.* Paris, 1823. pp.33-34 *apud* Marx, 1985b, p.154)

<sup>23</sup> Vide discussão de algumas destas teorias em Kaldor (1955); Dobb (1973, Nota ao Capítulo 9); e Atkinson (1983, Capítulo 9). Vide, por exemplo, em Kalecki (1954) sua teoria sobre distribuição da renda nacional, baseada em seu conceito de “grau de monopólio”; e também a teoria de Wood (1975) sobre distribuição da renda nacional, baseada no comportamento comercial e financeiro das empresas (visando maximizar sua taxa de crescimento das vendas).

<sup>24</sup> Sobre o “mal-entendido” ligado à forma “salário” do preço (de aluguel) da força de trabalho, vide Marx (1985b, Capítulo XVII).

<sup>25</sup> “Se, por exemplo, o número de trabalhadores é de 1 milhão e a jornada de trabalho média de um trabalhador é de 10 horas, a jornada de trabalho social será de 10 milhões de horas.” (Marx, 1985a, p.242)

<sup>26</sup> Esta proposição encontra-se implícita em outra passagem, onde Ricardo refere-se a mudanças na taxa geral de lucro como sendo acompanhadas por variações inversas na “proporção do

*trabalho anual do país* [que] é dedicada ao sustento dos trabalhadores” (Ricardo, 1951, p.49; grifo nosso). Esta “proporção” entre quantidades de trabalho (“trabalho anual do país” e “trabalho necessário”) equivale *quantitativamente* ao “grau de exploração” de Marx, quando este se refere à exploração de forma agregada, isto é, para o conjunto (ou classe) de trabalhadores, por exemplo, na seguinte passagem: “Do mesmo modo como o trabalhador individual pode fornecer uma quantidade de mais-trabalho [trabalho excedente] tanto maior quanto menor for seu tempo de trabalho necessário, assim, quanto menor for a *parte da população trabalhadora exigida para a produção dos meios de subsistência necessários*, tanto maior será a parte dela disponível para outras obras [por exemplo, no Egito antigo]” (Marx, 1985b, p.108; grifo nosso).

<sup>27</sup> Tal determinação diz respeito a esferas distintas daquelas da *produção* de produto e *geração* de renda: as esferas da *despesa* (ou *dispêndio* de renda) e do *consumo*.

<sup>28</sup> Cf.: Adam Smith: “[...] salários de seu trabalho, lucros de seu capital, ou renda de sua terra. [...] Quando essas três espécies de rendimento pertencem a pessoas diferentes, elas são prontamente distinguidas; mas quando pertencem à mesma pessoa, são às vezes confundidas uma com outra, pelo menos na linguagem comum”. (Smith, 1976, p.69; 70)

<sup>29</sup> “O trabalho que o capital total de uma sociedade põe em movimento, dia a dia, pode ser considerado *uma única jornada de trabalho*.” (Marx, 1985a, p.242; grifo nosso)

<sup>30</sup> Esta descrição da fixação de preços mediante *mark up* sobre o custo *direto* (ou *variável*) é realista em face do procedimento adotado usualmente na prática pelas empresas, uma variante simplificada do chamado “princípio do custo pleno” (observado empiricamente pela pesquisa de Hall e Hitch na década 1930-40). Essa forma de “custeio variável”, para fins de fixação e remarcação de preços em função dos custos e de suas variações, é também apreciada pela facilidade na apuração de custos *diretos* e pela praticidade no repasse de variações de custos diretos aos preços.

<sup>31</sup> Por exemplo, Kalecki (1954), capítulo 1 (“Custos e preços”), partindo da suposição de fixação do preço por um produtor mediante *mark up* sobre o custo *direto* unitário, apresenta uma teoria sobre determinação (de variações) das margens brutas de lucro por (variações de) “grau de monopólio”. Algumas descrições dessas margens ou do “grau de monopólio” retêm seu vínculo com taxas de lucro *sobre o capital*, por exemplo: “faz perfeito sentido dizer que o ‘grau de monopólio’ é maior, ou a política de preços é menos competitiva, quando o produtor, ao fixar sua margem, calcula com base em [...] uma taxa maior de lucro sobre o capital” (Robinson, 1969).

<sup>32</sup> Os rendimentos de propriedade constituem a classe principal do que se chama de “*unearned income*”: “renda pessoal derivada de fontes outras que trabalho. Ela consiste assim de renda, dividendos, juros e pagamentos de transferências”. Trata-se de renda derivada de propriedade privada, isto é, “propriedade de ativos por indivíduos ou organizações privadas”. São distinguidos de “*earned income*”, isto é, “renda recebida como contrapartida de trabalho”, sendo “trabalho” (“*work*”) “atividades envolvendo esforço físico e/ou mental”. (*Oxford Dictionary of Economics*, 2012)

# A industrialização de áreas agrícolas na China: uma consequência do recente desenvolvimento chinês<sup>1</sup>

Alexandre Cesar Cunha Leite\*

## Resumo

Na esteira das reformas políticas e econômicas iniciadas na China no período pós-Deng Xiaoping, observa-se que o setor rural tem apresentado mudanças relevantes diante de sua posição histórica. A China, historicamente, apresentava-se como um país essencialmente agrário. Contudo, ao longo dos últimos 35 anos a China experimentou um intenso processo de desenvolvimento, sustentado por uma industrialização planejada e por uma abertura para o exterior. Esse artigo tem como objetivo avaliar as consequências dessa reestruturação produtiva no setor agrícola chinês. Observa-se que as regiões agrícolas da China vivenciam uma nova etapa do desenvolvimento chinês, o desenvolvimento agrícola por meio da industrialização nas áreas rurais.

**Palavras-chave:** desenvolvimento; industrialização; agricultura; China.

**Classificação JEL:** F63, O13, O53.

## Introdução

Em 2012 completaram-se aproximadamente 35 anos desde o início das reformas políticas e econômicas colocadas em marcha por Deng Xiaoping. Os resultados gerados a partir de um processo ainda em movimento de políticas que visavam a promoção do crescimento

---

\* Economista, mestre em Economia Política (PUC/SP), pós-graduado em Relações Internacionais (PUCMINAS), doutor em Ciências Sociais/Relações Internacionais (PUC/SP). Professor Adjunto do curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba – UEPB. Pesquisador e líder dos Grupos de Estudos e Pesquisa em Ásia-Pacífico (UEPB) e de Economia Política do Imperialismo (UFRRJ). E-mail: alexandre.leite@ccbsa.uepb.edu.br – cunha.bhz@terra.com.br.

econômico, do desenvolvimento, da modernização e da inserção internacional chinesa são perceptíveis.

O objetivo esteve sempre muito claro para os formuladores políticos chineses: a China precisava, e em caráter de urgência, modificar sua estrutura produtiva visando atingir níveis elevados de crescimento econômico. Esse crescimento econômico seria a base para um processo mais complexo de inclusão social, de elevação do acesso de parcela relevante da população a bens e serviços ainda distante de suas realidades e de melhores condições sociais para sua imensa população, essencialmente rural e de renda média abaixo dos níveis desejáveis e necessários para a estabilidade política de um Estado de tamanha complexidade.

As ações de planejamento chinês, visando o longo prazo, concederam primazia aos objetivos econômicos: crescimento, modernização, práticas capitalistas e abertura para o mercado externo. Tais metas foram e são consideradas essenciais para a China, considerando seu espaço territorial e sua população, pois permitiriam ao Estado chinês atingir níveis de crescimento que concomitantemente fortaleceriam seu poderio político-militar interna e externamente, projetando-o ao nível de potência regional e como potência de alcance mundial.

O que se pode observar mediante o estudo da trajetória política e econômica chinesa, especialmente ao longo desses últimos 35 anos (Leite, 2011), é que a China obteve sucesso em sua busca. Ao longo desse período a China logrou uma taxa de crescimento econômico contínuo e elevado, seja de valor absoluto ou em termos relativos.

Cabe observar que atingir tal nível de crescimento é essencial à manutenção da estabilidade política interna<sup>2</sup> e ponto nevrálgico no que tange à questão de segurança chinesa. Crescer economicamente é questão de segurança para os governantes chineses, mais ainda, é ponto de sustentação do poder e da estabilidade do Partido Comunista Chinês (Leite, 2011).

Entre os componentes fundamentais para atingir o crescimento econômico estão a modernização do setor produtivo, a abertura econômica, a consideração da alternativa do mercado e a sua inserção internacional soberana. Contidas na questão da modernização encontram-

se as políticas de reforma no setor público chinês (notadamente com a reestruturação das empresas públicas), de fomento à formação de um setor privado de capital<sup>3</sup> associado ao governo chinês e de modernização do campo chinês.

O artigo ora apresentado tem esse último setor como foco. Mais detidamente, observa-se o processo de modernização do setor rural chinês, consequência de um planejamento em prol do crescimento que vem trazendo a esse setor no período mais recente uma nova estrutura e modo de operação. Ou seja, trata-se aqui da recente industrialização do setor rural chinês, considerando tal processo como parte do desenvolvimento chinês e como consequência da sua estratégia de crescimento. Aqui se argumenta que a industrialização do setor rural chinês é consequência do processo de desenvolvimento promovido nos últimos anos, porém com características distintas daquelas observadas historicamente em nações ocidentais. O desenvolvimento da agricultura chinesa é dual,<sup>4</sup> observando-se a convivência entre dois modelos de desenvolvimento setorial, uma agricultura ainda incipiente, de subsistência, mas eficiente frente aos seus propósitos, e uma nova organização agrícola, a indústria agrícola em áreas rurais, mais desenvolvida, mais dinâmica e atrativa aos olhos do Estado chinês.

Atualmente é sobejo o reconhecimento, por parte da literatura que versa sobre o desenvolvimento econômico, que a agricultura tem papel relevante na integração do crescimento entre os setores econômicos e na obtenção do desenvolvimento sustentável de uma nação. Segundo Johnston e Mellor (1961) e Johnston (1970) a agricultura e seu desenvolvimento apresentam cinco funções fundamentais para uma economia em desenvolvimento: (i) produzir e fornecer alimento a custo baixo mantendo assim a estabilidade dos salários (sem elevação dos custos de reprodução da mão-de-obra); (ii) suprir os demais setores de insumos de qualidade; (iii) produzir insumos que sejam úteis para exportação e utilização interna; (iv) favorecer a exportação de excedentes, com o intuito de geração de receitas de exportação fundamentais para a importação de bens chaves de tecnologia diferenciada que serão importantes para o aprendizado e o salto tecnológico da economia em desenvolvimento e; esse último indispensável para o caso chinês, (v) elevar a geração de renda nas áreas rurais.

É considerando a relevância da agricultura para o desenvolvimento de uma nação e observando as particularidades da China que esse artigo desenvolve-se. Para tanto, sua apresentação dar-se-á da seguinte forma: no primeiro tópico, apresentar-se-á um breve histórico das modificações verificadas no setor rural da China. Procura-se ater ao período mais recente da história da China, ou seja, no período pós-Deng Xiaoping. O segundo tópico tratará do significado do desenvolvimento e da industrialização das áreas rurais na China contemporânea, ressaltando-se a importância das *Township and Villages Enterprises* – TVE's e do fomento do governo central da China. No terceiro tópico faz-se uma breve apresentação de três teses sobre o desenvolvimento e a consequente industrialização das áreas rurais na China, associada a algumas constatações apresentadas por pesquisas recentes. O que se busca ressaltar nesse tópico são as principais características do processo de industrialização das áreas rurais, apresentando seus aspectos mais gerais. No último tópico, são apresentadas algumas discussões encontradas na literatura recente a respeito de alguns problemas observados na fase inicial desse processo de industrialização. O intuito desse último tópico é, antes das considerações finais, lançar propostas de discussão e pesquisas futuras frente ao que foi apresentado no artigo. Seguem-se as considerações finais.

## **Breve histórico das mudanças no setor rural da China**

De acordo com Goodman (1994), no período compreendido entre os anos de 1979 e 1984, foram estabelecidas e acordadas as bases fundamentais para as reformas colocadas em prática, marcando um período de grande crescimento econômico e modernização para a China. Zagoria (1984) afirma que a reforma econômica mais importante na China foi a descoletivização da agricultura, uma vez que essa teria atingido de sobremaneira grande parte da população chinesa. Enquanto isso Goldman (2008) aponta que o sucesso da descoletivização chinesa deu-se por esta ter começado por iniciativa dos camponeses e não por ordem do partido. Dessa maneira, após a Revolução Cultural, algumas famílias de certas regiões chinesas, como *Anhui* e *Sichuan*, teriam

retornado às suas fazendas seguindo uma política intitulada “sistema de responsabilidade familiar” criada por Mao, mas também desfeita pelo mesmo após o pífio resultado do Grande Salto para Frente. Em 1981, após essa iniciativa ter dado certo nestas regiões, Deng e seus companheiros transformariam o sistema de responsabilidade familiar em um programa nacional, o que garantiu um processo natural de descoletivização do campo.

No entanto, é preciso relativizar a posição de Goldman (2008), pois tal afirmação pode se tratar de um desvio ideológico no sentido de valorizar o empreendedorismo da sociedade, mais detidamente, dos camponeses, reduzindo a importância do controle governamental. O que se pretende aqui é provocar a reflexão a respeito de uma situação que poderia ter sido induzida e “tolerada” pelo Partido Comunista Chinês no sentido de promover o desenvolvimento das áreas por meio da ação dos camponeses, mas ainda subordinado ao controle do partido.

Neste sentido, Xu (2012) argumenta que a despeito do consenso geral, colocar a descoletivização na posição de principal fator explicativo para o desempenho do setor agrícola chinês, pode induzir ao erro, visto que outros fatores devem ser inseridos na análise. Segundo Xu (2012), a partir de 1984,<sup>5</sup> o desempenho observado no setor agrícola chinês deve-se não majoritariamente ao modo de organização do trabalho das famílias, mas sim a uma melhora significativa nas condições de realização da produção. O argumento de Xu (2012) é que o ganho de produtividade da mão-de-obra deve-se ao maior investimento público em recursos tecnológicos, máquinas e equipamento, permitindo assim a manutenção do crescimento da produção e o desempenho apresentado no período anterior. Na conclusão de seu trabalho Xu (2012) alerta para duas questões, a saber: (i) houve períodos em que o desempenho – miracle nas palavras do autor – das áreas rurais chinesas pode ser explicado por mudanças climáticas favoráveis e (ii) seu estudo estatístico comprova que houve influencia significativa da introdução de novas técnicas e máquinas conduzidas como investimento governamental, ao mesmo tempo que não se pode comprovar totalmente a relevância do sistema de responsabilidade familiar para o desenvolvimento das áreas agrícolas chinesas no longo prazo.

Fato é que não se pode desconsiderar nenhuma das argumentações acima. É amplamente comprovado pela teoria econômica que a adoção de novas tecnologias traz resultados positivos, haja vista tanto as bases neoclássicas e/ou as bases de perspectivas schumpeterianas. Mas também não se pode reduzir o componente humano na gestão das terras, mesmo sobre os olhares “distantes” não obstante atentos do governo chinês.

Zagoria (1984) e Goldman (2008) apontam que este sistema não foi uma privatização da terra, pois os camponeses não a possuíam, visto que essas propriedades pertenciam ao Estado. Dos camponeses era demandada a entrega compulsória de parte de sua produção ao Estado. Por outro lado, o Partido teria realizado políticas de incentivo à produção agrícola. Dessa forma, o preço do grão foi aumentado e foi permitido que as famílias se dedicassem a atividades paralelas, como trabalhar em indústrias locais, cultivar frutas e legumes e criar alguns animais, como gado, ovelhas e porcos, para vender em mercados rurais. Nota-se que os camponeses ainda demonstravam-se inseguros quanto às ações do governo e tinham medo de investir esforços neste sistema. Dessa forma, Zagoria (1984) ressalta que, como garantia de maior estabilidade para os camponeses, Deng teria estipulado um contrato de 15 anos para o uso das terras. Assim, buscava-se incentivar o investimento da população rural neste novo sistema de agricultura.

Segundo informações presentes em Goldman (2008), entre 1980 e 1986, a produção bruta da sociedade rural chinesa havia crescido mais do que o dobro do observado no período pré-reformas, isso ao mesmo tempo em que a população rural apresentava uma contínua diminuição.<sup>6</sup> Este movimento teria estimulado a criação de uma indústria de bens de consumo incipiente para absorver os rendimentos do enriquecimento da população rural. Dessa maneira, a autora aponta que novas empresas foram criadas nos distritos e nas cidades, começando com pequenas oficinas de consertos, transportes, instrumentos agrícolas e pequenas indústrias que evoluíram para fábricas maiores de bens de consumo, tanto para o mercado interno quanto para o mercado externo. Nesse sentido, milhões de camponeses chineses ter-se-iam tornado pequenos empresários do ramo de serviços, indústrias leves e de agricultura, o que possibilitou um significativo aumento de seu padrão de vida. Acredita-



se aqui que o retorno obtido nesse setor em formação, tenha criado o estímulo inicial, associado a outras variáveis, para um processo de industrialização das áreas rurais na China.

Observa-se, assim como o faz Guthrie (2006), que, em conjunto com a descoletivização da agricultura, houve a introdução da autonomia econômica para gerentes de empresas e oficiais locais de áreas industriais. Para o autor, o governo central gradualmente teria passado aos governos locais as responsabilidades econômicas de suas localidades. Em outras palavras, o governo chinês teria conseguido ceder, em algum grau, o controle econômico para as localidades, sem recorrer às privatizações. Este processo de descentralização, todavia, não extinguiu a planificação econômica, comandada ainda pelo governo central. Assim, enquanto o governo central manteve o controle político e legal, os governos locais obtiveram a liberdade de tomar decisões e fazer inovações econômicas.<sup>7</sup>

Goldman (2008) versa que a forma de condução das atividades produtivas presente nos mercados rurais foi levada oficialmente às zonas urbanas por iniciativa de Hu Yaobang e Zhao Ziyang, discípulos de Deng Xiaoping, na Terceira Sessão Plenária do 12º Comitê Central, em 1984. Segundo Goodman (1994) nesta sessão foi tomada a decisão de se estender os princípios da reforma econômica para as zonas urbanas, dando mais autonomia para as iniciativas dentro das cidades.<sup>8</sup> A partir de então, de acordo com Goldman (2008), durante a segunda metade da década de 1980, o crescimento da economia urbana teria ultrapassado o da economia rural, que começara a estagnar-se.

Vale ponderar que o processo descrito acima tem, de fato, duas dinâmicas que se complementam. Em um primeiro momento, a distribuição das terras para as famílias acabou por gerar um desemprego temporário. Como nem todas as famílias foram contempladas na distribuição das terras, aquelas que não reuniam condições para o cultivo – por não ter a posse das terras – sofreram com o desemprego. Contudo, num movimento de reação, diante da carência de profissionais em serviços atrelados e de subsistência, tais como alimentação, vestuário, carpintaria, ferreiros entre outros, parcela da população dissociada da posse da terra acabou por migrar para essas atividades, reduzindo o desemprego criado na distribuição das terras e dinamizando o “empreendedorismo” nessas regiões. Associado à existência do sistema

Hukou, que de certa forma evitava o êxodo rural, mantendo a população em sua região, constata-se que a produção de produtos intermediários e a prestação de serviços constituíram-se em fonte geradora de recursos para as áreas rurais. Tais recursos, quando observados simultaneamente à existência das TVE's, passaram a compor uma geração de excedentes que seriam investidos na industrialização das áreas rurais.<sup>9</sup>

Segundo Huang *et al.*,

To create an agriculture economy that can feed the population, supply industry with labor and raw materials, earn foreign exchange, produce income for those who live and work in the sector, and allow them to be a part of the nation's structural transformation requires a combination of massive investments and well-managed policy effort. The process can proceed smoothly only if an environment is created within producers can generate output efficiently and earn a profit that can contribute to household income. Policies are required to facilitate the development of markets or other effective institutions of exchange. Although the sector is expected to contribute to the nation's development and allow for substantial extractions of labor and other resources, large volumes of investments are also needed. Investments in education, training, health, and social services are needed to increase the productivity of the labor force when they arrive in factories. Investments is needed in agriculture to improve productivity to keep food prices low, to allow farmers to adopt new technologies and farming practice as markets change, and to raise incomes of those that are still in farming. (Huang *et al.*, 2008, p.468)

Segundo Jinglian Wu (2005), desde a revolução de 1949, a reforma rural foi tema de importante debate dentro do Partido Comunista Chinês. O autor afirma que, para alguns membros do Partido, como Liu Shaoqi e Deng Zihui, o desenvolvimento do socialismo na China deveria, primeiramente, buscar uma nova democracia que manteria os direitos de propriedade privada dos camponeses para, posteriormente, seguir em marcha completa para o socialismo.<sup>10</sup>

Ao iniciar a transição para o tópico seguinte é oportuno sublinhar que o movimento iniciado no setor rural chinês acontece de forma gradual. É a forma chinesa de traçar e conduzir seus passos, suas ações, ou seja, adotando uma postura pragmática, porém, revisionista.<sup>11</sup>

Pode-se perceber que houve uma evolução do modelo implementado no período da Revolução de Mao caminhando em direção

das reformas propostas por Deng Xiaoping. Com o desenvolvimento mais recente dessas áreas rurais, tem-se como consequência o estímulo a industrialização, porém recheada de idiossincrasias.

Diante do acima exposto, passa-se, no tópico seguinte a uma apresentação das características singulares do processo de industrialização das áreas rurais chinesas.

## **Industrialização das áreas rurais na China: evidenciando particularidades**

A despeito de a China constituir-se, em meados do século XX, um país essencialmente agrário, o fenômeno do desemprego e da migração já atingia um número considerável de habitantes nas regiões agrárias do país. Mesmo diante de um impulso econômico significativo incentivado pelas reformas colocadas em marcha no país, um grande número de pessoas que compunham a oferta de trabalho na área rural chinesa sofria com o desemprego, que por sua vez gerava duas consequências imediatas e correlacionadas, a saber: o empobrecimento nas zonas rurais e a migração para os centros urbanos.<sup>12</sup>

Para lidar com tal situação, o governo deveria racionalizar uma solução que contemplasse uma complexidade de circunstâncias, internas e externas, que são determinadas por fatores econômicos, políticos, sociais e históricos. Diante dos movimentos simultâneos de empobrecimento das populações das áreas rurais e da migração em direção aos centros urbanos, observa-se um inchaço das populações em áreas urbanas, um período inicial de redução dos custos relacionados à contratação de mão-de-obra e de absorção do excedente de oferta de trabalho.

Contudo, até mesmo em um país com dimensões territoriais como a China e experimentando um longo período de crescimento econômico encontra limitações, por diversos motivos. A busca pelo desenvolvimento tecnológico, a eficiência na utilização de mão-de-obra, a eficiência produtiva e a organização do sistema produtivo são, dentre outros, fatores que explicam a limitação para absorção de toda essa mão-de-obra excedente. Ainda, cabe ressaltar que diante de um

número populacional expressivo como o chinês, não se pode esperar que o setor industrial urbano e o setor de serviços sejam responsáveis pela absorção do contingente de mão-de-obra existente na economia.<sup>13</sup>

Argumentos teóricos que associam a industrialização ao comportamento do setor agrícola enfatizam que, na medida em que se observa concentração nas cidades, o caminho passa pela revitalização e industrialização do setor rural, fazendo com que os agricultores e fazendeiros retornem ao campo como nova forma de gerar renda.

Fato é que, com as reformas iniciadas por Deng Xiaoping,<sup>14</sup> a industrialização do setor rural tem se desenvolvido como forma de contribuir para o desenvolvimento da China. Percebe-se que o desenvolvimento do setor rural/agrícola na China tem contribuído para o desenvolvimento econômico chinês (conforme foi evidenciado pela contribuição da teoria do desenvolvimento), para o crescimento da renda não-urbana, para a manutenção dos agricultores na área rural e para um processo de desenvolvimento associado entre agricultura e indústria agrícola.

