



75

MAIO 2026 – AGOSTO 2026

Revista da Sociedade
Brasileira de Economia Política

www.revistasep.org.br

**CONSELHO EDITORIAL
INTERNACIONAL**

ALAN FREEMAN LONDON METROPOLITAN UNIVERSITY

ALEJANDRO VALLE BAEZA UNAM

ARTURO HUERTA UNAM

FABIO PETRI UNIVERSITÀ DI SIENA

FRANÇOIS CHESNAIS UNIVERSITÉ DE PARIS XIII (*IN MEMORIAM*)

FRED MOSELEY MOUNT HOLYOKE COLLEGE

LUCIANO VASSAPOLLO UNIVERSITÀ DI ROMA “LA SAPIENZA”

CONSELHO EDITORIAL NACIONAL

ALEJANDRO ARANDIA UNISINOS

ANITA KON PUC-SP

ANTONIO MARIA DA SILVEIRA (*IN MEMORIAM*)

CESARE GIUSEPPE GALVAN CENTRO DE ESTUDOS E PESQUISAS JOSUÉ DE CASTRO

ELEUTÉRIO FERNANDO DA SILVA PRADO USP

FRANCISCO DE ASSIS COSTA UFPA

GUIDO MANTEGA FGV-SP

JOÃO ANTONIO DE PAULA UFMG

JOSÉ CARLOS DE SOUZA BRAGA UNICAMP

LEDA MARIA PAULANI USP

LUIZ GONZAGA DE MELLO BELLUZZO UNICAMP

MARIA DE LOURDES ROLLEMBERG MOLLO UNB

MARIO DUAYER UFF (*IN MEMORIAM*)

NIEMEYER ALMEIDA FILHO UFU

PAULO NAKATANI UFES

PAUL SINGER USP (*IN MEMORIAM*)

PEDRO CEZAR DUTRA FONSECA UFRGS

REINALDO CARCANHOLO UFES (*IN MEMORIAM*)

ROSA MARIA MARQUES PUC-SP

THEOTÔNIO DOS SANTOS UFF (*IN MEMORIAM*)

**SOCIEDADE
BRASILEIRA
DE ECONOMIA
POLÍTICA — SEP**

DIRETORIA

PAUL SINGER (USP) PRESIDENTE DE HONRA (*IN MEMORIAM*)

GILIAD DE SOUZA SILVA (UFBA) PRESIDENTE

ELLEN LUCY TRISTÃO (UFVJM) VICE-PRESIDENTE

Bruna Ferraz Raposo UFPI

Fábio Antonio de Campos UNICAMP

José Rubens Damas Garlipp UFU

Lucas Milanez de Lima Almeida UFPB

Lucas Rodrigues UNIFESSPA

Maria de Lourdes Rollemberg Mollo UNB

Victor Leonardo de Araújo UFF

COMITÊ EDITORIAL

Leda Paulani USP - EDITORA CHEFE

Carla Curty UFRJ

Daniel Pereira da Silva FECAP

Grasiela da Cunha Baruco UFRRJ

Janaína Elisa Pati de Faria UFSCAR

**ENDEREÇO PARA
CORRESPONDÊNCIA**

**Faculdade de Economia
Universidade Federal Fluminense
Campus do Gragoatá - Bloco F - Sala 519
Niterói, RJ
CEP 24240-225
www.sep.org.br – sep@sep.org.br
www.revistasep.org.br**

REVISÃO

Airton Paschoa

**EDITORAÇÃO
ELETRÔNICA**

Francine Sakata e Mayra Mello
francinesakata@gmail.com

Ilustração da capa por Alessandro Sbampato

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

Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política
Ano 25 – 2026 – Niterói: Sociedade Brasileira de Economia Política, 2026
ISSN 1415-1979
ISSN-E 2595-6892
Economia I. Sociedade Brasileira de Economia Política.
CDD – 330

NÚMERO 75

MAI 2026 - AGO 2026

REVISTA DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA

7 **Apresentação**

ARTIGOS

13 **Quão extrativista é o país das *commodities*? Um olhar biofísico para a balança comercial brasileira (1971-2023)**

Anderson Henrique dos Santos Araújo e Daniel Caixeta Andrade

45 **Da economia pós-Industrial ao capitalismo de plataforma: para uma crítica do imaterial a partir das leituras sobre o setor de serviços**

Marcela Emediato e Leonardo de Deus

80 **O regime MEI no Brasil: um estudo sobre as implicações da financeirização e flexibilização do trabalho**

Amanda K. Antonette e Renata Silveira da Cunha

112 **Uma investigação sobre a probabilidade de inserção em ocupações de classes médias: o papel da estrutura produtiva na mobilidade social brasileira (2016-2023)**

Elohá Cabreira Brito e Maria Cristina Cacciamali

147 **“O socialismo não é uma política econômica para os tímidos”: a teoria de transição de Oskar Lange**

Tiago Camarinha Lopes

181 **João Antônio de Paula e o nosso tempo: uma leitura da crítica da economia política**

David F. L. Gomes

RESENHAS

- 210** **Élites económicas e influencias en América Latina:
metodologías de investigación y claves para su estudio.**

Ethienny Pedroso Bica

- 214** **Paulo Nakatani e a Crítica da Economia Política na Periferia
do Capitalismo.**

Thiago José N. R. dos Santos e Wallas Gomes de Matos

DOCUMENTOS E TEXTOS ESPECIAIS

- 229** **Carta do Rio de Janeiro**

Sociedade Brasileira de Economia Política, Rio de Janeiro, 11 de junho de 2026

- 231** **NORMAS PARA PUBLICAÇÃO**

APRESENTAÇÃO

O acirramento das relações internacionais a que assistimos hoje no palco da geopolítica mundial parece ter como protagonista o desaforado, autoritário e sanguinário presidente estadunidense, o qual patrocina genocídios, inventa guerras e afronta a soberania de países vizinhos e distantes, numa demonstração de imperialismo despudorado talvez nunca vista antes. Mas a fulanização da história e as explicações fáceis que ela gera não apontam bom caminho para uma compreensão mais acurada da realidade que nos cerca.

A trilha da economia política, e sobretudo da radicalização resultante da crítica de Marx, nos obriga a esquadrihar o fenômeno de modo sistêmico, levando-nos a perceber que, menos do que a causa principal deste desacerto planetário geral – que, ingênua ou esperançosamente, muitos imaginaram não mais se veria – Trump é sintoma de um sistema socioeconômico agônico, mas cuja agonia pode se estender ainda por muito tempo, espalhando suas mazelas mundo afora. As mais de quatro décadas de neoliberalismo nos quatro cantos do globo aprofundaram as contradições imanentes do sistema, gerando crises e ameaças de toda ordem: social, econômica, bélica, ambiental, tecnológica, nuclear.

Os artigos deste número da *Revista da SEP* examinam contradições sistêmicas típicas da atual quadra histórica. A primeira delas, onipresente e de consequências cada vez mais funestas, estampa a crise ambiental. Não é preciso ser versado em economia política para observar que os resultados frustrantes dos inúmeros protocolos e acordos internacionais

firmados em torno, por exemplo, do aquecimento global e da emissão de gases de efeito estufa devem-se ao assombroso poder dos interesses materiais (leia-se, do grande capital), que há décadas se levantam como obstáculos intransponíveis. Na periferia do sistema, num país de dimensões continentais como o Brasil e com papel de tamanho destaque nessa problemática, a contradição entre cuidar do planeta e lucrar toma a forma do ascenso do neoextrativismo e do avanço do agronegócio sobre áreas que deveriam ser preservadas (como o sabem, aliás, dolorosamente, os povos originários, continuamente ameaçados).

O resultado disso é que nossa balança comercial biofísica, dada pela diferença entre importações biofísicas e exportações biofísicas – categorizadas em biomassa, combustíveis fósseis, minerais metálicos e minerais não-metálicos – vai se tornando mais e mais deficitária. A partir da abordagem do *Material Flow Accounting*, Anderson Araújo e Daniel Caixeta investigam mais de cinquenta anos de nossa balança comercial (de 1971 a 2023) para concluir que, ao longo de todo esse período, independentemente de ciclos econômicos e das orientações ideológicas distintas de diferentes governos, foi se consolidando no Brasil um padrão de intercâmbio desigual de recursos materiais, ecologicamente reprovável e profundamente deletério. No país das *commodities*, a dilapidação de seus recursos naturais e o fracasso ambiental-ecológico correm em paralelo ao sucesso econômico.

A segunda contradição que ocupa lugar de destaque neste número tem que ver com a questão tecnológica. Concentrando sua análise no setor de serviços e nas polêmicas que seu crescimento gera desde pelo menos os anos 1970 – quando se começa a falar em uma “era pós-industrial” – Marcela Emediato e Leonardo de Deus revisitam o debate em torno do imaterial e da economia do conhecimento, caminhando da ascensão das tecnologias de informação e comunicação (TICs) cinco décadas atrás à economia de plataforma e à inteligência artificial que hoje vivenciamos. Denunciam, antes de tudo, o enorme fetiche provocado pelo avanço da tecnologia, que, na maioria das análises, parece ganhar vida própria, independente do sistema

econômico que o impulsiona. Para os autores, deixa-se de perceber tendências importantes do capitalismo contemporâneo que as transformações do setor de serviços evidenciam, como a criação constante de novas mercadorias e processos de trabalho e a potencialização da capacidade do capital de organizar e reger uma infinidade de trabalhos diversos e dispersos.