A industrialização do setor rural na China tem contribuído para o desenvolvimento das áreas rurais e para a economia agrícola na China. Desde a reforma iniciada em 1978 e a abertura introduzida na década de 1980 sob os direcionamentos de Deng Xiaoping, o caminho da industrialização via modernização da estrutura produtiva chinesa tem obtido bons resultados. A economia tem crescido, o caminho da industrialização foi estabelecido e vem sendo aprimorado com o passar dos anos pela via da atração de investimentos privados, pela participação do investimento público e seguindo um modelo de *benchmark* adaptado.

Nesse ponto, não se pode esquivar da obrigatoriedade de ressaltar a importância das *Township and Village Enterprises* como agente primordial da transformação cardinal imposta a estrutura produtiva e social chinesa no pós-1978.

Segundo Masiero (2006), as TVE's

são oficialmente consideradas uma classe de empresas de propriedade dos governos dos *towns* (aglomerações populacionais menores que uma cidade, mas maiores que uma vila) e comitês de *villages* (vilas) incluindo ainda aquelas possuídas por indivíduos e trabalhadores que residem nestas localidades. Na virada do século as TVE's foram responsáveis pela absorção de 18% da força de trabalho e 40% da produção industrial chinesa (Masiero, 2006, p.425).

A existência e crescimento das *Tonwship and Village Enterprises* – TVE's, nos anos 1980, gerou uma mobilidade entre os fazendeiros e agricultores em direção às cidades, reduzindo a oferta de mão-de-obra nas áreas rurais mais pobres da China.

É reconhecido pelos estudiosos do processo de modernização e transformação estrutural da China que nos últimos 20 anos as *Tonwship and Village Enterprises* – TVE's tem contribuído significativamente para o crescimento econômico e, sobretudo, para o desenvolvimento das áreas rurais na China. A transformação não é unicamente sentida na questão produtiva e organizacional, mas também é visível uma transformação institucional.

Segundo (Zhu & Elbern, 2002, p.05),

In the 1978, the number of TVE's amounted to 1.52 million and in 1999, it had already reached 20.71 million. In the same period, the number of workers employed in TVE's increased from 28.27 million to 127.04 million, and TVE's gross output value went up from 49.5 billion yuan to 1,084.3 billion yuan.<sup>15</sup>

Cabe destacar que esse artigo não tem como objetivo esgotar o assunto TVE's, muito menos descrever todo seu processo constitutivo, mas é imprescindível tecer alguns breves comentários a respeito da evolução das TVE's e sua contribuição ao processo de modernização chinês e ao crescimento econômico da China.

Segundo Zhu e Elbern (2002), podem ser elencadas três contribuições e três níveis de transformações obtidas pelas TVE's. No primeiro nível, em meados dos 1990s, as TVE's surgem como um suporte aos governos locais. Dentre as razões para se ter um suporte aos governos locais estavam a expectativa de elevado e rápido crescimento da renda da populações das áreas contempladas pelas TVE's e pela reforma modernizante do Estado chinês, com a conseqüente criação de postos de trabalho associados às atividades nascentes (estudos citados por Zhu e Elbern (2002) destacam que as empresas coletivas eram inclusive mais eficientes do que as empresas não-coletivas). No segundo momento, observa-se que as TVE's induziram um ajuste estrutural em regiões pouco desenvolvidas, criando o que se convencionou chamar de *labor-intensive light industry*, aumentando a renda proporcionada pelo trabalho e absorvendo um número significativo de trabalhadores na atividade.

Contudo, não se pode furtrar de ressaltar que as TVE's também contribuíram com o crescimento desigual das regiões rurais, devido à disparidade dos retornos obtidos pelas unidades produtivas coletivas e pelas demais. O terceiro ponto ressalta a modificação na cultura organizacional e os ganhos dela obtidos. Nas palavras de Zhu e Elbern (2002), empresas coletivas funcionam como um sistema de cooperação entre os trabalhadores. Considerando o componente cultural chinês, o desenvolvimento das empresas rurais chinesas estão diretamente atrelados às características chinesas, pois inseridos em seus grupos particulares, suas ações conjuntas tendem a obter resultados melhores do que ações individuais.

Com as modificações estruturais e a promoção de políticas de expansão da demanda doméstica e expansão dos mercados rurais, as políticas direcionadas às famílias agrícolas tornaram-se um dos principais investimentos na China. Ou seja, tais investimentos, direcionados ao setor rural, tornaram-se investimentos estratégicos para a China. Observa-se que não é o intuito estratégico chinês crescer de maneira desordenada e insustentável no longo prazo. Mas sim conduzir os investimentos de forma a manter o crescimento econômico de maneira equilibrada. Para tanto, percebe-se a obrigatoriedade de elevar a oferta de alimentos e bens agrícolas como forma de manter o custo de reprodução da força de trabalho estável, mas também diretamente atrelada à segurança alimentar da sua população. Ainda, ao manter a população rural nas áreas rurais, reduz-se o excesso de pessoas nas grandes cidades, minimizando os impactos sociais do inchaço das áreas urbanas. Por fim, constata-se um impacto positivo nas empresas agrícolas, sustentando o movimento de industrialização das áreas rurais.

Os documentos divulgados pelo governo chinês confirmam o afirmado anteriormente:

On February 1, 2009, the CPC Central Committee and the State Council issued the opinions on Policies for Promoting the Steady Development of Agriculture and Increasing Farmers' Income. And the "Three Agricultural Problems" was relocked. Central Committee released the first Document of the Three Agricultural Problems for the sixth consecutive year, stressing the fundamental role of the agriculture and rural areas. In the 2004, the First Document regarded increasing farmers' income as the primary task of rural work. (Wei-hong et al., 2009, p.8)

Em 2005, em documento de tema semelhante havia definido como objetivo o aumento da capacidade produtiva do setor agrícola; em 2007, o objetivo era o desenvolvimento de uma estrutura agrícola moderna, em 2008, modernizar e melhorar a infraestrutura da área agrícola e aumentar a renda do agricultor e, em 2009, elevar os investimentos, incentivos e subsídios em larga escala direcionados às áreas rurais do país. O objetivo implícito era a manutenção dos preços dos produtos primários, principalmente os bens alimentares, contribuindo para uma redução dos preços aos consumidores finais, aumento do acesso a produtos de alimentação básica e redução do custo de vida das sociedades urbanas. Deve-se também ressaltar a influência da redução do preço dos produtos agrícolas básicos nos salários pagos nos diversos setores da atividade econômica chinesa.

Considerando o exposto, cabe fazer menção a uma relação essencial para os propósitos estratégicos chineses: diante do objetivo de aumentar a demanda interna na China, o aumento da renda disponível passa a ser fundamental. Então, segue a seguinte relação: a manutenção do produtor agrícola no campo via elevação dos investimentos, da produção e da renda derivada funciona tanto como forma de evitar a migração rural-urbana desnecessária para um país com o volume populacional como é observada na China, bem como serve também para reduzir o coeficiente de gasto das populações urbanas no que diz respeito ao seu custo de manutenção.<sup>16</sup>

Os tópicos seguintes darão continuidade à discussão iniciada acima. Faz-se necessário na sequência do texto um tópico que apresenta de forma sintética a discussão teórica concernente à industrialização das áreas rurais, adequando a contribuição teórica ao caso chinês. Em seguida serão apresentadas as constatações presentes na literatura que tangenciam as características do que vem ocorrendo na economia e na sociedade chinesa.

## **Industrialização em setor rural: contribuições teóricas e adequação ao caso chinês**

No que diz respeito ao conceito de industrialização do setor rural, destacam-se três contribuições complementares:<sup>17</sup>

(1) a primeira de cunho estrutural, sustenta que a industrialização do setor rural é uma consequência histórico-estrutural do crescimento e desenvolvimento econômico obtido nos setores não-rurais, cuja indústria converte-se no corpo fundamental desse processo de desenvolvimento. Tal argumentação reza que considerando o desenvolvimento do setor industrial e as consequências urbanas desse desenvolvimento, haveria um efeito *backward* que forçaria o desenvolvimento associado do setor agrícola;

(2) outra linha de argumentação, que ressalta os links entre os setores constituintes de uma economia, sugere que o desenvolvimento econômico e social de uma sociedade (economia) gera um processo amplo de desenvolvimento de todas as áreas da economia, incluindo o setor rural;

(3) uma terceira argumentação, de caráter industrializante, afirma que o desenvolvimento do setor rural encontra-se atrelado a uma posição dominante exercido pelo setor industrial em uma economia.

Considerando as singularidades existentes na China, Zhang *et al.*, tratando da formulação do conceito para a China afirmam que:

in order to change that dual economic structure, to fully exert the efficiency of a large number of surplus rural labor resources, and to eliminate poverty of peasant and herdsman households as soon as possible, farmers have to rely on market, their own strength and small towns in rural areas to develop rural modern industry, so that labor forces engaged in secondary and tertiary industries may account for the vast majority of the total rural labor force, industrial output value may exceed agricultural output value, rural areas may basically realized urbanization, and material and cultural life in rural areas may catch up with that in city. (Zhang et al. 2009, p.02)

Contudo, outros autores<sup>18</sup> que tratam do mesmo tema argumentam que o desenvolvimento da empresa rural e a industrialização rural são diferentes. O desenvolvimento da empresa rural mantém a característica agrícola da atividade não sendo compulsória a transição para uma industrialização do setor. O desenvolvimento rural pode ser atrelado ao desenvolvimento/aprimoramento das atividades de origem agrícola.

A industrialização do setor rural encerra outros aspectos mais complexos de maior coeficiente de transformação, a saber: a



inserção de métodos e técnicas características da produção industrial, a inclusão de técnicas, métodos e geração de novos produtos, a transição de uma sociedade agrícola e com características rurais para uma com características, comportamento e formação mais urbanos (isso inclui educação, cultura, sistema de saúde, economia, conceitos e comportamentos), alteração da forma de comercialização de bens e serviços, entre outras transformações.

Zhang *et al.* voltam a argumentar que para o caso da China, a melhor conceituação para a industrialização do setor rural seria,

a change process of a set of production functions (production function set), that is, a process to achieve a given expectation with tea change of a series of significant explanatory variables, the emergence and disappearance of a variety of variables and the change of definition domain and numerical range of production function set. (Zhang et al., 2009, p.03)

Há, na literatura pesquisada, três contribuições relativas à origem do processo de industrialização do setor rural na China. A síntese que segue tem como fonte o estudo de Wei-hong *et al.* (2009).

Segundo Wei-hong *et al.* (2009), podem ser ressaltados três modelos que se adequariam ao caso chinês, conforme segue:

(1) a industrialização das áreas rurais na China seria consequência da expansão da industrialização no setor urbano, como um efeito transbordamento do crescimento das áreas urbanas, o movimento seguinte seria a industrialização nas áreas rurais. Tal concepção tem como fundamento teórico a ideia de uma sociedade pós-industrial, desenvolvida, essencialmente em países desenvolvidos, com economia aberta e com alto índice de industrialização, além de uma estrutura política e social já adequada ao ambiente político-institucional de uma economia global – industrialização do setor rural chinês como exógena, dinamizada pelo desenvolvimento das áreas urbanas;

(2) a industrialização do setor rural na China seria consequência de um processo de transferência de indústrias não ligadas ao setor rural para áreas/regiões rurais. A industrialização é um processo endógeno, porém não atrelado ao transbordamento dos resultados e do crescimento do setor industriais em áreas urbanas. Tal modelo é mais condizente com a estrutura econômica de países

em desenvolvimento, cuja expansão encontra-se dicotomicamente atrelada ao desenvolvimento de todos os setores produtivos da economia. Contudo, há um problema inerente a essa concepção, a saber: a tendência a um desenvolvimento caracterizado pela dualidade, dois modelos distintos de crescimento, um crescimento relacionado ao setor rural e outro crescimento distinto relativo ao setor rural;

(3) corroborando com a argumentação do autor supracitado, acredita-se que existe uma alternativa que integra as concepções presente em ambas modelagens. Em alguns países com industrialização recente, pode haver mais de um tipo de desenvolvimento setorial. A experiência de análise e estudo sobre o desenvolvimento desses países sugere que existe um desenvolvimento com propriedades específicas. A industrialização no setor rural tem suas características de dualidade enquanto o setor industrial das áreas urbanas segue normalmente o mesmo padrão de industrialização nas áreas urbanas de países desenvolvidos, padrões sócio-político-econômico. Acredita-se que essa construção seja mais apropriada ao caso chinês.

Há de se observar que a China ainda apresenta regiões com alto grau de desenvolvimento, principalmente nas suas principais áreas urbanas que convivem com regiões de baixo desenvolvimento e altos índices de pobreza. O que nos remete à terceira possibilidade acima descrita. É o que permite a argumentação no sentido de uma dualidade intra e intersetores.

No tópico seguinte, apresentam-se as constatações da literatura para o caso da China, permitindo uma melhor caracterização a respeito da industrialização nas áreas rurais chinesas.

## **As constatações da industrialização das áreas rurais na China: as principais características do processo**

Cabe, nesse ponto, recordar que é objetivo explícito nos principais documentos governamentais e nos planos de ação política e econômica divulgados pelos órgãos de Estado chinês que o desenvolvimento da

China tem prioridade perante os demais objetivos (Leite, 2011). Já foi exposto em pesquisa anterior (Leite, 2011) que para os propósitos chineses, seu Estado e seus governantes, os conceitos e objetivos relacionados ao crescimento, desenvolvimento, e segurança caminham contíguos, não sendo nem mesmo adequado dissociá-los.

Considerando seu tamanho territorial, sua população, seu histórico de invasões e intervenções estrangeiras, levando a períodos de carência no que diz respeito ao fornecimento de alimentos, a China não se pode dar ao luxo de deixar seu crescimento arrefecer, reduzindo o acesso e a inclusão da sociedade iniciada na década de 1980. Ainda, a segurança na China incorpora o acesso a bens básicos e a manutenção da estabilidade política, entre outros, ao conceito tradicional vigente no ocidente, logo, o desenvolvimento (atrelado ao crescimento) na China é decisão estratégica, relacionada à segurança (Leite, 2011).

Promover o desenvolvimento das áreas rurais encontra-se diretamente associado a esse objetivo maior, ou seja, constitui instrumento do crescimento chinês o desenvolvimento das áreas rurais, seja pelo seu desenvolvimento na geração de mercadorias básicas/insumos, seja na industrialização das áreas rurais modificando a características da produção.

Taking contribution of Township Enterprises as an example, Gan Shiming, a director of the Township Enterprises Bureau of Ministry of Agriculture, introduces that from the year 1978 to 2007, township enterprises invested a total of 401.2 billion yuan in supporting agriculture, subsidizing agriculture and constructing agriculture, which significantly improve conditions for agriculture production. (MOA, 2012)

Os dados<sup>19</sup> disponíveis mostram que há efetivamente um efeito transferência de mão-de-obra entre os setores. De acordo com os padrões internacionalmente aceitos (fatos estilizados), um fato que sinaliza o fim do primeiro nível da industrialização é quando a proporção da força de trabalho nas regiões agrícolas não ultrapassa os 55% da população total em atividades produtivas. Os dados disponíveis no *China Statistical Abstract (2008) – Change of the employment structure in China from 1978 to 2007* (National Bureau of Statistics of China, 2008a), sinalizam a tendência de troca na composição e distribuição da mão-de-obra entre os setores da economia chinesa. Com a abertura,

a modernização estrutural e o conseqüente desenvolvimento industrial nas áreas rurais, houve uma aproximação dos níveis de participação da mão-de-obra chinesa por setores. Os dados indicam que o setor primário passou a participar com pouco mais de 40% da PEA (apresentando uma queda significativa, pois em 1978 apresentava-se em 70% da PEA), ao mesmo tempo a participação dos setores secundário e terciário subiram respectivamente de 19% para 30% e 11% para 29%.

Observa-se na China atualmente uma continuidade no processo de otimização (consequência da modernização e do melhoramento da estrutura produtiva) da estrutura econômica construída ao longo das últimas três décadas. De acordo com o *China Statistical Abstract (2008) – Change of the industrial structure in China from 1978 to 2007* (National Bureau of Statistics of China, 2008b), ao longo das últimas três décadas houve alteração na participação dos setores na geração do produto na China. O setor terciário cresceu significativamente nos últimos anos, principalmente após 1985 (quando esse setor ultrapassa o setor primário) e mantém uma forte tendência de crescimento após o ano de 1990, aproximando do nível de participação do setor secundário. Já o setor primário vem perdendo em participação na composição do produto ao longo do período. Na verdade, trata-se de uma consequência natural do movimento em direção a uma maior industrialização e ao crescimento do setor de serviços.

Contudo, estima-se que a industrialização das áreas rurais tende a melhorar as condições de vida da população residente nessas áreas. Segundo Cheng *et al.* (2009), a industrialização nas áreas rurais promove o desenvolvimento da região, otimiza a estrutura econômica no setor agrícola e auxilia na resolução dos problemas causados pela necessidade de alocação da força de trabalho nas áreas rurais. Segundo dados disponíveis no Ministério da Agricultura da China<sup>20</sup> a renda *per capita* das famílias em regiões rurais na China passou de 133,6 yuan em 1978 por ano para 4.132,3 yuan em 2007. Para uma visão mais objetiva do que vem ocorrendo na China, no que diz respeito ao setor rural, apresenta-se no tópico seguinte algumas constatações da literatura no que tange a problemas existentes e inerentes ao processo.

## **Considerações finais: há problemas no processo de industrialização do setor rural na China?**

As constatações e afirmações abaixo descritas tem origem e são sustentadas pelas contribuições de Chen *et al.* (2009), Fan e Pardey (1997), Huang *et al.* (2008), Lin (2009), Zhang *et al.* (2009). É claro que esses autores não esgotam a discussão do tema. Muito menos é objetivo deste tópico esgotar o tema, contudo, são averiguações relevantes que merecem destaque<sup>21</sup> e lançam luz para futuras pesquisas e discussões a respeito do tema, conforme segue.

Após o movimento de modernização da estrutura produtiva chinesa, iniciada de forma mais contundente por Deng Xiaoping em 1978, observa-se que a China vem apresentando um elevado crescimento econômico. Contudo, esse crescimento econômico obtido ao longo das últimas três décadas não se apresenta com uma trajetória uniforme.

Setores da economia, regiões e atividades obtêm resultados distintos. Atividades industriais, intensivas em tecnologia, utilizando sistema de aprendizado, têm apresentado resultados distintos e discrepantes diante de outros segmentos industriais, bem como os demais setores constituintes da atividade econômica.

Análises disponíveis em diversos estudos sobre o crescimento econômico na China (Chow, 2007; Lin, 2009; Wu, 2005; Xue *et al.*, 2009; e Huang *et al.*, 2008) dão conta que o atual nível de crescimento na China, a despeito do seu valor absoluto ser elevado, em termos comparativos, ainda apresenta-se em nível insuficiente para as necessidades chinesas. Ainda, quando se compara os níveis de crescimento obtidos pela China com os dados referentes ao crescimento histórico dos países desenvolvidos, observa-se que o crescimento da China ainda encontra-se em níveis inferiores aos níveis das nações desenvolvidas.

Assim sendo, pode ressaltar três problemas que envolvem o rápido processo de industrialização das áreas rurais na China. Tais problemas referem-se a uma crescente dificuldade de sincronização de objetivos postos nacionalmente e internacionalmente para a China, a saber: a questão ambiental, a demanda crescente que necessariamente deve ser atendida e o impacto ecológico e social nas áreas rurais mais

“urbanizadas”. Frente ao exposto, destacam-se três observações que influenciam na avaliação do processo de industrialização chinesa, a saber: (1) a utilização ineficiente dos recursos produtivos tem resultado em desperdício no uso desses recursos disponíveis; (2) esse desperdício tem causado danos ambientais nessas regiões e, (3) o balanço ecológico existente e proporcionado pelas áreas rurais vem sendo gradualmente minado, acentuando os problemas ambientais visíveis no país.

Por fim, mas tão importante quanto os demais itens citados, há ainda um problema que se refere aos diferentes níveis de desenvolvimento entre as regiões rurais na China. As regiões que estão passando pelo processo de industrialização das áreas rurais vêm obtendo crescimento (e os retornos positivos e negativos desse movimento) diferenciado de outras regiões que permanecem majoritariamente agrárias. Inevitavelmente, o crescimento desigual, além de alterar o equilíbrio estrutural entre as regiões, também irá alterar as condições econômicas e políticas da vida nessas regiões. É também perceptível, e até mesmo justificado, que os investimentos privados sejam direcionados às áreas com maior crescimento e desenvolvimento visto que a tendência do retorno dos investimentos realizados é aumentar frente ao retorno obtido em áreas com problemas estruturais.

Contudo, cabe relatar que diante do que foi observado o crescimento chinês tem gerado consequências no que tange ao desenvolvimento, especificamente, no caso aqui trabalhado, para as áreas rurais chinesas. Porém, tal desenvolvimento apresenta-se com características de dualidade, na qual se observa a convivência entre setores desenvolvidos e suas características marcantes e setores pouco desenvolvidos e notadamente de subsistência. Nos setores desenvolvidos, observa-se a dinâmica da atividade industrial exercendo um efeito positivo para a geração de outras atividades associadas. Ao mesmo tempo, há políticas de Estado direcionadas a manter a população nessas áreas, buscando assim evitar o inchaço das cidades que tornaria o excedente populacional um problema maior do que já é.

Nesse artigo buscou-se avaliar o processo de industrialização de áreas rurais na China partindo do pressuposto que a industrialização dessas áreas seja consequência da junção de fatores tais como políticas estrategicamente deliberadas pelo governo no sentido de manter parcela da população no campo e em atividades que podem garantir o

fornecimento de insumos básicos, seja no que se refere à alimentação seja como insumos industriais. Passou-se então em revisão do breve histórico das políticas e do desenvolvimento das áreas rurais na China. Em seguida, foram observadas as singularidades do processo de industrialização em áreas rurais chinesas onde se constata participação direta do estado chinês seja em investimentos seja na mobilização das ações empreendedoras do camponês e das famílias localizadas nessas regiões. Recebe destaque as TVE's e o direcionamento estatal, aqui comprovado pela leitura dos textos oficiais que evidenciam a estratégia do governo central. Finalmente, foi realizada uma associação das bases teóricas que tratam o desenvolvimento do setor rural e suas consequências para a economia de uma nação, porém tratando-as de acordo com as particularidades do caso chinês, identificando características de dualidade que aglutinam qualidades perceptíveis em países desenvolvidos e traços de subdesenvolvimento em regiões onde o crescimento não teve o mesmo efeito dinamizador.

## **Abstract**

In the wake of political and economic reforms initiated in China in the post-Deng Xiaoping, it is observed that the rural sector has shown significant changes in front of its historical position. China has historically presented itself as an essentially Agrarian country. However, over the past 35 years China experienced an intense process of development, supported by a planned industrialization and an opening to the outside. This article aims to assess the consequences of the productive reorganization of the Chinese agricultural sector. It is observed that the agricultural regions of China experience a new stage of Chinese development, agricultural development through industrialization in rural areas.

**Keywords:** development; industrialization; rural sectors; China.

## **Referências**

CHEN, W., ZHANG, R. & LIU, G. "Development model of rural industrialization in China". *Asian Agricultural Research*, v.1, n.7,

- 2009, pp.8-12. [Original em mandarim, tradução para o inglês de Cheng Na.]
- CHOW, G. *China's economic transformation*. UK: Blackwell, 2007.
- FAN, S. & PARDEY, P. "Research productivity and output growth in Chinese agriculture". *Journal of Development Economics*, n.53, 1997, pp.115-137.
- GOLDMAN, M. "A era de reformas pós-Mao". In: FAIRBANK, J.K. & GOLDMAN, M. *China: uma nova história*, 3ª Ed. [Tradução: Marisa Motta.] Porto Alegre: L&PM Editores, 2008.
- GOODMAN, D.S.G. *Deng Xiaoping and the Chinese revolution: a political biography*. Londres: Routledge, 1994.
- GUOYING, D. "Realizações agrícolas e reforma rural na nova China". In: BELLUCCI, B. (org.) *Abrindo os olhos para a China*. Rio de Janeiro: EDUCAM, 2004, pp.159-191.
- GUTHRIE, D. *China and globalization: the social, economic, and political transformation of Chinese society*. Nova Iorque; Londres: Routledge, 2006.
- HUANG, J., OTSUKA, K. & ROZELLE, S. "Agriculture in China's development: past disappointments, recent successes, and future challenges". In: BRANDT, L., RAWSKI, T.G. (edit.) *China's great economic transformation*. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2008, pp.467-505.
- JOHNSTON, B. & MELLOR, J. "The role of agriculture in economic development". *American Economic Review*, v.4, n.51, 1961, pp.566-593.
- JOHNSTON, B. "Agriculture and structural transformation in developing countries: a survey of research". *Journal of Economic Literature*, n.8, 1970, pp.101-145.
- LEITE, A.C.C. *O projeto de desenvolvimento econômico chinês – 1978-2008: a singularidade de seus fatores políticos e econômicos*. Tese de Doutorado (Ciências Sociais/Relações Internacionais). São Paulo: PUC/SP, 2011.
- LEWIS, W.A. *The theory of economic growth*. Londres: Taylor and Francis, 2003.
- LIN, J.Y. "Rural reforms and agricultural growth in China". *American Economic Review*, v.2, n.82, 1992, pp.34-51.



- \_\_\_\_\_. *Economic development and transition: thought, strategy, and viability*. Cambridge University Press, 2009.
- LISENG, D. “O sistema político da China: operação e reforma”. In: In: BELLUCCI, B. (org.) *Abrindo os olhos para a China*. Rio de Janeiro: EDUCAM, 2004, pp.159-191.
- MASIERO, G. “Origem e desenvolvimento das *Township and Village Enterprises* (TVE’s) chinesas”. *Revista de Economia Política*, v.26, n.3, jul/set, 2006, pp.425-444.
- MOA (Ministry of Agriculture – The People’s Republic of China). *Agriculture Overview – 2012*. Disponível em: <<http://english.agri.gov.cn/>>. Acessado em 26/07/2012.
- NATIONAL BUREAU OF STATISTICS OF CHINA. *China Statistical Abstract – Change of the employment structure in China from 1978 to 2007*, 2008a. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/>>.
- \_\_\_\_\_. *China Statistical Abstract – Change of the industrial structure in China from 1978*, 2008b. Disponível em: <http://www.stats.gov.cn/english/>.
- \_\_\_\_\_. *China Statistical Yearbook*, 2000. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/>>.
- \_\_\_\_\_. *China Statistical Yearbook*, 1996. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/>>.
- \_\_\_\_\_. *China Statistical Yearbook*, 1989. Disponível em: <<http://www.stats.gov.cn/english/>>.
- OURIQUES, H.R. & ANDRADE, R. “A mobilidade do trabalho na China: o sistema de registro Hukou”. *Pesquisa & Debate*, v. 20, n.2(36), 2009, pp.233-257.
- PERKINS, D. “Completing China’s move to the market”. *Journal of Economic Perspective*, v.8, n.2, 1994. pp. 23-46.
- \_\_\_\_\_. “Reforming China’s economic system”. *Journal of Economic Literature*, v.26, n.2, 1988, pp.601-645.
- TODARO, M.P. & SMITH, S.C. *Economic Development*, 9ª ed. Nova Iorque: Tha Addison-Wesley/Pearson, 2006.
- WEI-HONG *et al.* “Development model of rural industrialization in China”. *Asian Agricultural Research*, 2009, pp.8-12. [Original em mandarim.]
- WU, J. *Chinese economic reform: understanding and interpreting*. Cingapura: Thomson Learning, 2005.

- XU, Z. “The Chinese agriculture miracle revisited”. *Economic & Political Weekly*, v.XLVII, n.14, 2012, pp.51-58.
- XUE, D., LUO, C. & OUYANG, C. « Investigation and study on the promotion of rural industrializations to agricultural modernization”. *Journal of Anhui Agricultural Sciences*, v.37, n.1, 2009, pp. 312-312. [Original em mandarim.]
- ZAGORIA, D.S. “China’s quiet revolution”. *Foreign Affairs*, Primavera, 1984.
- ZHANG, C.F., ZOU, X.J. & CHEN, Y.H. “Study on facilitating agriculture industrialization production”. *Journal of Anhui Agricultural Sciences*, v.37, n.20, 2009, pp.382-384. [Original em mandarim.]
- ZHU, Q. & ELBERN, S. “Economic institutional evolution and furthers needs for adjustment: Township Village Enterprises in China”, *ZEF – Discussion Papers on development Policy*, n.56. Bonn: 2002.

---

**Notas:**

<sup>1</sup> Este artigo faz parte de uma pesquisa em andamento que tem como objetivo final analisar o desenvolvimento chinês nas últimas três décadas, considerando os setores influenciados e as repercussões em diversas áreas da economia, política e sociedade chinesa. Parte do histórico e parcela das conclusões aqui apresentadas constam da tese de doutorado do autor, defendida no ano de 2011. A conclusão dos estudos a respeito do setor agrícola, particularmente, culminará em um estudo sobre a representatividade das cooperativas agrícolas no desenvolvimento do setor rural chinês (e a influência do modelo soviético), ainda a ser publicado pelo autor. O autor agradece a leitura e sugestões de Henrique Altemani de Oliveira e Múcio Tosta Gonçalves os quais estão isentos de qualquer opinião expressa no texto. Agradecimentos também aos pareceristas anônimos da Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, editores e revisores do periódico supracitado.

<sup>2</sup> Cf.: (Liseng, 2004).

<sup>3</sup> Cf.: (Perkins, 1988) e (Perkins, 1994).

<sup>4</sup> Segundo Todaro e Smith (2006), dualidade é um conceito chave no estudo do desenvolvimento econômico. O sentido de dual/dualidade aqui usado refere-se à coexistência, crônica ou meramente transicional, de dois setores distintos em estrutura e funcionalidade em um mesmo espaço. Tal convivência pode ser representada por uma discrepância, temporária ou estrutural, entre dois setores, tal como é visível em processos de desenvolvimento de países de industrialização retardatária. Para o caso chinês, observa-se um primeiro nível, uma agricultura de sustento, administrada por camponeses pobres, com baixa produtividade e produção destinada à subsistência. Esse setor agrícola de subsistência convivia, geograficamente, com latifúndios administrados por famílias de renda mais elevada, produtividade elevada e com finalidade mercantil. Contudo, segundo Guoying (2004), encontrava-se em outras regiões da

China situação bem diferente, onde as relações de posse da terra eram bastante descentralizadas, com poucos latifúndios, e, por localizar-se nos cantões, mais sujeitas às determinações locais do que ao governo central.

<sup>5</sup> Dados disponíveis em Xu (2012) bem como no Relatório do Ministério da Agricultura (MOA) de 2009. Disponível em <[http://english.agri.gov.cn/service/ayb/201301/t20130128\\_10142.htm](http://english.agri.gov.cn/service/ayb/201301/t20130128_10142.htm)> e no Escritório Estatístico do Estado (2005).

<sup>6</sup> Segundo os dados disponíveis no Escritório Estatístico do Estado, *China Statistical Yearbook*, dos anos de 1989, 1996 e 2000. As taxas de crescimento da produção total da agricultura no período 1978-1984 foram de 7,73% ao passo que no período 1984-1999 foi de 13,05%. Ao mesmo tempo, a população teve queda em termos percentuais de 1,36 no período 1978-1984 para 1,29 no período 1984-1999.

<sup>7</sup> Na realidade, a Lei de Reforma Agrária de 1950 já estabelecia o sistema de responsabilidade compartilhada. Nas regiões onde as produções eram controladas pelo exército do Partido Comunista, tais políticas foram efetivas. Segundo os dados da Academia Chinesa de Ciências Sociais, durante o período de 1950 a 1952, 300 milhões de camponeses receberam 730 milhões de metros quadrados de terras. Já as comunas datadas de 1958 reservam uma peculiaridade. As comunas – sistema no qual a comunidade tem a posse da terra e dos meios de produção, cuja forma de distribuição do produto é proporcional e o excedente era comprado pelo Estado – constituem, de fato, um regime de propriedade onde todos são desprovidos da propriedade e a distribuição das terras estava condicionada à posição dos membros requerentes na sociedade. Disponível em <<http://bic.cass.cn/english/>>.

<sup>8</sup> De fato, as reformas políticas e econômicas implementadas na China têm início no campo. A urgência de solucionar o problema de abastecimento e saciar a fome que assolava a sociedade chinesa contribuiu para a priorização no setor rural.

<sup>9</sup> Ouriques e Andrade (2009) e Masiero (2006).

<sup>10</sup> Não será aqui recuperado nem discutido, por não ser esse o objetivo proposto, o debate leninista que argumenta a respeito de uma tendência à extinção do campesinato e a importância da coletivização como alternativa à pequena burguesia rural após a revolução ter eliminado o latifúndio e a grande empresa rural. Contudo, ressalta-se que a importância do argumento e da discussão do mesmo.

<sup>11</sup> Vejamos: no primeiro momento tem-se a vitória do Partido Comunista Chinês após a constituição de uma coalizão nacional incluindo antigos quadros governamentais para que se obtivesse uma estabilidade política. De 1949 adiante tem-se a Reforma Agrária de 1950 que, em conjunto com a Lei do Matrimônio, busca incorporar a mulher ao mercado de trabalho. Em 1953, com o estabelecimento das Cooperativas, a terra e os meios de produção são passados à comunidade ainda que de forma restrita. Em 1957 são instaladas as cooperativas de tipo avançado e em 1958 as Comunas Populares que quebraram a limitação original da comunidade sobre a propriedade dos meios de produção e expandiram o alcance da distribuição. Em 1959 é registrado o período de desabastecimento seguido da fome, o modelo começava a apresentar-se falimentar, apesar de algumas regiões do país manter o sistema ativo.

<sup>12</sup> Segundo Guoying (2004), na esteira das mudanças estruturais ocorridas na China pós-1978, observa-se, como consequência, um maior fluxo da força de trabalho. Esse fluxo caracteriza-se, principalmente, por uma movimentação de trabalhadores rurais em direção às cidades. De acordo com o autor, “por ano, cerca de 6 milhões dessa força de trabalho têm, desde 1978, se

movido em média para as cidades, e um grande número de trabalhadores com ocupações mistas tem prestado serviços nas cidades.”

<sup>13</sup> Recomenda-se a leitura de Arthur Lewis, artigo de 1969, “O Desenvolvimento Econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra”. Lewis ressalta que há oferta ilimitada de mão-de-obra naquelas economias em que a população é tão numerosa em relação ao capital e outros recursos que terminam por existir na economia em que a produtividade marginal do trabalho é ínfima ou nula, mas mesmo assim não cessa a contratação. Ou seja, a oferta de trabalho supera em muito a demanda por trabalho, ao nível de salário vigente, independente da produtividade marginal do trabalho. Cf.: Lewis (2003).

<sup>14</sup> Denominado por Zhang *et al.* (2009) de *Foundation of new China*.

<sup>15</sup> Cabe a observação que o valor usado pelo autor está referenciado no ano de 1999, cuja taxa de câmbio era US\$ 1,0 = 8,3 Yuan.

<sup>16</sup> As teorias de composição salarial ressaltam a importância dos custos de reprodução da força de trabalho como um componente da definição salarial e do estabelecimento do custo de vida nas áreas urbanas.

<sup>17</sup> Cabe observar, entretanto que as abordagens são, de fato, complementares, mas há peculiaridades, sobretudo, no que tange à consideração do setor rural como caudal no processo de industrialização/desenvolvimento ou como uma arena dotada de atores com interesses próprios que promovem a aproximação com o setor industrial e o desenvolvimento capitaneado por este último usando o Estado. A esse respeito, cabe observar os escritos recentes de José Graziano da Silva, José Eli da Veiga, J.D. Ploeg entre outros.

<sup>18</sup> Chen *et al.* (2009), Fan e Pardey (1997), Huang *et al.* (2008), Lin (2009) e (1992), Chow (2007).

<sup>19</sup> China Statistical Abstract (2008) – Change of the employment structure in China from 1978 to 2007. Cf.: National Bureau of Statistics of China (2008).

<sup>20</sup> Disponível em <<http://www.agri.gov.cn>>. Acesso em 15/10/2012.

<sup>21</sup> Cabe aqui uma observação sobre as referências usadas. É comum encontrar discordância entre os autores no que tange a um determinado tema de pesquisa. Contudo, no caso chinês tal discordância e diferentes visões sobre o mesmo assunto são intensificadas segundo a posição geográfica. Autores localados em regiões centrais, tais como Pequim e Xangai, tem comumente posições e verificações distintas de autores posicionados em regiões mais centrais e interioranas do território chinês.

# Tendências da exploração da força de trabalho no Brasil na fase atual do capitalismo (1990-2007)

Elizeu Serra de Araujo\*

## Resumo

O objetivo deste artigo é analisar em que medida as transformações que tiveram lugar na economia brasileira a partir dos anos 1990 repercutiram sobre as condições de exploração da força de trabalho. Para tanto, procedemos a uma estimativa empírica da taxa de mais-valia e ao levantamento de alguns indícios das modalidades de exploração predominantes no período, e tentamos identificar os principais determinantes do comportamento dessas variáveis. Por um lado, registra-se uma nítida tendência de aumento do grau de exploração. Esse aumento é atribuído ao prolongamento da fase depressiva do capitalismo mundial, que repôs em grau mais elevado a contradição entre produção e apropriação de mais-valia, e ao aprofundamento da dependência da economia brasileira, que resultou numa intensificação das transferências de valor para as economias capitalistas avançadas. Por outro lado, esse aumento do grau de exploração está associado à manutenção de modalidades regressivas de exploração da força de trabalho.

**Palavras-chave:** Exploração; força de trabalho; economia brasileira; dependência; crise capitalista.

**Classificação JEL:** O54; J21; N36.

---

\*Professor do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade Federal do Maranhão. O presente artigo é resultado da tese de doutorado do autor, *As condições de exploração da força de trabalho no Brasil na fase atual do capitalismo: uma análise do período 1990-2007* (2011).

## Introdução

A partir dos anos 1990, a economia brasileira, a exemplo de outras economias dependentes, passou por amplas transformações como parte da reação à crise estrutural do capital iniciada nos anos 1970. Voltadas para o objetivo de recomposição das condições de acumulação, essas transformações tiveram como foco a recuperação da taxa de lucro e a criação de novos espaços de valorização do capital. O objetivo deste artigo é analisar em que medida essas transformações repercutiram sobre as condições de exploração da força de trabalho no período 1990-2007.

Fazemos, portanto, uma dupla delimitação. Por um lado, analisamos as tendências da exploração da força de trabalho no contexto de uma fase de estagnação que, além de reproduzir traços comuns a essa fase da acumulação capitalista, tem a particularidade de ter-se estendido por um período claramente superior ao das estagnações anteriores. Por outro, analisamos tal objeto no caso específico de uma economia dependente, o que implica levar em conta, para além das condições históricas particulares sob as quais tem lugar a exploração capitalista em tal contexto, os efeitos do aprofundamento da dependência que se tem observado no decurso da fase atual do capitalismo.

Duas dimensões da exploração capitalista são privilegiadas no trabalho, a saber, a evolução do *grau* de exploração ao longo do período citado e as *modalidades predominantes* de exploração, vale dizer, de extração de mais-valia. No primeiro caso, procuramos efetuar uma estimativa empírica da taxa de mais-valia. São amplamente reconhecidas as dificuldades desse tipo de empreendimento, associadas, principalmente, à grande distância que separa as categorias marxianas das variáveis com que trabalha a contabilidade social nos países capitalistas. De qualquer maneira, por mais imperfeitas que sejam as estimativas resultantes, elas nos parecem fundamentais para sustentar as análises acerca das condições de reprodução da força de trabalho no capitalismo contemporâneo. Em relação às modalidades de exploração, procuramos levantar alguns indícios das formas de extração de mais-valia prevalentes no período.

O trabalho está organizado em quatro seções, além desta introdução. A seção 2 expõe a metodologia utilizada para a estimativa da

taxa de mais-valia e apresenta os resultados obtidos. A seção 3 discute os principais determinantes do comportamento da taxa de mais-valia. A seção 4 trata das modalidades de exploração da força de trabalho no período. A seção 5 sintetiza as principais conclusões do estudo.

## **Evolução do grau de exploração da força de trabalho**

### ***Metodologia para a estimativa da taxa de mais-valia***

Nossa estimativa da taxa de mais-valia para a economia brasileira se baseia nas Contas Nacionais (CN) e abrange o período 1990-2007. Embora a análise comparativa fosse extremamente útil, terminamos por renunciar a construir estimativas de nossas variáveis para períodos anteriores, em função das mudanças de metodologia adotadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), conforme explicamos adiante.

A taxa de mais-valia foi calculada como a razão entre a massa de mais-valia e o capital variável. A massa de mais-valia foi obtida subtraindo-se do valor adicionado o capital variável. Portanto, necessitamos explicitar o método de obtenção do valor adicionado e do capital variável, uma vez que tais variáveis, construídas na perspectiva marxiana, não são fornecidas, evidentemente, pelas estatísticas oficiais.

Na medida em que nosso objetivo consiste em construir uma estimativa da exploração *capitalista*, deixamos fora de nossos cálculos tanto a produção mercantil não capitalista como a produção não mercantil.

A metodologia por nós adotada é, de modo geral, a formulada por Shaikh e Tonak (1994). Todavia, há algumas diferenças – que serão apresentadas oportunamente – devidas à não disponibilidade de dados para a economia brasileira. O ponto de partida da metodologia dos autores é a distinção entre setores primários e secundários:

Setores (tais como a produção e o comércio por atacado e a varejo) que estão diretamente envolvidos na produção e realização doméstica do produto mercantil total serão chamados setores *primários*. Aqueles (como finanças, aluguel e venda de terras e governo geral) envolvidos na recirculação subsequente do valor e dos fluxos monetários originados nos setores primários serão chamados setores *secundários*. (Shaikh & Tonak, 1994, p.39)

Em função da referida distinção setorial, os autores consideram as rendas dos setores secundários como transferências (que eles denominam de *royalties*) oriundas dos setores primários. É o caso dos juros e da renda da terra. Por esse motivo, tais rendas não podem integrar a medida do valor total da produção, que se restringe, portanto, à produção e ao comércio. Outro aspecto importante da metodologia dos autores diz respeito à medida do capital constante, que é identificado com o consumo intermediário dos setores produtivos.

Posto isso, Shaikh e Tonak (1994) apresentam as seguintes identidades contábeis formuladas na perspectiva marxiana:

i) O valor total da produção ( $VT$ ) é a soma do produto bruto dos setores produtivos ( $PB_p$ ) com o produto bruto do comércio ( $PB_c$ ):

$$VT = PB_p + PB_c$$

ii) O valor adicionado bruto marxiano ( $VAB_m$ ) é a diferença entre o valor total da produção e o consumo intermediário dos setores produtivos ( $C$ ):

$$VAB_m = VT - C$$

Substituindo o valor de  $VT$ , vem:

$$VAB_m = PB_p + PB_c - C$$

O produto bruto dos setores produtivos ( $PB_p$ ), por sua vez, é a soma do consumo intermediário ( $C$ ) com os *royalties* pagos por esses setores ( $RY_p$ ) e o valor adicionado bruto desses mesmos setores ( $VAB_p$ ):

$$PB_p = C + RY_p + VAB_p$$

Portanto, o valor adicionado bruto marxiano ( $VAB_m$ ) pode ser reescrito como:

$$VAB_m = C + RY_p + VAB_p + PB_c - C$$

$$VAB_m = RY_p + VAB_p + PB_c$$



Ou seja, o valor adicionado bruto marxiano é a soma do valor adicionado dos setores produtivos, acrescido dos *royalties* pagos por eles<sup>1</sup> e do valor total do comércio. Vale notar que a inclusão do valor total do comércio significa que o consumo intermediário e os salários do setor (além dos lucros, evidentemente) são tratados como parte da mais-valia.

Em nossa estimativa das categorias marxianas para a economia brasileira, definimos como produtivos os seguintes setores, dentro do conjunto de atividades econômicas que integram as CN: (i) agropecuária; (ii) indústria extrativa mineral; (iii) indústria de transformação; (iv) produção e distribuição de eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana; (v) construção; (vi) serviços produtivos: transporte, armazenagem e correio; serviços de informação.<sup>2</sup>

Em consequência, tratamos como improdutivos para o capital os seguintes setores: (i) comércio;<sup>3</sup> (ii) intermediação financeira, seguros e previdência complementar e serviços relacionados; (iii) atividades imobiliárias e aluguéis; (iv) outros serviços; (v) administração, saúde e educação públicas e seguridade social.

O valor adicionado bruto a preços correntes para cada um dos setores produtivos acima definidos ( $VAB_p$ ) é fornecido pelas Tabelas de Recursos e Usos (TRU), parte integrante do Sistema de Contas Nacionais do Brasil.<sup>4</sup>

Do valor adicionado bruto retiramos o *rendimento misto bruto* (denominado, até 1994, de rendimento de autônomos), pelo motivo já exposto de que pretendemos construir uma estimativa específica da exploração capitalista. Os estudiosos marxistas têm posições divergentes quanto à forma de tratar tais rendimentos. Em nosso caso, consideramos que seria inadequado tratá-los globalmente como salários (a despeito de parte dos trabalhadores autônomos ser composta, de fato, de assalariados disfarçados) ou como lucros, ou ainda parcialmente como salários. O aspecto decisivo é a ausência da relação direta de exploração capitalista nesse caso.

Ao valor adicionado bruto dos setores produtivos adicionamos o valor bruto do comércio ( $PB_c$ ), igualmente fornecido pela TRU e, como nos demais casos, subtraído do rendimento misto bruto.

Deixamos de somar à nossa medida do valor adicionado bruto marxiano os *royalties* pagos pelos setores produtivos (o  $RY_p$  da fórmula),

na forma de juros etc. Assim, as únicas modalidades de *royalties* aqui consideradas são aquelas que as CN classificam como desembolsos do valor adicionado (juros e dividendos pagos às famílias, aos não residentes e ao governo, além dos impostos indiretos), mas que não recebem registro à parte, precisamente por já estarem incluídas no valor adicionado.<sup>5</sup>

O passo seguinte consistiu na estimativa do capital variável. A rigor, ele deveria ser composto estritamente pelas remunerações dos trabalhadores produtivos. Toda a dificuldade reside na ausência de dados, no caso do Brasil, que permitam diferenciar, na imensa gama de ocupações contempladas pelas CN, os trabalhadores que efetivamente contribuem para a produção de mais-valia. Dentro do conjunto de setores produtivos elencados anteriormente, apenas para a indústria extrativa mineral, a indústria de transformação e a construção existem pesquisas estruturais com informação acerca dos trabalhadores “ligados à produção” (ou “ligados à construção”), que seria uma boa aproximação do número de trabalhadores produtivos. Frente a isso, tivemos de optar por um caminho intermediário, que consistiu em considerar, para efeito do cálculo do capital variável, as remunerações da totalidade dos empregados dos setores produtivos. Embora não seja a solução mais adequada, pelo menos tem a vantagem de deixar fora do capital variável os rendimentos dos autônomos e as remunerações dos trabalhadores dos setores improdutivos (que pertencem à mais-valia).<sup>6</sup>

Nossa estimativa do capital variável toma por base o total das remunerações. Ou seja, abrange, além dos salários, as contribuições sociais a cargo dos empregadores, sejam as efetivas, sejam as imputadas. Todas as informações, em valores correntes, são provenientes da TRU.

A massa de mais-valia foi obtida mediante a subtração, do valor adicionado bruto marxiano, do total do capital variável. Isso significa que nossa estimativa da massa de mais-valia corresponde às seguintes rubricas das CN: (i) o excedente operacional bruto dos setores produtivos; (ii) outros impostos, líquidos de subsídios, sobre a produção; e (iii) o valor bruto do comércio.<sup>7</sup>

Cabe chamar a atenção para o fato de que nossas estimativas da taxa de mais valia e das variáveis necessárias ao seu cálculo (o valor adicionado bruto marxiano e o capital variável) foram desdobradas para

dois subperíodos: 1990-1994 e 1995-2007, em função das mudanças de metodologia na elaboração das CN introduzidas pelo IBGE nos anos 1990 e 2000.<sup>8</sup> As estimativas que efetuamos para esses dois subperíodos, portanto, não são estritamente comparáveis.

### ***Evolução da taxa de mais-valia***

Os resultados da nossa estimativa da taxa de mais-valia constam das tabelas 1 e 2. As tabelas também apresentam as taxas de variação anual e os índices para os dois subperíodos já indicados.

**Tabela 1. Taxa de mais-valia – 1990-1994**

<b>Ano</b>	<b>Taxa de mais-valia</b>	<b>Taxa de variação anual (%)</b>	<b>Índice (1990=100)</b>
1990	2,67		100,00
1991	2,70	1,36	101,36
1992	2,95	9,13	110,61
1993	3,19	8,14	119,61
1994	3,66	14,76	137,27

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985. Elaboração própria.

**Tabela 2. Taxa de mais-valia –1995-2007**

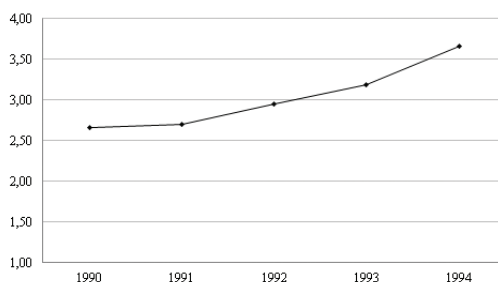
<b>Ano</b>	<b>Taxa de mais-valia</b>	<b>Taxa de variação anual (%)</b>	<b>Índice (1995=100)</b>
1995	1,62		100,00
1996	1,50	-7,90	92,10
1997	1,61	7,43	98,94
1998	1,61	-0,03	98,91
1999	1,75	8,72	107,54
2000	1,75	0,46	108,03
2001	1,76	0,50	108,57
2002	1,90	7,57	116,79
2003	2,01	6,18	124,00
2004	2,06	2,43	127,01

Ano	Taxa de mais- valia	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
2005	1,95	-5,42	120,13
2006	1,99	2,00	122,54
2007	1,97	-0,74	121,63

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000. Elaboração própria.

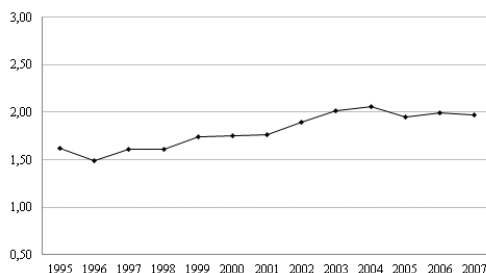
Na primeira metade da década de 1990, o grau de exploração da força de trabalho no Brasil apresenta uma tendência claramente ascendente (Gráfico 1). De fato, entre 1990 e 1994, a taxa de mais-valia experimenta um crescimento notável. A taxa cresce em todos os anos, passando do nível de 2,67 a 3,66. Ou seja, em apenas cinco anos, ela acumula um crescimento de 37,3%, o que corresponde a uma taxa média anual de 8,4%.

**Gráfico 1. Taxa de mais-valia – 1990-1994**



Fonte: IBGE, SCN, referência 1985. Elaboração própria.

**Gráfico 2. Taxa de mais-valia – 1995-2007**



Fonte: IBGE, SCN referência 2000. Elaboração própria.

A tendência ascendente do grau de exploração se mantém na segunda metade dos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000, porém a taxas nitidamente inferiores às do subperíodo anterior (Gráfico 2). Assim, entre 1995 e 2004, a taxa de mais-valia cresce 2,8% a.a., passando do nível de 1,62 a 2,06.<sup>9</sup> Após 2004, a taxa se estabiliza em torno de 1,97. Não é possível, porém, afirmar que essa ligeira redução do grau de exploração nos anos finais da série sinalize uma mudança de tendência, devido à pequena extensão do período considerado.

Tomando todo o subperíodo que vai de 1995 a 2007, constata-se um crescimento médio da taxa de mais-valia de 1,8% a.a. (cerca de 1/5 da média de 1990-1994). Chama a atenção, por outro lado, o fato de que, ao contrário do que ocorre no subperíodo 1990-1994, o aumento da taxa de mais-valia nessa nova fase é bastante irregular, alternando-se as altas e baixas ao longo dos anos.

Considerando o período 1990-2007 como um todo, em que pese a dificuldade de comparar as duas séries, não se observou qualquer movimento no sentido de redução do grau de exploração da força de trabalho na economia brasileira. É legítimo afirmar que se manteve no período a tendência de *pauperização relativa* dos trabalhadores (isto é, de redução da participação relativa dos salários no valor novo produzido).

Assim, podemos afirmar que, *grosso modo*, o padrão histórico de exploração da força de trabalho no Brasil se manteve praticamente inalterado na fase atual do capitalismo, assinalada pelo prolongamento da crise estrutural e pelo predomínio das políticas neoliberais,

registrando-se um claro aprofundamento da concentração da renda em favor do capital.

A interpretação que sustentamos é que o crescimento do grau de exploração da força de trabalho no Brasil nos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000 (ou seja, até 2004) faz parte de um movimento mais amplo de enfrentamento da crise estrutural do capital iniciada nos anos 1970 e nunca completamente superada. Esse aumento da taxa de mais-valia é necessário por duas razões, pelo menos.

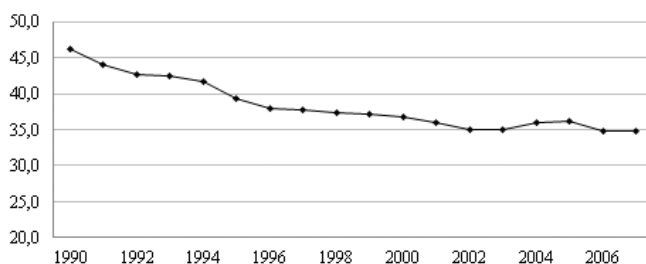
A primeira delas é comum ao conjunto das economias capitalistas em sua reação à crise. Trata-se de encontrar uma solução para a contradição entre a redução relativa da capacidade de produção de mais-valia e a pressão por apropriação de mais-valia decorrente da valorização crescente de capital na órbita financeira. Trata-se de duas tendências importantes do capitalismo em sua fase atual.

Tendo na sua origem a queda da taxa de lucro nas principais economias avançadas, a crise introduziu uma nova configuração na dinâmica do capitalismo, na qual a recuperação da rentabilidade não produziu uma retomada sustentada da acumulação no conjunto do sistema. Assim, o sinal mais claro do prolongamento da crise é a persistência de um ritmo mais lento (além de instável) da taxa de acumulação de capital. Aliado à baixa participação do emprego produtivo no emprego total, esse comportamento da taxa de acumulação resultou numa tendência de redução relativa da capacidade de produção de mais-valia. Enquanto isso, desde os anos 1980 registrou-se um aumento da pressão por apropriação de mais-valia, graças à expansão do capital para a esfera financeira, aí incluído um grande volume de capital fictício.

Vejam os a manifestação dessa contradição na economia brasileira. Todos os fenômenos apontados acima foram observados também aqui. Observemos particularmente a tendência de queda da participação relativa do emprego produtivo – ou seja, do trabalho produtor de mais-valia. O número de trabalhadores improdutivos corresponde à soma do total de trabalhadores dos setores improdutivos com o número de trabalhadores improdutivos dos setores produtivos. Mas, como dissemos ao tratar da estimativa do capital variável, não dispomos, no caso da economia brasileira, de dados referentes ao último segmento, a não ser

para uma parcela dos setores produtivos. Considerando, portanto, como uma *proxy* do emprego produtivo o *total* de trabalhadores dos setores produtivos (os mesmos setores considerados em nossa estimativa da taxa de mais-valia), observamos que a participação deles no emprego total caiu de 46% em 1990 para 42% em 1994. Entre 1995 e 2007, a redução foi ainda maior: de 39% para 35% (Gráfico 3).

**Gráfico 3. Participação do emprego produtivo no emprego total (%) – 1990-2007<sup>10</sup>**



Fonte: IBGE, SCN referências 1985 e 2000. Elaboração própria.

Frente a essa redução da capacidade de produção de mais-valia, os capitalistas têm recorrido ao aumento do grau de exploração dos trabalhadores que conseguem manter-se empregados, como forma de assegurar a extração de uma massa de mais-valia suficiente para remunerar o conjunto dos capitais.

A segunda razão do aumento da taxa de mais-valia é específica às economias dependentes. Diz respeito, mais precisamente, ao seu envolvimento no processo de superação da crise. A pressão por novos espaços de valorização do capital nesse contexto impôs aos países dependentes um grau sem precedentes de abertura de suas economias. Dada a maior integração desses países na economia mundial em todas as fases do ciclo do capital – capital-dinheiro, capital produtivo, capital-mercadoria –, eles tiveram de arcar, desde os anos 1990, com um volume acrescentado de transferências de valor para as economias avançadas, com destaque para o crescimento das rendas do investimento estrangeiro. O aumento da taxa de mais-valia é necessário, portanto, para fazer face a esse aumento das transferências de valor.

Resta identificar os principais fatores que tornaram possível essa elevação do grau de exploração da força de trabalho. Para tanto, analisamos o comportamento dos determinantes da taxa de mais-valia, a saber, a produtividade do trabalho e a taxa salarial.<sup>11</sup>

## Determinantes da taxa de mais-valia

### *A produtividade do trabalho*

A produtividade do trabalho foi calculada como a razão entre o valor adicionado e o total de empregados nos setores produtivos anteriormente indicados.<sup>12</sup> O valor adicionado foi deflacionado pelo deflator implícito do PIB.

As tabelas 3 e 4 apresentam a evolução da produtividade do trabalho nos subperíodos 1990-1994 e 1995-2007.

**Tabela 3. Produtividade do trabalho – 1990-1994**

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1990=100)
1990		100,00
1991	-0,76	99,24
1992	10,52	109,69
1993	13,31	124,28
1994	4,40	129,75

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985.

Elaboração própria.

**Tabela 4 – Produtividade do trabalho– 1995-2007**

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1995		100,00
1996	0,67	100,67
1997	5,90	106,62



Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1998	-0,58	106,00
1999	0,03	106,03
2000	7,63	114,12
2001	-1,00	112,98
2002	1,37	114,53
2003	5,48	120,80
2004	1,87	123,06
2005	-1,78	120,88
2006	2,63	124,06
2007	3,40	128,27

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000.  
Elaboração própria.

No subperíodo 1990-1994, a produtividade do trabalho cresce à taxa de 6,9% a.a., acumulando um crescimento de 29,8%. Esse aumento está concentrado, porém, nos anos de 1992 e 1993. Em 1991, a taxa chega a ser negativa. Entre 1995 e 2007, o ritmo de crescimento da produtividade é bastante inferior ao do subperíodo precedente: apenas 2,1% a.a. O crescimento acumulado em treze anos é de apenas 28,3%. Essa baixa performance da produtividade no subperíodo 1995-2007 é, sem dúvida, decisiva para o crescimento relativamente mais lento da taxa de mais-valia (comparado ao do subperíodo 1990-1994).

Quanto ao aumento da produtividade registrado no subperíodo 1990-1994, em princípio bastante elevado, é necessário considerar que parte do que as estatísticas apresentam como aumento de produtividade corresponde, de fato, a aumento da intensidade do trabalho. Devemos notar, por exemplo, que a formação bruta de capital fixo ficou estagnada no período.

### ***A taxa salarial***

A taxa salarial foi calculada como a razão entre o capital variável e o total de empregados nos setores produtivos. O capital variável,

do mesmo modo que o valor adicionado, foi deflacionado pelo deflator implícito do PIB.<sup>13</sup> Trata-se, portanto, de uma medida do salário-produto.<sup>14</sup>

As tabelas 5 e 6 mostram a evolução da taxa salarial dos empregados nos setores produtivos nos subperíodos 1990-1994 e 1995-2007.

**Tabela 5. Taxa salarial – 1990-1994**

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1990=100)
1990		100,00
1991	-1,73	98,27
1992	3,62	101,83
1993	6,81	108,77
1994	-6,15	102,08

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985.  
Elaboração própria.

**Tabela 6. Taxa salarial– 1995-2007**

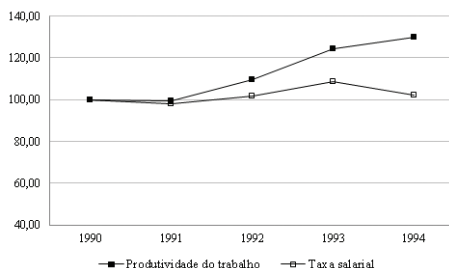
Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1995		100,00
1996	5,85	105,85
1997	1,39	107,32
1998	-0,56	106,72
1999	-5,07	101,31
2000	7,32	108,72
2001	-1,31	107,29
2002	-3,30	103,75
2003	1,38	105,18
2004	0,24	105,44
2005	1,94	107,48
2006	1,29	108,87
2007	3,91	113,13

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000.  
Elaboração própria.

Entre 1990 e 1994, a taxa salarial dos trabalhadores dos setores produtivos cresce apenas 0,6% a.a. Inclusive em dois anos (1991 e 1994) ela chega a ser negativa (destaque para o ano de 1994, em que a taxa recua 6,2%). Esse mesmo ritmo se mantém por todo o subperíodo 1995-2004 (crescimento médio de 0,7% a.a.). Ao lado disso, chama a atenção o caráter bastante irregular desse crescimento. Em quatro anos (1998-1999 e 2001-2002) a taxa salarial tem crescimento negativo. Em suma, nos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000 a taxa salarial permanece praticamente estagnada. Apenas em 2005-2007 é que os salários experimentam alguma recuperação, e ainda assim muito tímida (2,4% a.a.). Tomando o período 1995-2007 como um todo, o crescimento da taxa salarial é de apenas 1,1% a.a.<sup>15</sup>

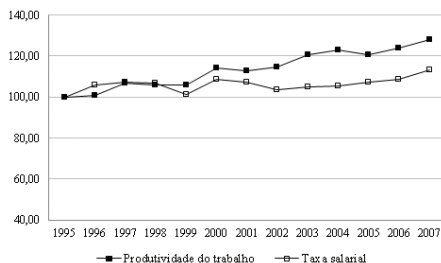
Comparando a evolução dos salários com a da produtividade do trabalho, fica evidente a tendência de descolamento dos primeiros frente à última (gráficos 4 e 5).

**Gráfico 4. Produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas acumuladas – 1990-1994**



Fonte: IBGE, SCN referência 1985. Elaboração própria.

**Gráfico 5. Produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas acumuladas – 1995-2007**



Fonte: IBGE, SCN referência 2000. Elaboração própria.

No subperíodo 1990-1994, a produtividade acumula um crescimento de 29,8%, enquanto os salários ficam estagnados (crescimento acumulado de apenas 2,1%). No subperíodo 1995-2007, os salários acumulam um crescimento de 13,1% frente a um crescimento da produtividade de 28,3%. Apenas em 2004-2007, o crescimento dos salários supera o da produtividade (ver tabelas 3 a 6).

Em síntese, no período em estudo podem ser constatadas duas tendências na economia brasileira no tocante ao comportamento dos salários: por um lado, uma *queda do salário relativo* (participação dos salários no valor novo produzido); por outro, uma *estagnação da taxa salarial*.

A análise das razões desse comportamento da taxa salarial – e, por extensão, da defasagem entre os salários e a produtividade – remete, em primeiro lugar, a duas tendências da fase atual do capitalismo, com forte manifestação no Brasil, a saber: o aumento das taxas de desemprego e a precarização das relações capital-trabalho. O desemprego incide diretamente sobre o salário, favorecendo sua redução. Além disso, afeta o consumo da mercadoria força de trabalho, favorecendo o prolongamento da jornada de trabalho e a intensificação do trabalho, incidindo, portanto, indiretamente sobre o salário. Os mesmos efeitos são produzidos pela precarização das relações de trabalho: afeta os salários tanto direta como indiretamente.

A taxa de desemprego total (aberto, oculto por trabalho precário e oculto por desalento) na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), conforme dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED/Seade), dobrou entre 1990 e 2003. A taxa média passou de 13,1% em 1990-1994 para 16,6% em 1995-2001. Tomando por base a Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE), que se refere à taxa de desemprego aberto em seis regiões metropolitanas, a média passou de 5,4% para 6,9% nos mesmos períodos.

Esse aumento das taxas de desemprego foi provocado pela própria crise, pelas políticas neoliberais adotadas para superá-la e pelo processo de reestruturação das empresas, orientado para a redução relativa do gasto em capital variável. Em suma, mudanças estruturais, aliadas à ofensiva neoliberal, se traduziram numa importante expansão do exército industrial de reserva correspondente ao seu segmento de

trabalhadores desempregados (cuja verdadeira dimensão as estatísticas oficiais não são capazes de apreender). Aí reside a principal explicação do comportamento dos salários no período em consideração. Com efeito, o aumento do exército de reserva, ao reduzir a capacidade de resistência da classe trabalhadora, permite que os salários não cresçam o suficiente para, pelo menos, manter sua participação relativa no valor novo produzido (o que equivaleria a uma estabilização da taxa de mais-valia).

A estagnação dos salários reais a partir dos anos 1990 foi determinada também pela precarização das relações capital-trabalho. Conquanto a precariedade seja um componente estrutural das relações de trabalho no Brasil, ela se agravou como resultado da crise e da política neoliberal de desregulamentação do mercado de trabalho. As medidas de flexibilização das relações de trabalho no país foram bastante abrangentes, incluindo medidas relacionadas ao regime de contratação, aos salários e ao consumo da força de trabalho. O resultado desse conjunto de fatores foi a perda de direitos sociais e trabalhistas e um quadro de precarização generalizada: do emprego assalariado (trabalhadores sem registro, terceirizados, temporários); das formas de remuneração; do uso da força de trabalho.

Outro fator determinante para o comportamento dos salários – e, portanto, para a defasagem entre estes e a produtividade – diz respeito à mudança na relação de forças entre capitalistas e trabalhadores. Diferentemente da ascensão das lutas verificada ao longo da década anterior, os anos 1990 são o cenário de diversos processos – alguns dos quais transcendem o âmbito nacional – que têm como resultado a fragmentação da classe trabalhadora e o arrefecimento da combatividade de suas organizações, que são colocadas numa posição claramente defensiva. Aí se inclui, antes de tudo, a ofensiva desferida pelo capital e pelo Estado contra as organizações da classe trabalhadora. Mas não poderiam ser desconsiderados outros processos que terminaram minando por dentro a capacidade de enfrentamento dos trabalhadores à corrosão dos salários e à retirada de direitos, incluindo a adesão de algumas organizações ao discurso hegemônico.<sup>16</sup> Finalmente, ganha força o apelo cada vez mais frequente das empresas ao discurso do interesse comum entre capital e força de trabalho, um dos aspectos centrais da reorganização do processo de trabalho levada a cabo a partir dos anos 1980.

### ***Peso relativo da produtividade e da taxa salarial na evolução da taxa de mais-valia***

A seguir, efetuamos uma comparação entre as taxas de variação da produtividade do trabalho e da taxa salarial para os dois subperíodos indicados acima, com o objetivo de identificar o peso relativo desses fatores no crescimento da taxa de mais-valia. Vale observar que o conceito de produtividade apropriado para a identificação dos determinantes do crescimento da taxa de mais-valia seria o de produtividade horária (razão entre o valor novo e o número de horas trabalhadas pelos trabalhadores produtivos). Na medida em que nossas estimativas se baseiam, em razão de limitação estatística, no conceito de produtividade aparente (razão entre o valor novo e o número de trabalhadores), as análises que efetuamos a partir dessas estimativas deverão dar o devido peso a esse fator e, na medida do possível, recorrer a informação adicional.

As tabelas 7 e 8 reúnem as taxas de variação anual da taxa de mais-valia, da produtividade do trabalho e da taxa salarial.

**Tabela 7 – Taxa de mais-valia, produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas de variação anual (%) – 1991-1994**

<b>Ano</b>	<b>Taxa de mais-valia</b>	<b>Produtividade do trabalho</b>	<b>Taxa salarial</b>
1991	1,36	-0,76	-1,73
1992	9,13	10,52	3,62
1993	8,14	13,31	6,81
1994	14,76	4,40	-6,15
<b>1991-1994</b>	<b>8,35</b>	<b>6,87</b>	<b>0,64</b>

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985. Elaboração própria.

**Tabela 8 – Taxa de mais-valia, produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas de variação anual (%) – 1996-2007**

Ano	Taxa de mais-valia	Produtividade do trabalho	Taxa salarial
1996	-7,90	0,67	5,85
1997	7,43	5,90	1,39
1998	-0,03	-0,58	-0,56
1999	8,72	0,03	-5,07
2000	0,46	7,63	7,32
2001	0,50	-1,00	-1,31
2002	7,57	1,37	-3,30
2003	6,18	5,48	1,38
2004	2,43	1,87	0,24
2005	-5,42	-1,78	1,94
2006	2,00	2,63	1,29
2007	-0,74	3,40	3,91
<b>1996-2007</b>	<b>1,77</b>	<b>2,14</b>	<b>1,09</b>

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000. Elaboração própria.

No subperíodo 1990-1994, o crescimento da taxa de mais-valia tem como principal determinante o aumento da produtividade, de 6,9% a.a., frente a uma taxa salarial estagnada (crescimento de apenas 0,6% a.a.). A afirmação é válida para o subperíodo como um todo, uma vez que, em anos específicos, a influência da queda da taxa salarial também parece evidente. Em 1991, a queda da taxa salarial (-1,7%) supera a da produtividade (-0,8%). Por outro lado, em 1994 os dois fatores estão presentes, com predomínio da redução salarial (o recuo dos salários de 6,2% supera o aumento de 4,4% da produtividade). Além disso, a importância atribuída ao aumento da produtividade no subperíodo como um todo pode ser menor do que indicam esses números, na medida em que, como notamos, pode estar presente uma dose significativa de intensificação do trabalho.

No subperíodo 1995-2007, o crescimento da taxa de mais-valia, à primeira vista, também se baseia no aumento da produtividade (2,1%

a.a.), frente a uma taxa salarial em pequena elevação (1,1% a.a.). Todavia, essa avaliação inicial deve ser relativizada. Tanto o crescimento da produtividade como o da taxa salarial, calculados em termos aparentes, são insignificantes. Observando os anos em que ocorrem incrementos da taxa de mais-valia (seis ao todo, se desconsiderarmos os anos de 2000 e 2001, em que a taxa fica praticamente estagnada), verificamos que:

i) em dois deles a queda da taxa salarial parece ter sido o fator decisivo. Assim, em 1999 essa taxa recua 5,1% frente a uma estagnação da produtividade. Já em 2002, a queda de 3,3% dos salários supera o pequeno incremento da produtividade (1,4%);

ii) em outros dois anos parece clara a importância do aumento da produtividade. Em 1997, a produtividade cresce 5,9%, contra um crescimento da taxa salarial de 1,4%. Situação semelhante ocorre em 2003, quando a produtividade cresce 5,5%, enquanto a taxa salarial cresce 1,4%;

iii) finalmente, em dois outros anos é difícil estabelecer o predomínio de algum dos fatores citados. Em 2004, a produtividade cresce apenas 1,9% frente a uma taxa salarial estagnada. Em 2006, a produtividade cresce 2,6% e a taxa salarial tem um pequeno incremento (1,3%).

O ponto a destacar, para além dos fatores relevantes em cada caso, é que o crescimento mais moderado da taxa de mais-valia no subperíodo 1995-2007 como um todo (1,8% a.a.) *não pode ser atribuído a uma eventual recuperação salarial* (como vimos, a taxa salarial ficou praticamente estagnada), e sim ao fraco desempenho da produtividade do trabalho.

Caberia uma observação acerca do triênio 2005-2007, quando a taxa de mais-valia experimenta queda de 1,4% a.a. Esse resultado decorre de um pequeno incremento da taxa salarial (2,4% a.a.), associado a um incremento insignificante da produtividade (1,4% a.a.). Por enquanto, não é possível afirmar se esses dados prenunciariam uma tendência ou se se trata de variação meramente conjuntural.

## **Modalidades de exploração da força de trabalho**

A análise da evolução dos índices de produtividade e dos salários reais no período 1990-2007 deixa clara a dificuldade da economia brasileira de alicerçar o desenvolvimento capitalista, a não ser de



forma episódica, no aumento da produtividade nos setores produtores de bens-salário – o mecanismo clássico da mais-valia relativa. Embora nossa estimativa da produtividade não especifique índices setoriais, não há razões para considerarmos que nos setores de bens-salário o desempenho da produtividade tenha sido superior ao do conjunto da economia.<sup>17</sup> Um aspecto que corrobora essa conclusão, particularmente para o subperíodo 1995-2007, no qual o aumento médio da produtividade é insignificante, é que esse aumento pode ocultar alguma medida de intensificação do trabalho.

Apesar dessa avaliação, não compartilhamos a tese segundo a qual o mecanismo clássico da mais-valia relativa está, por definição, excluído do horizonte de possibilidades das economias dependentes, como é o caso do Brasil. De qualquer modo, pelo menos no período estudado, é clara a importância que assume o recurso a outros métodos de extração de mais-valia, expressão da brutal ofensiva do capital contra a força de trabalho então desencadeada.

Assim, nesta seção, teceremos algumas considerações acerca dos fatores que ajudam a explicar por que, no Brasil, o aumento da taxa de mais-valia ocorreu em paralelo com a estagnação (em alguns anos, redução) do custo salarial – ao contrário das economias capitalistas avançadas, onde o incremento da exploração do trabalho geralmente ocorre junto com o *aumento* do custo salarial (a produtividade crescendo mais rápido do que este último). Nesse sentido, é necessário avaliar a manifestação no Brasil, no período em estudo, dos mecanismos que, direta ou indiretamente, afetam a taxa salarial.

1. *Sobre a importância do prolongamento do tempo de trabalho.* Como resultado de um amplo processo de lutas, a Constituição Federal de 1988 reduziu a duração do trabalho normal de 48 para 44 horas semanais.<sup>18</sup> Ao mesmo tempo, a nova Constituição manteve aberta a possibilidade de realização de horas extras, que, de acordo com a Consolidação das Leis do Trabalho, devem limitar-se a duas horas diárias além da jornada normal de oito horas. Isso resultou, de imediato, num enorme crescimento da proporção de assalariados que trabalham acima da jornada legal. Assim, para a RMS, estima-se que essa proporção passou de 24,4% nos seis meses anteriores à promulgação da nova Constituição para 41,2% nos seis meses seguintes. (Dal Rosso, 1998, p.87)

Por outro lado, a jornada de trabalho média apresenta tendência de redução no período em estudo. De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o número médio de horas trabalhadas pelos empregados passou de 44,3 horas semanais em 1988 para 40,3 em 2007, representando uma queda de 9,0%.<sup>19</sup> Para a RMSP, a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED/Seade) aponta uma queda menor: de 45 para 43 horas semanais (-4,4%).<sup>20</sup> No entanto, essa tendência de redução da jornada encobre um fato nada auspicioso, qual seja, o aumento do percentual de empregados que trabalham abaixo de 40 horas semanais. De acordo com a PNAD, o referido percentual passou de 17% em 1992 para 18,5% em 2007, o que reforça o diagnóstico de degradação salarial.<sup>21</sup> Quanto ao percentual de assalariados que trabalham acima da jornada legal, ainda se manteve bastante elevado, embora com tendência de diminuição: de 38,5% em 1992, passou a 37,5% em 1999 e a 32,3% em 2007 (dados da PNAD). Para a RMSP, o percentual passou de 38,2% em 1992 para 37,4% em 2007 (dados da PED). Em resumo, a tendência de redução da jornada de trabalho média se dá *pari passu* com o aumento do percentual de assalariados que trabalham abaixo da jornada legal e com a manutenção de um percentual elevado daqueles que trabalham acima dela. Somados, os dois grupos representavam, em 2007, mais da metade dos assalariados.

A manutenção de um percentual elevado de assalariados trabalhando além da jornada normal constitui um claro sintoma de que a taxa salarial média no país permanece muito baixa, obrigando os trabalhadores à realização de horas extras. Tal fenômeno, portanto, corrobora a hipótese da importância que assume no país o mecanismo da *mais-valia absoluta*. E note-se que esses números não revelam a situação real referente à prática das horas extras no país.<sup>22</sup> Por fim, é necessário mencionar as horas extras não pagas de modo nenhum, graças à pressão constituída pelo aumento do desemprego e pelas medidas de flexibilização das relações de trabalho. Aí se inclui a prática corrente em certos setores e empresas de transferência de tarefas para fora do local e do horário formal de trabalho (mediante o uso de laptops, telefones móveis e internet).<sup>23</sup>

Ao lado do prolongamento da jornada de trabalho através de horas extras, outros meios de ampliação extensiva do tempo de trabalho

(mais-valia absoluta) preservaram sua importância no período, tais como as múltiplas jornadas.<sup>24</sup>

2. *Sobre a importância da intensificação do trabalho.* O aumento da intensidade do trabalho se transformou num dos métodos mais importantes de extração de mais-valia na fase atual do capitalismo. Há um crescimento do valor novo por trabalhador que, nas estatísticas, aparece sob o rótulo de aumento de produtividade, mas que pode corresponder, conforme já observamos, a intensificação.

Vários fatores explicam o crescimento da intensificação no período. Como explicação mais geral – que transcende, portanto, o caso brasileiro –, há a reorganização do processo de trabalho, que ganha força a partir dos anos 1980 (no caso do Brasil, a partir dos anos 1990). Entre as determinações específicas à economia brasileira, cabe mencionar, por um lado, a redução da jornada normal de trabalho em 1988<sup>25</sup> e, por outro, certos ingredientes das políticas neoliberais (com destaque para a desregulamentação do mercado de trabalho e a política macroeconômica de viés contracionista).

Quanto aos instrumentos de intensificação do trabalho, formas tradicionais se mantiveram no período, ao mesmo tempo em que novas formas emergiram.<sup>26</sup> Entre as primeiras destacam-se: (i) o aumento do ritmo e da velocidade; (ii) o acúmulo de tarefas, expressando o fato de que, graças ao aumento do desemprego e à reorganização do processo de trabalho, em vários setores da economia um trabalhador passou a realizar o trabalho antes realizado por dois ou mais. Entre as formas de intensificação associadas propriamente à atual reorganização do trabalho, destacam-se: (i) a gestão por resultados, compreendendo, por um lado, a imposição de metas a serem cumpridas pelo trabalhador ou grupo de trabalhadores; por outro, o condicionamento de parte da remuneração ao desempenho do trabalhador, no que se inclui a participação nos lucros e resultados (PLR), regulamentada em 1994; (ii) a polivalência, a versatilidade e a flexibilidade. (Dal Rosso, 2008, p.106ss)

3. *Sobre a importância da redução do salário real.* Em relação ao peso desse fator – aparentemente secundário, uma vez que, na média do período, houve estagnação da taxa salarial –, é necessário levar em conta que nossa estimativa da taxa salarial não mede a evolução do

poder aquisitivo dos trabalhadores. Mesmo com o critério adotado (o do salário como custo para o capitalista), a taxa apresenta redução em alguns anos. Isso não é estranho, tendo em vista as múltiplas estratégias adotadas no período para a redução do custo salarial.

A mais importante dessas estratégias é a terceirização. Considerando apenas o segmento do emprego assalariado formal, a remuneração média dos trabalhadores terceirizados correspondia, em 1995, a 58,9% da remuneração média do total dos empregados formais. Em 2005, esse percentual, embora sofrendo uma ligeira melhora, ainda correspondia a 63,8%.<sup>27</sup>

Um outro fenômeno que opera na mesma direção de redução dos salários, embora não seja exclusivo do período recente, é a elevada taxa de rotatividade presente no mercado de trabalho brasileiro (Grazia, 2007, p.149-50): as empresas demitem e contratam novos empregados para realizar as mesmas funções dos despedidos em troca de um salário inferior.

## **Conclusão**

Os resultados da estimativa empírica que realizamos para a economia brasileira apontam um claro aumento do grau de exploração da força de trabalho no período em estudo (com exceção do subperíodo 2005-2007), expresso no aumento da taxa de mais-valia no conjunto dos setores produtivos.

Aliando os resultados da estimativa empírica a alguma informação adicional, buscamos identificar as modalidades predominantes de exploração no período. A conclusão é que continua sendo importante a presença de modos mais regressivos de exploração, a exemplo da intensificação do trabalho, do prolongamento da jornada e da redução do salário real. A mais-valia relativa clássica, embora também presente no período, parece não ter ainda o peso que geralmente apresenta nas economias avançadas em termos de contribuição para o aumento da taxa de mais-valia.

O aumento do grau de exploração na economia brasileira nos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000 se deve, em primeiro lugar,

ao prolongamento da fase depressiva do capitalismo mundial, que repôs em grau mais elevado a contradição entre produção e apropriação de mais-valia. A solução encontrada pelo capital para essa contradição consistiu no aumento do grau de exploração dos trabalhadores que ainda conseguem empregar-se, reproduzindo de forma particularmente severa o velho mecanismo de buscar compensar a queda na massa de mais-valia mediante o aumento de sua taxa e, dessa maneira, elevar a rentabilidade do capital.

Em segundo lugar, o aumento do grau de exploração na economia brasileira está associado à reiteração e aprofundamento da sua condição de dependência e ao crescimento correspondente das transferências de valor para as economias avançadas. Esse maior volume de transferências é sustentado por um aumento do grau de exploração. Independentemente dos efeitos que esse aumento do volume de transferências possa ter no tocante à continuidade do processo de acumulação de capital no país, ficam evidentes suas consequências para as condições de reprodução da força de trabalho.

Em suma, o prolongamento da crise estrutural e o aprofundamento da dependência *exigiram* o aumento da exploração da força de trabalho. Esse aumento do grau de exploração, porém, tornou-se possível graças, por um lado, ao aumento dos níveis de desemprego no país; por outro, à instabilidade generalizada que passou a presidir as condições de compra e de consumo da força de trabalho pelo capital, fenômeno difundido pelo eufemismo da “flexibilização” das relações capital-trabalho e que resultou de um amplo processo de desregulamentação do mercado de força de trabalho. Em síntese, seja pela escalada do desemprego aberto, seja pelo crescimento de formas precárias de ocupação da força de trabalho, registrou-se no país uma expansão do exército industrial de reserva, que tornou possível ao capital elevar a taxa de mais-valia.

Essa expansão do exército de reserva é, ao mesmo tempo, o principal fator explicativo da importância secundária que teve o aumento da produtividade como mecanismo para a elevação do grau de exploração no conjunto da economia (embora em certos setores esse fator tenha tido maior importância). Com efeito, a expansão do exército de reserva constituiu um desestímulo à introdução em escala mais ampla de inovações tecnológicas. Além desse fator, podemos mencionar a semi-

estagnação que assinalou o período, associada ao baixo crescimento do investimento em capital fixo. É possível afirmar, portanto, que a redução do custo salarial ainda exerce um papel importante no aumento do grau de exploração, a despeito das interpretações que procuram reduzir a importância desse fator. Isso implica afirmar a persistência, no período, de modalidades mais regressivas de exploração na economia brasileira.

## Abstract

This article aims to analyze to what extent the changes that took place in the Brazilian economy from the 1990s affected the conditions of exploitation of labor power. For this, we proceed to an empirical estimate of the rate of surplus value and the survey of some indications of the leading modes of exploitation in the period, and we tried to identify the main determinants of the behavior of these variables. On the one hand, there is a clear rising trend in the degree of exploitation. This rise is attributed to the extension of the depressive phase of world capitalism, which has put on a higher level the contradiction between production and appropriation of surplus value, and to the deepening of dependency of the Brazilian economy, which resulted in an intensification of value transfers to the advanced capitalist economies. On the other hand, this rise in the degree of exploitation is associated with maintenance of regressive forms of exploitation of labor power.

**Keywords:** exploitation, labor power, Brazilian economy, dependency, capitalist crisis.

## Referências

- DAL ROSSO, S. *O debate sobre a redução da jornada de trabalho*. São Paulo: Associação Brasileira de Estudos do Trabalho – ABET, 1998.
- \_\_\_\_\_. *Mais trabalho! A intensificação do labor na sociedade contemporânea*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- FONTES, V. *O Brasil e o capital-imperialismo: teoria e história*. Rio de Janeiro: EPSJV, UFRJ, 2010.
- GRAZIA, G. *Tempo de trabalho e desemprego: redução de jornada e precarização em questão*. São Paulo: Xamã, 2007.
- IBGE. *Sistema de Contas Nacionais – Brasil, Referência 2000*. Nota

metodológica n.1 – Apresentação da nova série do Sistema de Contas Nacionais, referência 2000. Rio de Janeiro: IBGE, 2007a. Disponível em: <www.ibge.gov.br>.

\_\_\_\_\_. *Sistema de Contas Nacionais – Brasil, Referência 2000*. Nota metodológica n.22 – Revisão da série 1995-1999 (retropolação). Rio de Janeiro: IBGE, 2007b. Disponível em: <www.ibge.gov.br>.

IPEA. “Carga horária de trabalho: evolução e principais mudanças no Brasil”. *Comunicado da Presidência*, n. 24, jul. 2009. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado\_presidencia/09\_07\_29\_ComunicaPresi\_24\_CargaHoraria.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2010.

MANDEL, E. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ, B.G. “Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990”. *Economía: teoría y práctica*, nueva época, n. 6, p. 77- 86, 1996.

MATEO, J. P. *La tasa de ganancia en México, 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital e la distribución del ingreso*. Tese (doutorado em Economia Internacional e Desenvolvimento). Universidad Complutense de Madrid, 2007.

POCHMANN, M. *O emprego no desenvolvimento da nação*. São Paulo: Boitempo, 2008.

SHAIKH, A. & TONAK, E.A. *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

---

#### Notas:

<sup>1</sup> A razão da inclusão dos *royalties* no valor adicionado bruto marxiano decorre do fato de que as CN tratam os juros pagos ao setor financeiro (e transferências semelhantes) como parte dos custos das empresas, excluindo-os assim do cômputo do valor adicionado, enquanto na perspectiva marxista eles são parte da mais-valia.

<sup>2</sup> Embora a lista dos serviços considerados produtivos pela maioria dos estudiosos marxistas seja bem mais ampla do que essa, dificuldades de acesso a dados mais desagregados das atividades de serviços (especificamente, os dados referentes a ocupações por tipo de inserção no mercado de trabalho) terminaram-nos forçando a incluir em nossas estimativas apenas os dois segmentos citados.

<sup>3</sup> Embora o setor comércio compreenda também atividades produtivas, a dificuldade de efetuar tal distinção a partir dos dados disponíveis nos levou a considerar o setor como globalmente improdutivo, seguindo o procedimento de Shaikh e Tonak (1994, p.109n). Ver, sobre o tema,

Mateo (2007, p.209).

<sup>4</sup> O valor adicionado é tomado aqui em termos brutos, e não líquidos, como seria apropriado – já que o valor novo, na perspectiva marxiana, é composto apenas pelo capital variável e pela mais-valia, não incluindo a depreciação do capital fixo. Nossa opção se deve à falta de dados para a economia brasileira sobre o volume da depreciação no período estudado.

<sup>5</sup> Ver Shaikh e Tonak (1994, p.54).

<sup>6</sup> Não consideramos em nossa estimativa o efeito das transferências líquidas do Estado para os trabalhadores; ou seja, o efeito dos gastos estatais e dos impostos sobre o salário bruto. Um defeito que permanece em nossa estimativa do capital variável é que as CN incluem na rubrica “remuneração dos empregados” os rendimentos de altos executivos, gerentes etc. (ver Mandel, 1982, p.116)

<sup>7</sup> Nossa medida da taxa de mais-valia está, portanto, subestimada, ao deixar de incluir na massa de mais-valia: (i) as remunerações dos trabalhadores improdutivos dos setores produtivos, incluídas no capital variável; (ii) os impostos, líquidos de subsídios, sobre produtos; (iii) os juros e outras formas de *royalties* classificados como custos pelas CN; (iv) os altos rendimentos, incluídos no capital variável. Se é certo que a omissão dessas rubricas implica níveis absolutos mais baixos para a taxa de mais-valia, nossa preocupação maior é com a tendência dessa variável.

<sup>8</sup> Em dezembro de 1997, o IBGE divulgou uma nova série do Sistema de Contas Nacionais (SCN), com base nas recomendações do *System of National Accounts* divulgado pelas Nações Unidas em 1993. A série então divulgada tinha como referência o ano de 1985 e abrangeu o período de 1990 a 2003. Em março de 2007, o IBGE divulgou uma nova série tendo como referência o ano de 2000. Para o período anterior a 2000, foi efetuada a retropolação dos dados até 1995, sendo que as Tabelas de Recursos e Usos correspondentes ao período 1995-1999 foram encadeadas com a nova série no ano 2000 (IBGE, 2007a; 2007b). Com isso, o SCN do Brasil conta, a partir de 1990, com duas séries, citadas neste trabalho da seguinte forma: SCN referência 1985, cobrindo o período 1990-1994; e SCN referência 2000, cobrindo o período 1995-2007. A razão de tratarmos separadamente os dois períodos para fins de análise se deve à extensão das modificações metodológicas adotadas. Para uma síntese dessas modificações, ver a Nota metodológica n. 1 (IBGE, 2007a).

<sup>9</sup> É oportuno observar que os níveis absolutos mais baixos do subperíodo posterior a 1995 se devem à mudança de metodologia das CN, conforme explicado anteriormente.

<sup>10</sup> Relação entre o número de empregados dos setores produtivos considerados e o total de empregados.

<sup>11</sup> A expressão da taxa de mais-valia em função desses fatores é tomada de Mateo (2007, p.337ss). A taxa de mais-valia corresponde à divisão da mais-valia pelo capital variável, ou seja,  $\frac{V}{V_k}$ . Como  $V = VN$ , onde  $VN$  corresponde ao valor novo,  $V_k = V_k$ . Tomando o valor novo e o capital variável a preços constantes ( $VN_t$  e  $V_{k,t}$ , respectivamente), e dividindo ambos pelo número de trabalhadores produtivos ( $L_p$ ), temos:  $\frac{VN_t}{L_p}$ . Assim, a taxa de mais-valia pode ser expressa pela relação entre a produtividade do trabalho ( $\frac{VN_t}{L_p}$ ) e a taxa salarial real ( $\frac{V_{k,t}}{L_p}$ ).

<sup>12</sup> A razão entre o valor adicionado e o número de trabalhadores constitui uma medida da produtividade aparente, portanto uma medida insatisfatória. Existem, em todo caso, razões práticas que dificultam o recurso ao montante de horas trabalhadas. Ver Mateo (2007, p.343).



<sup>13</sup> Foram duas as razões da escolha do deflator implícito do PIB. Em primeiro lugar, desde que o salário não é considerado aqui do ponto de vista do poder de compra dos trabalhadores, e sim como um custo para o capitalista, julgamos ser plenamente justificável a escolha de um deflator distinto dos índices de preços dos bens de consumo. Em segundo lugar, como o nosso interesse é comparar o peso da produtividade e dos salários na evolução da taxa de mais-valia, consideramos que o uso de deflatores distintos para o valor adicionado e para o capital variável poderia levar a distorções. Como nota Martínez González (1996, p.84) a propósito de sua metodologia para o cálculo do salário relativo: “[...] se deflacionarmos com índices distintos os elementos do PIB, elementos também de nossa equação, a relação entre o salário real e a produtividade com o salário relativo não se mantém”.

<sup>14</sup> Nesse aspecto seguimos Martínez González (1996).

<sup>15</sup> Para o conjunto da economia – portanto, sem considerar a distinção entre trabalhadores produtivos e improdutivos –, os resultados são ainda mais desfavoráveis aos trabalhadores. A remuneração média dos empregados acumula queda nos dois subperíodos considerados: de 2,1% em 1990-1994 e de 3,3% em 1995-2007.

<sup>16</sup> Para uma exposição ampla desses processos, ver Fontes (2010), especialmente o capítulo 5.

<sup>17</sup> Ainda que para a mais-valia relativa os aumentos de produtividade relevantes sejam aqueles que ocorrem na produção de bens-salário, em toda a análise estamos supondo que os índices de produtividade tendem a convergir no conjunto dos setores e que, portanto, os incrementos de produtividade identificados para o conjunto da economia se verificam também nos setores de bens-salário. Sobre esse ponto, ver Mateo (2007, p.339-42).

<sup>18</sup> Sobre o processo de redução da jornada de trabalho no Brasil, pode-se consultar Grazia (2007, p.154-62).

<sup>19</sup> Cálculos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) com base em dados da PNAD. Ver IPEA (2009).

<sup>20</sup> Horas semanais trabalhadas pelos assalariados no trabalho principal. Média dos setores de indústria, comércio e serviços.

<sup>21</sup> Referindo-se à mesma tendência para o total dos ocupados, o IPEA avalia: “Possivelmente, o quadro geral de baixo dinamismo econômico, acompanhado da elevação do desemprego e de queda na remuneração do trabalho, terminou impondo a muitos ocupados [...] o exercício de qualquer horário, por menor que seja, como estratégia de sobrevivência mínima” (IPEA, 2009, p.10).

<sup>22</sup> “Mesmo dentro do universo dos que ainda trabalham com carteira assinada, todo tipo de arranjo informal é feito entre empresas e trabalhadores com o objetivo de escapar ao pagamento de encargos sociais (horas extras pagas ‘por fora’, portanto não computadas, ou mesmo horas trabalhadas além da jornada legal sem nenhum pagamento adicional, como, aliás, costuma frequentemente acontecer nos famosos bancos de horas etc.)” (Grazia, 2007, p.167). A propósito do banco de horas, regulamentado em fins dos anos 1990 como medida de flexibilização do tempo de trabalho, cumpre chamar a atenção para o seu significado no tocante à economia com o pagamento de horas extras (Grazia, 2007, p.198), portanto como forma de elevação da mais-valia absoluta.

<sup>23</sup> Ver Dal Rosso (2008, p.35; 71).

<sup>24</sup> De acordo com a PNAD, o percentual de empregados com mais de um trabalho passou de

4,3% em 1992 para 4,9% em 2007.

<sup>25</sup> Ver Dal Rosso (1998, p.97).

<sup>26</sup> Baseamo-nos aqui no levantamento efetuado por Dal Rosso (2008) no Distrito Federal, a partir da compreensão de que certas tendências aí identificadas podem ser transpostas para o conjunto da economia brasileira, ou, pelo menos, para os seus setores mais importantes.

<sup>27</sup> Cálculos de Pochmann (2008, p.33), com base nos dados da Rais/Caged (MTE).

# Reflexiones sobre el sistema presupuestario de financiamiento – actualidad de un debate

Néstor Kohan\*

## Resumo

Kohan reflete sobre o contexto atual, em que a crise do capitalismo e o fim do “reinado do neoliberalismo” criam um cenário favorável ao debate sobre alternativas à atual formação social. O socialismo e o comunismo, naturalmente, são novamente lançados ao centro das atenções e reeditados na forma do “socialismo do século XXI” e do bolivarianismo. Com o propósito de conferir sentido mais concreto ao projeto socialista, o autor recupera o “sistema orçamentário de financiamento”, proposto originalmente por Che Guevara, como uma alternativa para enfrentar o capitalismo e criar as condições para a transição ao socialismo.

**Palavras-chave:** Crise capitalista; socialismo; sistema orçamentário de financiamento.

**Classificação JEL:** P2; P3.

## Las alternativas en el centro de la escena

Luego de 30 años de reinado económico neoliberal y hegemonía cultural del posmodernismo, en medio de una nueva crisis del capitalismo mundial (estructural y sistémica, en la cual confluyen múltiples crisis al mismo tiempo), retorna la discusión sobre las alternativas.

---

\*Néstor Kohan é doutor em Ciências Sociais pela Universidad de Buenos Aires (UBA) e Pesquisador do Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Participou da banca de concursos internacionais da Casa de las Américas, em bancas de vários doutorados (UBA, FLACSO etc.) e atuou como avaliador na CLACSO. Professor concursado na UBA, publicou 25 livros em teoria social, filosofia política e história. Suas pesquisas foram traduzidas para o inglês, francês, alemão, português, galego, italiano, língua basca, árabe e hebreu.

¿Cómo salir de la crisis y comenzar a transitar hacia otro tipo de sociedad radicalmente distinta? ¿Será con la bandera roja pero sumisamente guiados de la mano por John Maynard Keynes? ¿Quizás intentando volver, con no poca nostalgia y *revival*, hacia los capitalismo periféricos, “nacionales y populares”, de la posguerra? ¿Tal vez con la ilusión siempre incumplida de un capitalismo “con rostro humano” adornado con una imposible “tercera vía”? ¿O deberemos resignarnos a un “socialismo mercantil”, con gigantescos pulpos internacionales que explotan mano de obra barata y disciplinada, empresas completamente autárquicas y cooperativas autogestionadas compitiendo entre sí por la distribución de la renta?

Sea cual fuera la salida, posible y deseable, lo que está claro es que actualmente esa búsqueda se encuentra a la orden del día. Encontrar en forma imperiosa una alternativa ha dejado de ser un sueño “utópico” (simpático y encomiable, quejoso del neoliberalismo, pero políticamente inviable) para convertirse en una urgencia de supervivencia planetaria en el caso de que no nos abandonemos al reino de la barbarie ni a un futuro sombrío que se parece mucho más a las novelas antiutópicas más pesimistas que a los finales felices y edulcorados de las películas románticas de Hollywood.

Si los Foros Sociales Mundiales abrieron este milenio con la consigna “*otro mundo es posible*”, quedó irresuelta la interrogación: ¿cuál es o debería ser ese otro mundo posible? En medio del desconcierto y la confusión generalizada el presidente bolivariano Hugo Chávez (lamentablemente fallecido hace escaso tiempo) intentó resolver el enigma de la esfinge: la salida es “el socialismo del siglo XXI”. Ahí nomás proliferaron nuevas polémicas. ¿Qué entendemos o deberíamos entender por ese enigmático “socialismo del siglo XXI”? Nadie lo sabe todavía. Está en discusión. Lo cierto es que el proyecto del socialismo, durante décadas insultado, caricaturizado y ridiculizado, ha vuelto a la agenda política. Ya no sólo en el terreno del debate ideológico sino también en el acuciante problema de la gestión práctica de las relaciones sociales, económicas y políticas de la nueva sociedad que se pretende crear y construir.

## Huérfanos y sin Vaticanos

Lo interesante y peculiar de esta compleja situación en la que nos encontramos es que ya no hay Vaticanos que dicten catecismos sobre la materia. Fenómeno que resulta positivo en cuanto a libertad de proyectos en pugna pero al mismo tiempo sumamente complicado ya que no existe reaseguro alguno frente a la prepotencia político-militar imperial.

La antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) experimentó un terremoto político que implosionó su sistema económico y social. El Estado burocrático, dirigido por una casta represiva y una elite completamente alejada del mundo laboral, de las bases políticas y de la clase trabajadora, se desplomó sin pena ni gloria y sin necesidad de misiles nucleares, dando lugar a una salvaje apropiación privada de las grandes riquezas sociales acumuladas durante décadas por el trabajo cotidiano del pueblo soviético. Los apropiadores han formado y continúan formando parte de una nueva burguesía mafiosa, constituida por los antiguos burócratas partidarios devenidos, ahora, burgueses propietarios. Dirigentes que abandonaron la doble moral y el doble discurso (en público supuestos defensores de Lenin, en privado lúmpenes cínicos e impiadosos) para mostrarse rápidamente en público tal cual eran en privado, es decir, gente que vivía con desfachatez en forma lujosa a costillas de los trabajadores y que les importaba un bledo el socialismo y la banderita roja que decían defender. El caso emblemático de Boris Yeltsin, jefe del PC soviético y cabecilla de los burgueses apropiadores, no es obviamente el único.

En el caso de China, país que anteriormente disputaba con la URSS por ver cual de los dos era más socialista, más antiimperialista y más radical... hoy en día se ha convertido en una sociedad con una fuerza de trabajo tremendamente explotada y mal pagada (como todo el mundo sabe ese pago irrisorio de la fuerza de trabajo china es el que permite subsidiar las exportaciones masivas al Occidente capitalista), sin posibilidad alguna de organizarse y reclamar por los derechos laborales elementales frente a las grandes firmas capitalistas que facturan millones con el sudor de la clase trabajadora china. El gigante del oriente es hoy una sociedad que no sólo exporta mercancías

sino también capitales, recibiendo con los brazos abiertos a los grandes pulpos empresariales a los cuales les garantiza una explotación de los trabajadores tranquila y ordenada, sin sobresaltos, huelgas ni sabotajes. Las gigantescas asimetrías de clase y la polarización extrema en el orden social chino no son desmentidas ni por sus más fanáticos y obcecados defensores.

Al dejar de existir la URSS – con todas las características anteriormente señaladas – y con la innegable conversión de China en potencia capitalista, los pueblos del Tercer Mundo nos hemos quedado sin el antiguo potencial respaldo militar de ambas potencias frente a la agresividad del imperialismo (como ha quedado empíricamente demostrado en las últimas aventuras militares de EEUU en Afganistán, Irak o el norte de África, así como las de Israel en Palestina y el Líbano). Nuestros pueblos sólo pueden contar con sus propias fuerzas, tanto en su lucha contra el imperialismo como en el intento de pensar alternativas futuras de gestión socialista. Ese es el contexto mundial en que nos movemos hoy.

Con o sin apoyo militar de las antiguas potencias “socialistas”, el debate sobre las alternativas resurgirá una y otra vez para cualquier sociedad que pretenda iniciar o desplegar el camino de transición a un tipo de relaciones sociales más allá del capitalismo. Nadie que pretenda atravesar el muro del capital podrá eludirlo.

Ese debate sobre las formas de propiedad (estatal o cooperativa, mixta y privada); las formas de gestión (mercantil o planificada); el uso del dinero (el papel de los bancos y el crédito, las cuentas, los gastos y los depósitos, en un sistema integral, planificado y presupuestario, o con absoluta autarquía financiera de las empresas); la ley del valor y el mercado (incentivados como ágiles reguladores sociales o combatidos como obstáculos para avanzar al socialismo), las distintas formas de incentivar el trabajo (con un proyecto político-ideológico radical y trabajo voluntario o mediante premios dinerarios individuales) etc., tuvo lugar en la Rusia bolchevique de los años '20, volvió a aparecer en la Cuba revolucionaria de los años '60 y hoy, en pleno siglo XXI, retorna en los debates de Venezuela, mientras en Cuba se vuelve a discutir nuevamente el modelo de gestión social.

## **¡Atención! ¡Llegaron las últimas “novedades”!**

Lo curioso, llamativo y, porque no, sorprendente es que en varios de esos debates se presentan propuestas, proyectos y líneas a seguir apologistas del mercado como si fueran absolutamente “novedosas” e inéditas, cuando en realidad han sido implementadas varias veces en la historia y con resultados prácticos que distan largamente de ser positivos.

Recorramos algunos pocos razonamientos propagandísticos e hipótesis falaces que hoy circulan con pretensiones de radical “novedad” en la colorida feria de las alternativas:

(a) Si una o varias empresas se encontraran en poder del pueblo a través del estado (en una sociedad donde la clase trabajadora y los sectores populares organizados han aplastando a los aparatos de represión de la burguesía, la han derrocado mediante una revolución, han logrado tomar el poder y la han expropiado) eso implicaría necesariamente el reinado gris, triste y mediocre de la BUROCRACIA. Si en cambio, esas mismas empresas expropiadas fueran gestionadas mediante asociaciones cooperativas, iniciativas por cuenta propia, arrendamientos privados y otras “formas de gestión no estatales” (¡curioso eufemismo!) que compitieran en el mercado, eso conllevaría, siempre y en cualquier circunstancia, el relucir maravilloso y alegre de la DEMOCRACIA.

(b) Si dentro de este mismo contexto de una sociedad en transición, que intenta ir más allá del capitalismo, el estado centralizara su presupuesto y lo distribuyera de acuerdo a una planificación encaminada a combatir el MERCADO (en esta hipótesis no se trataría de un estado gestionado por y subordinado a las grandes firmas capitalistas, sino de una forma política de poder popular que surgiría de una revolución anticapitalista), eso conllevaría necesariamente dictadura, violencia, autoritarismo, paternalismo, corrupción, burocratismo y estancamiento. Si en cambio el estado (siempre manteniendo la hipótesis de que no se trata del estado burgués dirigido por las grandes empresas del capital) se limitara a repartir el dinero y sus recursos en una infinidad de núcleos productivos y de servicios antárticos, con plena y

absoluta autonomía financiera y comercial, que compitieran en el mercado guiándose no por la satisfacción de necesidades sociales y populares, sino por la optimización de ganancias (que en caso de haberlas serían repartidas de forma privada y particular entre los agentes cooperativos y “no estatales”) y por la disminución de pérdidas (que en caso de producirse serían asumidas por el estado, es decir por el conjunto social), entonces.... ese modelo implicaría democracia participativa, horizontalismo, pluralismo, multiculturalismo, respeto por las subjetividades, pleno desarrollo de la sociedad civil, consenso, transparencia, honestidad, división de poderes, soberanía popular, eficacia y en última instancia progreso económico.

(c) Si los sectores populares no se sienten suficientemente involucrados en la gestión económica, ausentándose del empleo, desentendiéndose de las tareas de gestión colectivas, cayendo en el escepticismo, la indiferencia política o incluso la apatía, lo cual deriva en una disminución de la productividad laboral, pues entonces.... las dos mejores maneras de remediarlo consistirían en:

- (1) apelar al desempleo selectivo (así quien conserve el trabajo se esforzará mucho más por temor a ser despedido), creando de este modo un ejército laboral de reserva que serviría como acicate y palanca de incentivo para los que tienen empleo, y
- (2) crear un creciente, asimétrico y cada vez más pronunciado escalonamiento salarial que premie con mayor dinero y estímulos materiales individuales a quien más esfuerce.

(d) Por contraposición con esos dos remedios mercantiles, si el estado (dirigido políticamente por los trabajadores y los revolucionarios) se propusiera combatir la falta de productividad del trabajo, el ausentismo y la apatía con una ofensiva política, recuperando la credibilidad perdida, degradada o disminuida, combatiendo los fenómenos de la burocracia y la doble moral de los funcionarios, el “amiguismo” y las prebendas personales dentro de una elite, los privilegios, las asimetrías escandalosas tanto en el nivel salarial como en el consumo de la vida cotidiana, pues entonces... esas propuestas serían invariablemente caracterizadas como “bienintencionadas, pero... utópicas, románticas, poco



realistas, voluntaristas, subjetivistas, moralistas, y en última instancia IGUALITARISTAS” (¡como si el igualitarismo fuera algo muy malo para el socialismo!).

Estos cuatro núcleos ideológico-propagandísticos (a), (b), (c) y (d), asentados en el razonamiento falaz que tramposamente homologa [mercado=democracia y eficacia] y [planificación socialista=burocracia y estancamiento], hoy se esgrimen como la gran “novedad” teórica. El “último grito” de las ciencias sociales. Un descubrimiento “reciente” que vendría a subsanar todos los males y todas las deficiencias del socialismo, el comunismo y la revolución. La salvación mercantil que vendría a redimir los pecados igualitaristas, en el caso de quienes hace varias décadas se esfuerzan por superar el capitalismo; y a expurgar cualquier tentación radical, para quienes intentan en el último tiempo comenzar la transición al socialismo. ¿Será así? Sospechamos que no.

## **Una lúcida advertencia**

Hace muchos años, Rodolfo Puiggrós, un viejo profesor argentino (historiador, de joven militante comunista, de viejo guerrillero montonero), alertó que como los revolucionarios argentinos, en sus múltiples tendencias, no hemos podido hacer nuestra propia revolución y no llegamos a tomar el poder, entonces vamos por el mundo “inspeccionando revoluciones ajenas”. Esa lúcida advertencia siempre nos pareció iluminadora y la hemos adoptado hace largo tiempo como guía contra la soberbia, la petulancia y el engreimiento de quienes se sienten propietarios de “la verdad absoluta”.

No obstante, aun dando cuenta del señalamiento de Puiggrós, creemos que tenemos el derecho de opinar respetuosamente sobre procesos sociales y debates políticos que hoy se desarrollan en la Patria Grande latinoamericana, aunque no se den en nuestro pequeño país.

Por eso nos genera cierta preocupación el modo como se plantean estos debates sobre la gestión de las sociedades que pretenden organizar un “orden nuevo” (al decir de Gramsci), no capitalista sino socialista.

¿Son tan “originales”, “novedosas” y “superadoras” estas propuestas de socialismo mercantil (bautizado mediante un eufemismo

elegante y perfumado, como “autogestionario”) que nos prometen mayor democracia de la mano de la autarquía financiera de las empresas y el engorde creciente de la “economía no estatal”? ¿Servirá descentralizar los recursos presupuestarios y privatizar en nombre de los arrendatarios, las cooperativas y otros “actores no estatales” para poder superar la burocracia y los privilegios, la corrupción y el “amiguismo”? ¿Se generará participación política, aumentará la eficiencia social y habrá mayor empeño laboral expulsando fuerza de trabajo para que sea empleada como mano de obra barata y precaria por grandes inversionistas capitalistas? ¿Habrá mayor conciencia socialista en quienes sólo se involucran, de modo “cooperativo”, si hay dinero y ganancia privada de por medio?

Perdón, disculpas, pero tenemos nuestras serias dudas al respecto. Expresamos nuestra opinión con todo respeto. Creemos que esas recetas – que algunos promueven y presentan como poción mágica y redentora – no profundizarán el socialismo martiano ni permitirán avanzar hacia un proyecto bolivariano anticapitalista.

## **Experiencias repetidamente fracasadas y un debate histórico “olvidado”**

Aquellos cuatro núcleos ideológico-propagandísticos (a), (b), (c) y (d), y muchas otras recetas similares que actualmente los acompañan, no son proyectos nuevos, elaborados al calor de *facebook*, del *twitter*, las nuevas tecnologías, la “sociedad de la información”, “la sociedad en red”, las nuevas formas de sociabilidad y otras profecías semejantes. Tienen una larga historia, repleta de fracasos concretos, despistes prácticos, equívocos teóricos y enormes sinsabores políticos para la familia revolucionaria.

En la década del '20 (¡hace casi un siglo, cuando no existía ni la televisión!), dentro de la revolución rusa, hubo corrientes que creyeron que el mercado “socialista” iba a solucionar mágica y repentinamente todos los males, todas las penurias, la escasez, la falta de acumulación, la desproporción entre producción y consumo y las deficiencias revolucionarias,<sup>1</sup> Haciendo de necesidad, virtud; convirtieron a la

NEP de Lenin [“Nueva Política Económica”, conjunto de medidas provisionarias implementadas por los bolcheviques como concesión táctica al mercado, luego de la agotadora guerra civil de 1918-1921] en un supuesto proyecto mercantil estratégico y de largo aliento. Más tarde, estos mismos partidarios del socialismo mercantil desarrollaron durante décadas varias ofensivas hasta terminar por minar desde dentro a la Unión Soviética. Todo en nombre de la “participación democrática”, la “eficiencia económica” y la “autogestión financiera” de las empresas.<sup>2</sup>

En lugar de combatir la desproporción económica entre producción y consumo y la ineficiencia de la administración burocrática terminaron convirtiendo a la burocracia en una burguesía mafiosa que se apropió de todos los recursos sociales y naturales de aquella sociedad que había derrotado a los nazis. Por supuesto, como no podía ser de otro modo, conjurando el fantasma endemoniado del... “igualitarismo”.<sup>3</sup>

Pero el debate soviético, hoy extrañamente “olvidado” (pues sus resultados en torno al socialismo mercantil están ya fuera de discusión), no fue una excepción. En los años ’60 en Cuba, el gran debate enfrentó a los partidarios del cálculo económico, la autogestión financiera y la “vía cooperativa” mercantil —promovidos, entre muchos otros exponentes, por Carlos Rafael Rodríguez— con el ministro de industrias Ernesto Che Guevara quien defendió el proyecto del Sistema Presupuestario de Financiamiento (SPF) y la planificación socialista.

Los compañeros cubanos dieron un ejemplo al mundo con ese debate de 1963-1964 donde, a pesar de que había un feroz bloqueo imperialista y una permanente agresión internacional, todas las tendencias discutieron libremente y nadie fue censurado, herido, prisionero, muerto ni exiliado. Las posiciones fueron públicas y nadie se ofendió ni fue tildado de “desleal”, sospechado de “agente de la CIA” o despreciado por “contrarrevolucionario”. Un gesto de madurez digno de imitarse hoy en día...<sup>4</sup>

Quienes se oponían al Che optaban por descentralizar los recursos financieros, apelando al desarrollo del mercado como gran regulador social, a los incentivos materiales y dinerarios, a la autogestión y autarquía financiera de cada empresa y a la competencia entre ellas como palanca fundamental de desarrollo económico (competencia denominada, de manera elegante, “emulación”). Siempre apelando al

“uso inteligente de la ley del valor”, según una fórmula repetida en aquella época, muy común a los manuales soviéticos de economía política.<sup>5</sup>

Pero aquellas primeras propuestas del socialismo mercantil que se sucedieron en la antigua Unión Soviética y las polémicas económicas contra el proyecto comunista del Che Guevara y en defensa del socialismo mercantil que tuvieron lugar en la Cuba de los años '60 tampoco fueron los únicos.

A su vez, como alternativa al mundo político y cultural soviético, los yugoslavos también promovieron en su época la autogestión descentralizada de las empresas a través de la competencia mercantil. Ese modelo “cooperativista” – hoy admirado e incluso recomendado al presidente Hugo Chávez como panacea digna de imitar por algunos compañeros (seguramente con las mejores intenciones) – iba a superar mágicamente todos los males del socialismo burocrático soviético. Todo el mundo conoce el trágico final del experimento de Yugoslavia... todavía más catastrófico, si acaso puede serlo, que el de la difunda URSS.

La propuesta de la “autogestión” que se intentó implementar de Yugoslavia partía de un reclamo sano, justo, racional. La necesidad inocultable de democratizar las relaciones sociales, no sólo bajo la dictadura del mercado capitalista sino también bajo un tipo de sociedad postcapitalista en transición al socialismo. Esa necesidad de democratización, esa sed antiburocrática, no es una tontería ni un disparate. Se proponía democratizar a fondo las relaciones sociales y esa finalidad debe ser reivindicada. Uno de sus promotores teóricos así lo reconoce: “La *autogestión* cumplirá sus *promesas democráticas* no sojuzgando al hombre en su comportamiento frente al trabajo, sino modificando su posición económica y social fundada en el trabajo, es decir, transformando las relaciones implícitas en el sistema de producción”.<sup>6</sup> (Bilandzic, 1974, p.324; grifo nosso)

Esas promesas y esos antiguos anhelos democráticos de la humanidad (muy anteriores al capitalismo), que deberían constituir una parte fundamental del proyecto socialista y comunista de liberación humana, están sometidos a un doble tironeo. Por un lado, en cuanto están asociados a la *participación comunitaria* en la gestión social,

se potencian, se refuerzan, se revitalizan. Es precisamente en ese orden comunitario donde se puede llegar a experimentar la verdadera democracia.<sup>7</sup> No obstante, en la medida en que ese modelo de autogestión financiera de las empresas termina dando como supuesto inmodificable la existencia del mercado, automáticamente los anhelos democráticos y comunitarios se desdibujan, se evaporan y aparece en primer término la lógica dictatorial, férrea y despótica del mercado. Una lógica irracional, anónima, fetichista, que se impone como ciega necesidad (aunque el mercado tenga la bandera roja) contra todos los anhelos democráticos y participativos de la comunidad y los trabajadores.<sup>8</sup> La autogestión financiera de las empresas y el imperio de la ley del valor (del mercado) que la fundamenta, constituyen los peores remedios para lograr ese objetivo justo y racional (democratización y superación de la burocracia) que se persigue.

A pesar de esa encomiable “promesa democrática” el modelo yugoslavo – y muchos otros similares que lo toman como inspiración, lo admitan abiertamente o no – termina depositando en el interés material directo e inmediato y en la obtención de mayores cuotas de dinero el eje de la “autogestión”. Así lo admite otro de sus principales teóricos:

Su derecho de repartición de utilidades es considerado no solamente como consecuencia lógica de la gestión, sino como el factor esencial de la eficacia de la autogestión. Este es el elemento motor del sistema. Mientras mejores sean los resultados de la empresa, más grande será la cuota que tendrán que repartir.<sup>9</sup> (Uvalic, 1974, pp.314-315)

Si el interés material directo, el aumento de la remuneración individual en dinero y la búsqueda frenética de ganancia empresarial constituyen el eje central de este modelo, según lo reconocen sus mismos teóricos, ¿qué tipo de conciencia socialista y comunista se puede construir en el seno del pueblo de ese modo? La respuesta, ya analizada críticamente en su época por el Che Guevara, es más que obvia. Los resultados históricos están hoy a la vista para quien no tenga anteojeras. Ninguno de esos trabajadores yugoslavos, “autogestionarios” y “cooperativos”, que habían luchado heroicamente en las guerrillas comunistas contra la dominación nazi, movió un solo dedo para defender el socialismo cuando implosionó y se derrumbó,

partiendo a su país en mil pedazos. Exactamente lo mismo pasó en la Unión Soviética. ¿Una casualidad? No, una lógica consecuencia de un modelo de gestión y ordenamiento social que aparentemente es muy “simpático” pero en el cual la clave de todo pasa por la búsqueda del dinero individual, la competencia, el mercado y la ganancia personal, en lugar de predominar los valores del trabajo colectivo y voluntario, la satisfacción personal que se deriva de haber cumplido el deber social trabajando no sólo para el bolsillo propio sino para toda la sociedad, la consolidación de una conciencia colectiva, comunitaria y comunista, y la creación de una sociedad justa para todos y todas, más allá del interés mezquino inmediato.

Los mismos teóricos de la “autogestión” lo reconocieron públicamente. El centro de ese modelo (que hoy se pretende reeditar en América Latina) está constituido por “la lógica inexorable de las necesidades de una economía de mercado”.<sup>10</sup>

Si las (encomiables) promesas democráticas estaban por detrás del modelo autogestionario, en ese mismo orden de aspiraciones también se encontraba la (justa) lucha contra la burocracia. Sin embargo, convendría no ser más papistas que el papa. Hasta los mismos partidarios de la autogestión yugoslava reconocen que en sí misma dicha forma de gestionar las empresas no garantiza automáticamente la eliminación de la burocracia. Incluso puede llegar a reproducirla en otra escala y en otros planos: “el anquilosamiento de las condiciones de la autogestión en determinados mecanismos – esto es, su congelación en órganos – que opera en nuestros países como tendencia vigorosa, *puede crear un nuevo terreno para la reproducción de condiciones burocráticas*”. (Tadic, 1981, p.243; grifo nosso)

Analizando críticamente aquellas experiencias que apelan *al interés material directo para elevar la productividad*, el Che Guevara le escribió a Fidel Castro:

El interés material individual era el arma capitalista por excelencia y hoy se pretende elevar a la categoría de palanca de desarrollo, pero está limitado por la existencia de una sociedad donde no se admite la explotación. En esas condiciones, el hombre no desarrolla todas sus fabulosas posibilidades productivas, ni se desarrolla él mismo como constructor consciente de la sociedad nueva. Y para ser consecuentes con el interés material, éste se establece en la esfera improductiva

y en la de los servicios... Esa es la justificación, tal vez, del interés material a los dirigentes, principio de la corrupción, pero de todas maneras, es consecuente con toda la línea del desarrollo adoptada en donde *el estímulo individual viene siendo la palanca motora porque es allí, en el individuo, donde, con el interés material directo, se trata de aumentar la producción o la efectividad.* (Guevara, 1965; grifo nosso)

Adelantándose a los partidarios del socialismo mercantil que promueven un Estado flaco, sólo reducido a la defensa, la educación y la salud, pero que deja en manos de “los sectores económico no estatales” el resto de la economía, el Che continúa diciéndole a Fidel Castro:

¿Qué sucede ahora? Se revelan contra el sistema pero nadie ha buscado donde está la raíz del mal; se le atribuye a esa pesada lacra burocrática, a la centralización excesiva de los aparatos, se lucha contra la centralización de esos aparatos y las empresas obtienen una serie de triunfos y una independencia cada vez mayor en la lucha por un mercado libre. ¿Quiénes luchan por esto? Dejando de lado a los ideólogos, y los técnicos que, desde un punto de vista científico analizan el problema, las propias unidades de producción, las más efectivas claman por su independencia. Esto se parece extraordinariamente a la lucha que llevan los capitalistas contra los estados burgueses que controlan determinadas actividades. Los capitalistas están de acuerdo en que algo debe tener el Estado, ese algo es el servicio donde se pierde o que sirve para todo el país, pero el resto debe estar en manos privadas. El espíritu es el mismo; el Estado, objetivamente, empieza a convertirse en un estado tutelar de relaciones entre capitalistas. Por supuesto, para medir la eficiencia se está utilizando cada vez más la ley del valor, y la ley del valor es la ley fundamental del capitalismo; ella es la que acompaña, la que está íntimamente ligada a la mercancía, célula económica del capitalismo. (Guevara, 1965; grifo nosso)

Esa propuesta, crítica de la planificación socialista, no quedó históricamente reducida a Yugoslavia. Luego se adoptaron esos criterios en Polonia, Checoslovaquia y Alemania oriental (la antigua República Democrática Alemana, RDA). La experiencia se generalizó. ¿Los resultados...? A la vista.

Los compañeros y amigos de América Latina que proponen para el siglo XXI la receta del socialismo mercantil (rara vez se lo menciona de este modo, pues así resulta poco seductor y atractivo, pero de eso se trata) tienen todo el derecho del mundo a defenderla, promoverla

y promocionarla. Pero al menos les solicitamos fraternalmente, con todo respeto, que hagan un mínimo balance crítico de las numerosas experiencias históricas de ese modelo que terminaron invariablemente en fracasos rotundos y contundentes.

## **El SPF: Una alternativa comunista no sólo “económica”**

Promover la profundización del “mercado socialista” y de las actividades económicas “no estatales” no es una cuestión de “eficiencia económica”, de “medidas técnicas”, de “resoluciones concretas”. Es, ni más ni menos, una apuesta deliberada por un proyecto político. Habría que explicitarlo ¿no es cierto?

Si ese proyecto económico y político, pero también cultural, no nos satisface, no nos convence, no lo visualizamos como solución (ni para la coyuntura ni para el largo plazo), queda flotando en el aire una pregunta pendiente: ¿entonces no hay alternativa?

Creemos que sí hay alternativa. Y no un “modelo” a importar desde algún lugar lejano, lleno de nieve y ajeno a nuestras tradiciones bolivarianas, sanmartinianas, martianas, sino una propuesta elaborada desde Nuestra América y el Tercer Mundo, a partir de un pensamiento social, económico y político de liberación nacional y social, insurgente y comunista.

Nos referimos al Sistema Presupuestario de Financiamiento (SPF), elaborado por el Che Guevara cuando trabajaba como ministro de industrias (por lo tanto confeccionado no en una cómoda biblioteca sin vínculos con el mundo terrenal y concreto de la gestión práctica, sino al frente de una institución económica). Ese proyecto para encarar la gestión en transición al socialismo es, lamentablemente, escasamente conocido y menos aún estudiado.

Si le solicitamos a nuestros compañeros y amigos partidarios del socialismo mercantil que expliciten su propuesta política, ¿no deberíamos hacer lo mismo? Creemos que sí. Pues bien, *nuestro proyecto político*, lo reconocemos explícita y abiertamente, es (o al menos pretende ser) *un proyecto comunista*.

La propuesta del Sistema Presupuestario de Financiamiento no es estrictamente ni únicamente “económica” pues lo que está en juego,



además de la gestión de los recursos sociales, es *la conciencia individual y colectiva de nuestros pueblos*, hoy terreno privilegiado de disputa hegemónica en tiempos de la guerra asimétrica y la aldea global. Y no sólo la conciencia popular está en juego. También *el porvenir político de los procesos sociales revolucionarios* que intentan, con variada suerte, impulsar una transición al socialismo en el Tercer Mundo. Nuestra propuesta trata de apuntar hacia ambos terrenos de disputa al mismo tiempo, sin separar uno del otro.

## **El Sistema Presupuestario de Financiamiento, comunismo latinoamericano para el siglo XXI**

El Sistema Presupuestario de Financiamiento (SPF) constituye una propuesta integral, económica pero también política, para encarar la transición al socialismo. Descentra la cuestión aparentemente “técnica” de la gestión empresarial – supuestamente asunto de “especialistas” – para ubicarla, como problema a resolver por todo el pueblo, en una disputa política de largo alcance. Es parte de una concepción general del desarrollo de la construcción del socialismo y debe ser estudiado entonces en su conjunto.

El SPF constituye un sendero viable, posible y perfectamente realizable para comenzar a construir la sociedad comunista del mañana a partir de la suciedad, terrenal y mundana, que el capitalismo le deja como pesada herencia a cualquier revolución que se precie de tal. El pensamiento del Che no opera con almas bellas, ángeles puros ni vírgenes imaginarias. Sabe perfectamente en donde está pisando y desde qué grado de putrefacción social – individualismo, egoísmo, competencia, consumismo desenfrenado etc. – hay que comenzar a crear el hombre nuevo y la mujer nueva.

Esa concepción general abarca una singular interpretación de la concepción materialista de la historia aplicada a la transición socialista, pasando por un modelo teórico que enseña el funcionamiento y desarrollo de la economía los países que pretenden construir relaciones sociales distintas del capitalismo hasta llegar a una serie de realizaciones prácticas, coherentes entre sí, de política económica alternativa. Lo que hoy está en discusión y en la agenda de debate.

Los niveles de la reflexión que nos deja el Che acerca de esa concepción general giran en torno a dos problemas fundamentales. En primer lugar: ¿es posible y legítima la existencia de una economía política de la transición? En segundo lugar: ¿qué política económica se necesita para la transición socialista? Las respuestas para estos dos interrogantes que se formula el Che permanecen abiertas, aún hoy en día, medio siglo después. Intentando dar respuestas a esas inquietantes preguntas, el Che elaboró un pensamiento sistemático de alcance universal (no reducido a la situación cubana, como sugerían algunos soviéticos como el ya mencionado especialista económico Abel Aganbegyan, argumentando la trivialidad de que “*Cuba es un país pequeño, mientras la URSS es una país grande*”, como si eso demostrara algo en el terreno científico de la economía política), estructurado en diversos niveles.

Si desagregamos metodológicamente su reflexión teórica, el Che nos dejó:

(a) una reflexión de largo aliento sobre la concepción materialista de la historia, pensada desde un horizonte crítico del determinismo y de todo evolucionismo mecánico entre fuerzas productivas y relaciones sociales de producción;

(b) un análisis crítico de la economía política (tanto de los modelos capitalistas desarrollistas sobre la modernización que por entonces pululaban de la mano de la Alianza para el Progreso y la CEPAL como de aquellos otros consagrados como oficiales en el “socialismo real”, adoptados institucionalmente en la URSS);

(c) un pormenorizado sistema teórico de política económica, de gestión, planificación y control para la transición socialista: el Sistema Presupuestario de Financiamiento (SPF). Este último es el que aquí nos interesa para el debate actual.

En la reflexión del Che Guevara, tanto (a), como (b) y (c) están estructurados sobre un subsuelo común. Los tres niveles de análisis (que en él fueron al mismo tiempo práctica cotidiana, no sólo discurso teórico) se enmarcan sobre un horizonte que los engloba y a partir del cual adquieren plenitud de sentido. Ese gran horizonte presupuesto es *el proyecto político comunista*: para continuar con la enumeración previa, podríamos bautizarlo aleatoriamente como nivel (d).

Es entonces (d), *el proyecto político comunista, antiimperialista y anticapitalista, de alcance continental y mundial* y no reducido a la revolución cubana, el que nos permite inteligir la racionalidad de (a), (b) y (c). Para el Che Guevara, sin proyecto político no tiene sentido entablar discusiones bizantinas y meramente académicas sobre la concepción materialista de la historia. Sin proyecto político, no vale la pena esforzarse por cuestionar los modelos económicos falsamente “científicos” que obstaculizan el desarrollo del pensamiento crítico acerca de las relaciones sociales. Sin proyecto político, carece igualmente de sentido cualquier debate en torno a las diversas vías posibles de política económica durante el período de transición al socialismo en cualquier revolución del Tercer Mundo periférico, subdesarrollado y dependiente que pretenda dejar atrás al capitalismo.

Uno de los puntos más controvertidos del SPF reside en la siguiente interrogación: ¿Quién decide lo que se planifica? ¿Cómo garantizar la democratización real y profunda de las relaciones sociales? El propio Che Guevara estaba consciente de ese problema, por eso plantea que: “se nos critica el que los trabajadores no participan en la confección de los planes, en la administración de las unidades estatales etc., lo que es cierto”. (Guevara, 1965) Esa incógnita le quitaba el sueño. ¿Cómo garantizar la lucha contra los mecanismos fetichistas del trabajo abstracto, contra la mediación del equivalente general como gran articulador de los sujetos sociales y contra el predominio del mercado a través de una planificación socialista sin descuidar al mismo tiempo las “promesas democráticas” del comunismo? Guevara no despreciaba ni subestimaba ese problema como se lo hace saber explícitamente a Fidel en esa carta de 1965. Apostaba todas sus fichas a la movilización política, a la educación ideológica comunista del hombre y la mujer nueva y a la batalla hegemónica para lograr la plena participación popular dentro de los mecanismos de la planificación socialista.

Casi medio siglo después de su propuesta original, nuevas instituciones han surgido en las sociedades en transición que bien podrían tratar de resolver esos enigmas que ya visualizó el propio Guevara y que, evidentemente, el socialismo mercantil no ha resuelto ni podrá resolver.

Una de esas instituciones son (en el caso de Venezuela) los consejos comunales. Si se lograra implementar una planificación

centralizada y socialista para todo el país, ¿tendrían que desaparecer los consejos comunales? ¡En absoluto! ¿Cuáles deberían ser entonces sus tareas?

El gran desafío para poder implementar hoy, en el siglo XXI, el proyecto comunista del Sistema Presupuestario de Financiamiento garantizando al mismo tiempo la participación popular consistiría en la necesidad de articular los consejos comunales y los consejos de trabajadores de empresas (combatiendo a la burocracia y a las viejas mafias sindicales que allí operan) dentro de una estrategia conjunta de planificación. La solución consistiría en la coexistencia del Sistema Presupuestario de Financiamiento y los consejos comunales otorgando predominio a la planificación centralizada de los recursos financieros. Los consejos deberían elevar su puntería, dejar de pedir únicamente dinero para financiar proyectos particulares y privados (quizás disfrazados de “cooperativos”) para apuntar hacia una estrategia política global, general, más allá del plano corporativo, en coordinación con la planificación centralizada y presupuestaria de todos los recursos del país.

El gran supuesto de esa coexistencia y complementariedad entre planificación y consejos estaría dado por una durísima y continuada batalla sistemática en el terreno de la hegemonía socialista y la ideología revolucionaria. No se ganarán afectos y sensibilidades populares repartiendo dinero y comprando conciencias (como se compran objetos de consumo, un televisor de plasma, un teléfono celular de última generación o el coche y el carro más caro). ¡No! A largo plazo esa pelea está perdida. No se puede competir con el capitalismo en su propio terreno, donde es más fuerte. En la guerra asimétrica hay que combatir donde nosotros somos más fuertes. La conciencia popular y la complementariedad entre consumo y producción, entre gestión y administración, entre participación popular comunal y planificación macroeconómica centralizada (coordinada a su vez con otros países aliados del ALBA) sólo se logrará ganando a la militancia popular para un proyecto global, donde la vida cotidiana de cada barrio, de cada empresa, de cada comuna adquieran sentido dentro de un proyecto político colectivo de nueva y mejor sociedad que nos englobe a todos y todas: el socialismo. Allí reside la necesidad de incorporar los consejos

comunales a la gestión planificada de las principales empresas de la economía nacional y resolver el enigma que quitaba el sueño al Che Guevara.

## **Urgencias impostergables para hoy y mañana**

¿Cuál es entonces la utilidad actual del pensamiento comunista del Che?

En primera instancia, sus reflexiones resultan provechosas para ubicarnos en nuestro angustioso presente, comenzando la segunda década del siglo XXI, precisamente por los llamados de atención que él formuló. Alertando a aquellos compañeros y amigos que quizás se les ocurre apostar al mercado como una opción estratégica, no como un recurso táctico, el Che explica extensamente el modo en que éste genera necesariamente irracionalidad y desperdicio del trabajo social global, además de ineficacia, corrupción y burocracia. Por si ello no alcanzara, insiste una y otra vez en las consecuencias negativas que el mercado provoca en la conciencia política, a nivel individual y colectivo, de cualquier sociedad en transición. Para contrarrestar su influencia, el pensamiento comunista del Che nos permite defender las razones de una planificación democrática (no ejercida únicamente por tecnócratas especialistas, aislados de las masas, sino a través de una creciente participación popular), a partir de la cual la política revolucionaria pueda incidir en el “natural” decurso económico a través de la batalla de las ideas, la cultura y la lucha por recrear cotidianamente la hegemonía socialista en todo el ordenamiento social.

En segunda instancia, estrechamente vinculado a lo anterior, el pensamiento comunista del Che nos recuerda que en determinados momentos de la historia la relación de fuerzas no nos es favorable. En esos casos no nos queda más remedio que retroceder, momentáneamente, para tomar fuerzas y volver a empujar. Esos retrocesos no son estratégicos sino tácticos, no constituyen un camino a largo plazo sino un conjunto de medidas que se toman para responder a una coyuntura determinada, teniendo en el centro del análisis la relación de fuerzas. Jamás hay economía sin relación de fuerzas o al margen de la relación de fuerzas.

Creer que el desarrollo del mercado constituye una “necesidad objetiva” de todo proceso de transformación social constituye un mito peligroso, infundado y regresivo. Nada más lejos del pensamiento del Che que esa creencia supersticiosa en “las leyes de hierro” de una economía supuestamente independiente con la que tanto insistían los académicos de la URSS, Yugoslavia, Polonia, Checoslovaquia y otros países del Este europeo (¡por no mencionar la China actual!) cuando explicaban la historia de la Nueva Política Económica (NEP). Aquel conjunto de medidas económicas tácticas que implementó Lenin a inicios de los ’20, después de la guerra civil, y que las vertientes más dogmáticas del marxismo transformaron en supuestas “normas universales” válidas para todo tiempo y lugar. Confundiendo la táctica con la estrategia, la coyuntura con el proyecto, las medidas de emergencia con supuestas “leyes de hierro” transhistóricas y metafísicas, se transformó a Lenin en un vulgar apologista del mercado. En su inteligente defensa de Lenin – del revolucionario vivo, no de la momia de museo – Ernesto Guevara se animó a poner en discusión esas pretendidas “leyes de hierro”. Más tarde, a la hora de redactar sus observaciones críticas al *Manual de Economía Política* de la Academia de Ciencias de la URSS, pone en práctica la misma operación y vuelve a cuestionar esas mismas “leyes inviolables”.

Cuando el Che inscribe las relaciones sociales, en general, y las económicas, en particular, dentro de relaciones de fuerza está pensando fundamentalmente en la Nueva Política Económica (NEP) de Lenin. En nuestra modesta apreciación, es más que probable que esto también valga para la sociedad cubana de hoy en día. Desde nuestro punto de vista y ángulo de interpretación, el Che demostró que no existe una economía política de la transición al margen de la relación de fuerzas sociales y políticas. Creer lo contrario implica empantanarse, una vez más, en el fetichismo y desbarrancarse por los equívocos del socialismo mercantil como alegremente le pasó a los yugoslavos, a Abel Aganbegyan y Gorbachov y a tantos otros.

Si hoy en día la URSS ya no existe y China vibra en otra dimensión, ajena por completo a la lucha antiimperialista y anticapitalista del Tercer Mundo, ¿entonces es inviable el proyecto comunista en América Latina y el Tercer Mundo? Una primera visión, sencilla y simple, sacaría esta

conclusión errónea. Dado que no hay relaciones de fuerza, no queda más remedio que tragar la medicina amarga del mercado.

Dado que ninguna sociedad sola y aislada podría desarrollar el socialismo en un solo país de espaldas al mundo, se dificultaría muchísimo implementar en la práctica el SPF en condiciones de aislamiento. Además ya no existe el CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica, alianza económica implementada por la Unión Soviética y países aliados).

Sin embargo, hoy existe el ALBA (Alianza Bolivariana para las Américas). Cuba no está sola y aislada como en otras décadas. Venezuela tampoco. Las perspectivas de crecimiento del ALBA son promisorias, los intercambios también. Incluso recientemente se han firmado acuerdos para operar en común dentro del ALBA nada menos que en el tema petróleo (¿Qué no hubiera hecho Cuba si durante los años '60 en lugar del azúcar hubiera tenido como principal producto el petróleo?). Si en ambos países junto con otros que se fueran políticamente acercando (desde Bolivia, Ecuador y Nicaragua hasta Colombia en caso de triunfar la insurgencia de las FARC-EP) se comenzara a implementar la planificación socialista conjunta, coordinada y articulada a través del Sistema Presupuestario de Financiamiento, muy distinto sería el futuro de Nuestra América. No sólo en el terreno económico y político sino también económico.

La planificación socialista del Sistema Presupuestario de Financiamiento es superior al socialismo mercantil, al cálculo económico y a la autogestión financiera de las empresas porque no sólo permitiría resolver los problemas inmediatos de ineficiencia, productividad, dependencia y monoproducción en el corto plazo, dejando atrás la torpe regulación puramente mercantil de las empresas (criterio con el cual hay que venderle simplemente al que paga más y no al aliado político), sino que además *nos permitía avanzar estratégicamente en conjunto contra el imperialismo y hacia el socialismo* de aquí hacia las próximas décadas con una perspectiva continental. ¿No era ese el proyecto de Simón Bolívar y José Martí?

## **Balance final del proyecto comunista del SPF**

¿Cómo evaluar al Sistema Presupuestario de Financiamiento (SPF) propugnado por el Che? La evaluación no puede reducirse a una cuestión únicamente cuantitativa referida a la acumulación de bienes de consumo producidos por las empresas sino que necesariamente debe incorporar otra dimensión. La evaluación (y cualquier comparación posible con los modelos de “socialismo mercantil”) no puede dejar de preguntarse qué tipo de subjetividad y qué grado de conciencia popular se están generando con semejantes métodos de gestión y planificación económica. ¿Cuál de los dos sistemas nos garantiza mejor una eficaz estrategia política a largo plazo?

Los compañeros y amigos partidarios del socialismo mercantil argumentan que “la planificación socialista fracasó en Cuba y en la URSS”. ¿Es realmente así?

Convendría no confundir la planificación burocrática y sus viejos métodos de “orden y mando”, despilfarro, corrupción, doble discurso, cuentas del plan infladas... con la propuesta y el proyecto comunista del Che Guevara. En Cuba nunca llegó a implementarse en su totalidad el proyecto del Che. Cuando Guevara estaba al frente del Ministerio de Industrias, su SPF debió que convivir forzosamente con el sistema de Cálculo Económico implementado por el ministerio de agricultura (el INRA, Instituto de la Reforma Agraria), dirigido por entonces por Carlos Rafael Rodríguez con una perspectiva teórica y política completamente afín a los soviéticos. Ambos sistemas coexistieron y nunca se implementó a fondo y en toda la sociedad el SPF. Luego, en 1965, cuando el Che marchó a realizar tareas insurgentes internacionalistas, se aplicó en Cuba el Sistema de Registro de Control Material, donde desaparecieron las categorías financieras, la contabilidad de costos y sólo se llevaba el registro de los movimientos materiales, lo cual derivó en un despilfarro importante. Diez años después, en 1975, acorde al ingreso reciente de Cuba en el CAME, se aplicó en toda la isla el Cálculo Económico, copia mecánica del sistema soviético y de otros países del este europeo. Finalmente, en 1986, comienza el proceso de “Rectificación de errores y tendencias negativas” impulsado por Fidel Castro que se ve truncado por la caída de la URSS, el desplome del comercio internacional de



Cuba y el surgimiento en la isla del denominado “periodo especial”.

Por lo tanto, en todos esos años, nunca logró implementarse a fondo y para el conjunto de la sociedad cubana, el método de gestión propugnado por el Che Guevara. Grave equivocación – cuando no se trata de una vulgar manipulación que no puede corroborarse empíricamente – la de aquellos que afirman que “el sistema del Che Guevara fracasó en Cuba”. Ese sistema todavía está por comprobarse en los hechos y en la práctica. Lo que sí fracasó y rotundamente es el socialismo mercantil que sí se aplicó en el conjunto de esa sociedad y en muchas otras (Yugoslavia, Polonia, etc.) dando siempre el mismo resultado negativo.

## **Cuba, Venezuela y Nuestra América hoy**

¿Por qué en los debates actuales de Cuba y Venezuela no se estudia, no se discute y no se debate a fondo la propuesta comunista del Che para la gestión de las empresas, la economía, los montos laborales, el desafío de la participación popular y otras preocupaciones que actualmente están a la orden del día?<sup>11</sup>

¿No podría PDVSA convertirse en la columna vertebral de un proyecto integral de planificación socialista, no sólo venezolana sin coordinado y planificado con Cuba y otros países que comiencen su transición al socialismo? No es una utopía irrealizable. Ya se han dado los primeros pasos, ha comenzado la articulación con Cuba y Angola.<sup>12</sup>

Ya no alcanza homenajear al Che del póster. Hay que estudiarlo para los debates y desafíos actuales. En Cuba, en Venezuela y en cualquier sociedad que pretenda dejar atrás el mundo monstruoso y perverso del mercado capitalista, repleto de explotación, exclusión, dominación, alienación, fetichismo, irracionalidad, dependencia y destrucción de la naturaleza.

La salida para los desafíos actuales está en Bolívar y en Martí, es decir en el comunismo latinoamericano del Che Guevara, no en modelos mercantiles pergeñados lejos de América Latina y que ya fracasaron más de una vez en la historia.

¿Nos animaremos a ir contra la corriente? ¿Echaremos a los mercaderes del Templo? ¿Nos animaremos a morder la fruta prohibida del comunismo?

## Abstract

Kohan analyzes the current context, in which the crisis of capitalism and the end of the “neoliberal reign” create a favorable scenario to the debate on alternatives to the current social formation. Socialism and communism are, obviously, shed into light and reedited in the form of the “Socialism of the 21st century” and of “Bolivarianism”. With the purpose of given a more concrete basis to the socialist project, the author recalls the “budget system of financing”, originally proposed by Che Guevara, as an alternative to oppose capitalism and create the conditions for the transition to socialism.

**Keywords:** Crisis of capitalism; socialism; budget system of financing.

## Bibliografía

AGANBEGYAN, A. *La perestroika económica. Una revolución en marcha*. Buenos Aires: Grijalbo, 1990.

BILANDZIC, D. “La autogestión en Yugoslavia”. In: Mandel, E. *Control obrero, consejos obreros, autogestión (Antología)*. México: ERA, 1974.

BUJARIN, N. *Sobre la acumulación socialista*. Buenos Aires: Materiales Sociales, 1973.

BUJARIN, N., Preobrazhenski, E., Kamenev, L., Trotsky, L., Lapidus, I. & Ostrovitianov, K. *El debate soviético sobre la ley del valor*. Madrid, Comunicación (serie B), 1974.

DEBATE SOCIALISTA. “El Sistema Presupuestario de Financiamiento y la Revolución Bolivariana”. Nº 120, Caracas, 5 y 7 de noviembre de 2010. En la web: <<http://www.debatesocialistadigital.com/edicionesanteriores/n120.pdf>>.

GUEVARA, E. *Apuntes críticos a la economía política*. Melbourne: Ocean Sur, 2006.

\_\_\_\_\_. “Algunas reflexiones sobre la transición socialista” [Carta a Fidel

- Castro], abril 1965. En la web: <<http://www.lahaine.org/amauta/b2-img/CheFideltransicion.pdf>>.
- GUEVARA, E., BETTELHEIM, C., MANDEL, C., FERNÁNDEZ FONT, M. *et al.* *El gran debate. Sobre la economía en Cuba*. La Habana: Ocean Sur, 2003.
- KARDELJ, M.E. “La autogestión en Yugoslavia”. *In: Mandel, E. Control obrero, consejos obreros, autogestión (Antología)*. México: ERA, 1974.
- KOHAN, N. *Ernesto Che Guevara: El sujeto y el poder*. Buenos Aires: Nuestra América, 2005. En la web: <[http://www.lahaine.org/amauta/b2-img/nestor\\_sujeto.pdf](http://www.lahaine.org/amauta/b2-img/nestor_sujeto.pdf)>.
- \_\_\_\_\_. “Ernesto Guevara: Una reflexión de largo aliento”. *In: Tablada, C. El pensamiento económico de Ernesto Che Guevara*. Buenos Aires: Nuestra América, 2005. En la web: <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=7065>>.
- \_\_\_\_\_. *Che Guevara: Un marxismo para el siglo XXI*. Caracas: Colección Nuevo Socialismo, 2009.
- \_\_\_\_\_. *En la selva. (Los estudios desconocidos del Che Guevara. A propósito de sus Cuadernos de lectura de Bolivia)*. Caracas: Misión Conciencia, 2011.
- \_\_\_\_\_. *Nuestro Marx*. Caracas: Misión Conciencia, 2011.
- MANDEL, E., Nove, A. & Elson, D. *La crisis de la economía soviética y el debate Mercado/Planificación*. Buenos Aires: Imago Mundi, 1992.
- MARX, K. *El porvenir de la comuna rural rusa*. México: Siglo XXI, 1980.
- \_\_\_\_\_. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) – 1857-1858*, Tomo I. México: Siglo XXI, 1987.
- \_\_\_\_\_. *El capital. Crítica de la Economía Política*, Tomo I, Vol. I. México: Siglo XXI, 1988.
- NOVE, A. *La economía del socialismo factible*. Madrid: Siglo XXI, 1983.
- \_\_\_\_\_. “Mercados y socialismo”. *In: Mandel, E., Nove, A. & Elson, D. La crisis de la economía soviética y el debate Mercado/Planificación*. Buenos Aires: Imago Mundi, 1992.
- PREOBRAZHENSKY, E. *La nueva economía*. México: ERA, 1971.
- RUBIN, I.I. *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. México: Siglo XXI, 1987.
- TADIC, L. “La burocracia como organización cosificada”. *In: Petrovic, G.,*

Markovic, M., Vranicki, P. *et al. Praxis, revolución y socialismo*. México: Grijalbo, 1981.

UVALIC, R. “La autogestión en Yugoslavia”. In: Mandel, E. *Control obrero, consejos obreros, autogestión (Antología)*. México: ERA, 1974.

---

#### Notas:

<sup>1</sup> Véase Bujarin, Preobrazhenski, Kamenev, Trotsky, Lapidus y Ostrovitianov (1974) [Antología que reúne las posiciones originales de los años ‘20]. En ese debate soviético de la década de 1920 le correspondió a Nikolai Bujarin defender la economía privada, cooperativa y autogestionaria, así como también la necesidad de alimentar la economía mercantil y la vigencia de la ley del valor en coexistencia con la planificación socialista. Véase Nikolai Bujarin (1974, pp.75-92). Sus posiciones a favor del socialismo mercantil (críticas de Eugenio [Yevgeni Alekseyevich] Preobrazhenski) las defiende también en su libro *Sobre la acumulación socialista* (Bujarin, 1973). La crítica del socialismo mercantil fue desarrollada por Preobrazhensky en su libro *La nueva economía* (1971), donde planteará la relación entre el mercado y el plan como una contradicción estratégica y antagónica. Otro pensador soviético de la década de 1920, Isaac Illich Rubin, desarrollará una aguda crítica al socialismo mercantil en su formidable *Ensayos sobre la teoría marxista del valor* (1987). Sobre aquel debate de la década del ‘20 y sus implicaciones actuales, también puede consultarse con provecho la discusión posterior entre Ernest Mandel, Alec Nove y Diane Elson (1992) [la polémica original tuvo lugar en la revista marxista inglesa *New Left Review*, entre 1986 y 1988, cuando todavía existía la URSS]. Las posiciones defensoras del socialismo mercantil fueron planteadas en esa polémica por el profesor británico Alec Nove, primero a través de su libro *La economía del socialismo factible* (1983) y luego con su artículo “Mercados y socialismo” (Nove, 1992). En dicha polémica la crítica a la falsa igualdad entre mercado y democracia, así como a la homología de planificación socialista y burocracia fue argumentada por Ernest Mandel en sus artículos “En defensa de la planificación socialista” y “El mito del socialismo de mercado”. El mismo Mandel, un par de décadas antes, también había participado en el debate cubano, apoyando las posiciones de Ernesto Che Guevara a favor de la planificación socialista.

<sup>2</sup> Véase Abel Aganbegyan (1990). Este libro, verdadera antología del desconcierto ideológico y una auténtica joya de la confusión política, es decir, síntesis magistral de neoliberalismo puro y duro promovido en nombre de la “democratización del socialismo” debería ser de consulta permanente. Su sola lectura resolvería de un plumazo muchas discusiones y debates actuales... Su autor, caracterizado y promovido como “el arquitecto de la perestroika”, era uno de los principales asesores económicos y políticos de Mijaíl Gorbachov. Según su opinión, “El problema principal consiste en sustituir el sistema de administración mediante órdenes, que ha regido en nuestro país [la URSS] durante los últimos cincuenta años, por un sistema de administración radicalmente nuevo, basado en la utilización de los métodos económicos, desarrollo del mercado y de los mecanismos financieros y crediticios, afirmación de los estímulos económicos, y todo esto bajo la influencia determinante de una democratización general y de la aceptación de la autoadministración”. (Aganbegyan, 1990, p.30; grifo nosso). Así se abre el libro... postulando la generalización desembozada del mercado, la proliferación de los estímulos dinerarios y la autogestión financiera de las empresas compitiendo entre sí. Siempre

asimilando, de manera tramposa, al viejísimo mercado con.... “lo nuevo” y enmascarando la mercantilización de la vida social con un proceso de “auto” desarrollo, cuando no hay nada más opuesto al autodespliegue humano que las relaciones mercantiles, invariablemente fetichistas, alienadas, anónimas, impersonales, jamás sujetas a la racionalidad y al control humanos. Cualquier parecido con otros procesos más recientes no es pura casualidad. El libro de Aganbegyan intenta sistematizar las recurrentes y periódicas recetas mercantiles que se fueron implementando progresivamente en la URSS. Primero con la NEP, luego con la “utilización de la ley del valor” bajo Stalin; más tarde con Jruschov; luego con Kosyguin y finalmente con Gorbachov. Véase la reconstrucción histórica de estas arremetidas mercantiles, festejadas y aplaudidas por (Aganbegyan, 1990, pp.181-191).

<sup>3</sup> Véase Aganbegyan (1990, pp.105-139).

<sup>4</sup> Véase Guevara; Bettelheim; Mandel; Fernández Font; y otros (2003). Hemos intentado analizar en diversos textos ese debate y en particular las posiciones más radicales allí defendidas por el Che Guevara. Véase nuestros libros Kohan (2005; 2009; 2011). También el prólogo “Ernesto Guevara: Una reflexión de largo aliento”, que escribimos para el libro de Carlos Tablada (2005) *El pensamiento económico de Ernesto Che Guevara*.

<sup>5</sup> Para una crítica extensa, detallada, pormenorizada y rigurosa de esta supuesta “utilización inteligente” de la ley del valor en la transición al socialismo por parte de los partidarios del socialismo mercantil, véase Guevara (2006). Lo mismo vale para sus ensayos “La planificación socialista, su significado” y “Sobre el Sistema Presupuestario de Financiamiento”. En todos esos trabajos el Che desmenuza la incoherencia teórica y las nefastas consecuencias políticas – tanto para la nueva sociedad que se pretende construir como para la conciencia popular que emerge de ese proceso – derivadas de esta apologética de la autogestión financiera de las empresas que hoy, en el año 2011, vuelve a asomar su cabeza en nuestros debates actuales... con rostro aparentemente ingenuo de “niño inocente” y como si nada hubiera sucedido en las últimas décadas.

<sup>6</sup> Véanse los trabajos de Radivoj, Uvalic, Kardelj y Bilandzic (1974).

<sup>7</sup> En las tradiciones de Nuestra América, ese orden comunitario – previo y ¿por qué no? postcapitalista – sigue estando a la orden del día en las comunidades de los pueblos originarios con instituciones sociales, económicas, políticas y culturales como el ayllu, para el caso andino (abarcando los territorios hoy conocidos como Bolivia, Perú y Ecuador) y otros análogos para el caso centroamericano. En el caso europeo, muchas tradiciones comunitarias municipales del pueblo vasco – y otros pueblos igualmente resistentes – también expresan la supervivencia de relaciones sociales colectivas y auténticamente democráticas no sujetas al ordenamiento económico, jurídico y político capitalista. Fue precisamente Marx quien indagó, tanto en *El capital* como en los *Grundrisse* [primeros borradores de *El capital*] y también en escritos tardíos, en ese ordenamiento comunitario que se encuentra por debajo de la “crisálida social” mercantil del valor, el dinero y el capital. Véase Karl Marx (1980; 1987, pp.433-475; 1988, pp.87-102).

<sup>8</sup> Hemos intentado demostrar esta tesis sobre el carácter irreductiblemente fetichista, irracional y despótico de todo mercado (incluido el “mercado socialista”) en el libro *Nuestro Marx* (Kohan, 2011). Allí, sobre todo en la segunda parte, intentamos argumentar en detalle la crítica socialista y comunista del mercado, tratando de demostrar lo insostenible, tanto teórica como prácticamente, de un proyecto socialista mercantil y la urgencia impostergable de desarrollar

una estrategia de largo plazo contra el mercado en la transición al socialismo. Una estrategia que deberá ser al mismo tiempo económica, política y cultural, sometiendo a discusión todo disfraz mercantil presentado bajo la falsa apariencia de “medidas sólo técnicas”. (Kohan, 2011, pp.560-784)

<sup>9</sup> Este mismo autor yugoslavo cita una encuesta de 1956 (en pleno auge del “modelo de la autogestión”) realizada por el Instituto Federal de Estadísticas entre trabajadores yugoslavos en la cual los reglamentos de tarifas y las escalas de la *remuneración en dinero constituyen el principal foco de interés de los trabajadores autogestionados y cooperativos*. (Uvalic, 1974, pp.317-318).

<sup>10</sup> Véase Bilandzic (1974, p.325).

<sup>11</sup> Una de las pocas excepciones lo constituye el periódico *Debate Socialista* que recientemente le ha dedicado un número completo al estudio del Sistema Presupuestario de Financiamiento (SPF) en función del presente de Venezuela. Véase *Debate Socialista* (2010).

<sup>12</sup> Véase “PDVSA constituye empresa mixta petrolera con Angola y Cuba”. En la web: <<http://www.pdvsa.com/>>.

## Resenha

**Livro: *Política Econômica, estagnação e crise mundial: Brasil, 1980-2010.***

Autor: Fabrício Augusto de Oliveira

Editora: Azougue Editorial, Rio de Janeiro, 2012 (Pensamento Brasileiro).

Por Ricardo Carneiro\*

É relativamente consensual o entendimento de que a política econômica, nas sociedades modernas, se articula em torno de três macro-objetivos: a garantia da estabilidade monetária; a promoção do crescimento sustentado da economia, o que inclui uma distribuição mais equitativa da riqueza gerada; e a preocupação com o equilíbrio das contas externas do país. Conciliar tais objetivos, contudo, constitui um desafio que nada tem de trivial, refletindo a influência de um conjunto variado de fatores, alguns dos quais escapam ao controle do próprio governo. Isto, por algumas importantes razões.

Em primeiro lugar, por não ser a ciência econômica uma ciência exata – ainda que alguns economistas insistam em assim tratá-la –, mas um ramo das ciências sociais. Significa dizer que o fenômeno econômico comporta interpretações distintas, das quais decorrem proposições também distintas quanto à natureza do problema a ser enfrentado e à forma de fazê-lo. Interpretações equivocadas informam políticas econômicas igualmente equivocadas ou inadequadas face aos objetivos que se quer alcançar ou promover. Para o prof. Fabrício Augusto de Oliveira, em seu mais recente livro, “Política Econômica, estagnação e crise mundial: Brasil, 1980-2010”, no entanto, não é apenas isto o que importa. Tão ou mais importante, segundo o autor, é a prevalência de uma determinada linha de interpretação econômica, que se corporifica como “ciência oficial”, cujo traço marcante é o alinhamento com a preservação do *status quo*, privilegiando os interesses dos “donos do poder”. A adesão acrítica à ciência oficial transforma suas prescrições em dogmas, que são seguidos fielmente a despeito de resultados nem sempre satisfatórios ou mesmo contraproducentes.

Em segundo, porque qualquer que seja a política adotada, ela tem

---

\* Professor da Escola de Governo da Fundação João Pinheiro (FJP).

consequências não pretendidas – com frequência, não antecipadas –, que não podem ser negligenciadas. De um lado, esses efeitos não pretendidos podem dificultar ou mesmo inviabilizar a promoção simultânea de mais de um macro-objetivo, tornando-os, na prática, excludentes, o que costuma ser justificado com o lema de que “não existe almoço grátis”. De outro, as escolhas prévias no campo das políticas públicas deixam legados que influenciam as escolhas futuras, favorecendo determinadas alternativas em detrimento de outras, confluentes com a noção de dependência de trajetória.

Em terceiro, porque as políticas econômicas são formuladas e implementadas em contextos históricos especificamente determinados, tanto nos planos externo quanto interno, que influenciam o funcionamento do sistema econômico. No plano externo, o fenômeno da globalização, ao aprofundar a interdependência das economias nacionais, torna-as mais expostas ao que se passa na economia mundial, com destaque para suas instabilidades e crises, caso da crise “surpresa” do crédito *subprime* de 2008. No plano interno, como Fabrício Augusto de Oliveira chama a atenção em seu livro, a complexidade dos problemas estruturais enfrentadas pelo país demanda ações de horizonte temporal de longo prazo, que, por essa razão, pouco atraem a atenção política do governante de turno.

Parece incontestável que o desafio de conciliar estabilidade monetária, crescimento econômico e equilíbrio externo não vem sendo enfrentado a contento pelo governo brasileiro. A ênfase conferida à estabilização e, o que é mais importante, a forma como esta vem sendo perseguida têm comprometido a promoção do crescimento sustentado da economia. Como argumenta Fabrício Augusto de Oliveira, desde o final da década de 1970 o país se encontra enredado numa “armadilha de baixo crescimento”, produzida pela combinação das políticas econômicas adotadas ao longo do período. A evolução do Produto Interno Bruto (PIB) não deixa dúvidas a esse respeito. A taxa média de crescimento do PIB na década de 1980 foi de apenas 2,93% ao ano, tendo se reduzido ainda mais na década de 1990, quando se situou no modesto patamar de 1,63% ao ano. Na década seguinte, o desempenho revelou-se mais satisfatório, ainda que longe dos índices de crescimento alcançados nos anos 1970. A taxa média de crescimento do período



subiu para 3,63% ao ano, impulsionada pelo desempenho da economia no segundo Governo Lula, da ordem de 4,48% ao ano. O quadro se torna ainda mais desalentador ao se examinar o comportamento do PIB per capita. De um crescimento à taxa média de 0,86% ao ano na década de 1980, transita-se para uma taxa negativa de 0,07 % ao ano na década de 1990, retomando-se o crescimento positivo na década seguinte, que se faz à taxa média não muito animadora de 2,39% ao ano.

O objetivo deste novo livro do prof. Fabrício Augusto de Oliveira consiste em examinar a “armadilha do baixo crescimento” que aprisiona a economia brasileira, com o intuito de entender as razões pelas quais o país não consegue encontrar, mesmo experimentando políticas econômicas de conteúdos os mais variados, um caminho capaz de permitir-lhe a retomada de taxas históricas de crescimento próximas a 7% ao ano, observadas até a década de 1970. Com este objetivo, o autor realiza um esforço analítico, procurando desvelar a natureza da política econômica praticada ao longo dos 30 anos compreendidos entre o início da década de 1980 e o final do segundo Governo Lula. Tal esforço envolve identificar os objetivos e as estratégias das políticas econômicas adotadas no decorrer do período e avaliar os resultados por elas produzidos, pretendidos e não pretendidos, demarcando suas principais inflexões e, ao mesmo tempo, arrolando possíveis fatores para explicar como e porque ocorrem.

O livro é organizado em quatro partes e se desdobra em nove capítulos, os quais remetem a inflexões que se quer demarcar na condução da política econômica. A primeira parte do livro recupera as origens da crise dos anos 1980 e as iniciativas de ajustamento das contas externas promovidas pelo governo militar para, na sequência, examinar criticamente os planos de estabilização lançados durante o governo Sarney na tentativa, infrutífera, de alcançar a estabilidade econômica. A segunda trata das políticas adotadas nos governos Collor e Itamar Franco, que são informadas pela preocupação com o controle do processo inflacionário, cujo agravamento irá desembocar no lançamento do Plano Real. A terceira é dedicada à análise do Plano Real, recobrando os dois Governos FHC e o primeiro Governo Lula. Nela, examinam-se a arquitetura do plano enquanto programa de estabilização e sua administração nos Governos FHC, culminando na análise da gestão

econômica no primeiro Governo Lula, cujo traço saliente é a adesão à ortodoxia que informa a política econômica da era FHC. A quarta e última parte direciona o foco analítico para o segundo Governo Lula, responsável pelo melhor desempenho da economia ao longo do período examinado. A análise procura mostrar que tal resultado não reflete nem expressa uma correção dos rumos da política econômica capaz de romper com a armadilha do baixo crescimento. O prolongamento da crise mundial de 2008 e a persistência de problemas estruturais internos não resolvidos, porque não efetivamente enfrentados, se combinam para trazer de volta à cena políticas econômicas que reconduzem o país à trajetória de baixo crescimento, evidenciado nos dois primeiros anos do Governo Dilma.

Tendo em consideração a riqueza das informações arroladas, a profundidade e o rigor das análises realizadas, a obra se apresenta desde logo como uma referência fundamental, e obrigatória, para a compreensão da trajetória da economia brasileira desde a década de 1980, examinada a partir de uma avaliação crítica da política econômica no período. *Política econômica, estagnação e crise mundial* é um livro de economia política cuja importância extravasa a esfera acadêmica. Num contexto em que o crescimento adquire formalmente prioridade na agenda governamental, ele pode ser visto como uma contribuição extremamente oportuna e relevante para o debate em busca de soluções consistentes para os problemas que têm se colocado, de forma recorrente, como obstáculo à sua promoção.

## **Normas para apresentação de artigos, comunicações e resenhas**

1. Os artigos, comunicações e resenhas encaminhados à REVISTA, que se encontrarem dentro da ORIENTAÇÃO EDITORIAL (abaixo transcrita), serão submetidos à apreciação de pelo menos dois pareceristas do Conselho Editorial ou de especialistas escolhidos ad-hoc.

2. Os trabalhos submetidos à REVISTA deverão ser originais. Em casos especiais, será aceita a publicação simultânea em outras revistas estrangeiras ou nacionais.

3. A remessa de originais à REVISTA implica a autorização para sua publicação pelo autor. Não serão pagos direitos autorais.

4. Os artigos devem conter título, autor(es), crédito(s) do(s) autor(es) e serem acompanhados de um resumo de no máximo 10 linhas e palavras-chave em português e inglês. Em folha separada do corpo do texto, colocar o endereço completo para correspondência (incluindo telefone, fax e correio eletrônico).

5. Enviar o texto para o email [sep@sep.org.br](mailto:sep@sep.org.br) ou para os editores responsáveis, com a seguinte formatação, em Word for Windows:

– Margens: de 3 cm para as margens direita e esquerda e 2,5 cm para as margens superior e inferior.

– Fonte: times new roman, 12 pontos e entrelinhas com 1,5 de espaçamento.

– Tamanho: máximo de 25 laudas em formato A4, para artigos. Para as comunicações e resenhas o limite é de 4 laudas. Incluir neste limite as notas, referências bibliográficas, gráficos e ilustrações.

– Apresentar as tabelas, gráficos e figuras em preto e branco; numerados, e, se estiverem em arquivo separado, colocar a indicação precisa de sua posição no texto. As notas vão para o final do texto e não no rodapé.

6. O formato das referências bibliográficas é o seguinte: (MARX, 1982, p.124). As referências bibliográficas completas devem ser colocadas no final do texto e conter apenas as obras citadas, conforme exemplos abaixo:

• Livro:

PACKARD, Vance. *Estratégia do desperdício*. São Paulo: Ibrasa, 1965.

• Capítulo de livro ou parte de obra coletiva:

VOINEA, Serban. *Aspects sociaux de la décolonisation*. In: FAY, Victor. *En partant da Capital*. Paris: Anthropos, 1968. p.297-333.

- Artigo publicado em periódico:

YATSUDA, Enid. Valdomiro Silveira e o dialeto caipira. Revista Novos Rumos. São Paulo: Novos Rumos, Ano 1, n. 2. p. 27-40, 1986.

- Artigo publicado em Anais:

DUFOURT. D. Transformations de l'économie mondiale et crises de la régulation étatique. In: COLLOQUE ETAT ET REGIATIONS, 1980, Lyon. Anais do ColloqueÉtatetRégulations. Lyon: PUF, 1980. p. 49-72.

- Teses, dissertações e monografias:

CRISENOY, Chantal de. Lénine face aux moujiks. Tese (Doutorado de 3º ciclo em Ciências Sociais) — École de Hautes Études en Sciences Sociales – Paris, 1975.

- Outros Documentos:

IBGE. Anuário Estatístico do Brasil – 1995. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.

### **Orientação Editorial**

A Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política tem publicado e continuará publicando artigos científicos de diversas tendências teóricas – inspiradas sejam em Marx, Keynes, Schumpeter entre outros – desde que mantenham atitude crítica em relação ao capitalismo ou oposição teórica às correntes ortodoxas, liberais ou neoliberais. Ademais, faz opção clara por artigos que não privilegiam a linguagem da matemática e que não tratam a sociedade como mera natureza. Em suma, ela discorda fortemente dos critérios de cientificidade dominantes entre os economistas por considerá-los inadequados e falsos. Considera, ademais, que esses critérios têm sido usados como forma de discriminação contra o que há de melhor e mais relevante em matéria de investigação científica nessa esfera do conhecimento. Dentro dessa orientação editorial e desde que estejam respeitados os requisitos básicos de um trabalho científico de qualidade, a Revista da SEP mantém o compromisso de que os artigos recebidos serão julgados isonomicamente, pelo critério da dupla revisão.

SEP - Sociedade Brasileira de Economia Política  
Endereço para correspondência:  
Instituto de Economia – Universidade Federal de Uberlândia  
Campus Santa Mônica, bloco J, sala Ij254 – Uberlândia, MG - CEP 38400-902  
Portal: [www.sep.org.br](http://www.sep.org.br) – Correio eletrônico: [sep@sep.org.br](mailto:sep@sep.org.br)  
CGC 02. 040.272/0001-40

FICHA DE FILIAÇÃO

Nome.....  
Instituição.....  
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....  
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Endereço Residencial.....  
Instituição.....  
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....  
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Áreas de Interesse: (Pesquisa e Ensino)

1..... 2..... 3.....

Palavras Chave:

1..... 2..... 3.....

Concordo com a divulgação das informações acima: ( ) sim ( ) não

---

Assinatura

FICHA PARA ASSINATURA DA REVISTA SEP

Nome.....  
Instituição.....  
Endereço.....  
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....  
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Endereço Residencial.....  
Instituição.....  
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....  
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Referentes ao ano de.....

Números atrasados.....

Endereço para envio da Revista: ( ) Residencial ( ) Institucional

---

Assinatura