E é precisamente o assim chamado mundo do trabalho que fornece material à exploração de nova contradição. O nome do fenômeno sobre o qual se debruçam Amanda Antonette e Renata Cunha já configura, de per si, um evidente contraste: o microempreendedor individual, conhecido como MEI. Procedendo a balanço dos quase vinte anos de implantação do regime MEI no país, as autoras procuram demonstrar como sua expansão está conectada ao aumento da precarização e do trabalho flexível trazidos pelo binômio neoliberalismo-financeirização, bem como à individualização dos custos e riscos da reprodução social. Assim, concluem elas, se por um lado representa mecanismo que proporciona acesso a direitos como a previdência social para trabalhadores antes deles excluídos, o regime MEI também consagra essa relação ambivalente, além de transferir a responsabilidade da proteção social aos próprios trabalhadores, sem garantir-lhes os direitos trabalhistas típicos do vínculo formal.

É em meio a cenário tão cheio de antinomias que Elohá Brito e Cristina Cacciamali propõem-se estudar os parâmetros da mobilidade social em nosso país, investigando, para o período 2016-2023, a chance que têm indivíduos com 14 anos ou mais de encontrar ocupação considerada de classe média. As autoras observam que, muito longe de remeter apenas a mérito individual, o que define tal eventualidade são fatores estruturais, como nível educacional e perfil produtivo — variável esta última, como se sabe, que caminhou na mão contrária no Brasil no período assinalado, marcado pelo processo de desindustrialização precoce. Alertam então para a importância do papel ativo do Estado, não só na implementação de políticas de inclusão social e de combate à desigualdade, senão sobretudo na promoção de mudanças na estrutura produtiva que ampliem a participação

relativa de setores de maior dinamismo e intensivos em mão de obra qualificada. O artigo toca assim indiretamente num ponto nevrálgico quando se estuda o desenvolvimento deste país periférico: o descompromisso de suas elites, incapazes de guarnecer o Estado das condições mínimas a fim de ultrapassar a condição de país extrativista de que nos fala o primeiro artigo deste número.

Mas isso não é privilégio do Brasil. Em vários países latino-americanos, grandes empresários e proprietários de terras exercem de variadas formas diversos mecanismos de pressão (por exemplo, ocupando cargos governamentais ou utilizando o poder de associações empresariais) para conformar a seus interesses agendas fiscais e trabalhistas. Impõem assim enormes dificuldades aos Estados para implantar políticas públicas e medidas redistributivas, por singelas que sejam. É isso o que descortina o conjunto das pesquisas constante do livro *Élites económicas e influencias en América Latina: metodologías de investigación y claves para su estudio*, uma coletânea de artigos organizada pelas pesquisadoras Marina Mendoza e Inés Nercesian, publicada em Buenos Aires em 2023, e resenhada neste número por Ethieny Bica. Eis uma constante que se repete na América Latina: a poderosa influência das elites econômicas na manutenção do atraso relativo de seus países, impedindo que transitem para estágio mais avançado de desenvolvimento.

Os movimentos de transição do processo de acumulação dentro do regime do capital, que facultariam, por exemplo, (para utilizar termo antigo) o *catch up* das economias ainda não desenvolvidas, constituem não apenas complexos fenômenos históricos, mas se afiguram também objeto de intensos debates e polêmicas no âmbito teórico. Isto é claramente ainda mais verdadeiro, quando se trata de um movimento para fora do regime do capital. Nesse sentido, Tiago Camarinha revisita a polêmica teoria da transição ao socialismo e ao comunismo do economista e diplomata polonês Oskar Lange. Escrutinando o texto intitulado *On the Economic Theory of Socialism*, publicado em duas partes em 1936 e 1937, Camarinha defende que a obra

busca uma invulgar síntese entre o arcabouço da teoria neoclássica, com seus desenhos de equilíbrio, e a economia política marxista, com sua complexidade dialética. Para ele, tal tentativa, por inusitada que seja, deveria ensejar mais estudo e reflexão não-dogmáticos que considerem tanto a obra bibliográfica completa de Lange quanto sua trajetória política de militante comunista.

E é de militância teórica socialista, comunista e marxista que abordam as duas últimas peças deste número. No ensejo da aposentadoria do Prof. João Antônio de Paula como titular da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Minas Gerais (Face-UFMG), David Gomes oferece breve síntese de algumas das ideias-motriz, todas de fundamentação marxista, que operam no robusto pensamento do notável mestre, o qual constitui hoje referência inelutável para quem busca entender o capitalismo contemporâneo e o lugar periférico que ocupamos. Gomes adverte, no entanto, desde o início, que esse pensamento vigoroso nunca aparece desvinculado da práxis que, apesar de tudo, insiste em acreditar que outra sociedade é possível, procurando preencher as incompletudes da obra de Marx frente à concretude perversa de nosso tempo e os desafios que ele nos apresenta.

Já Thiago Nogueira dos Santos e Wallas Mattos resenham livro publicado em homenagem ao Prof. Paulo Nakatani, ilustre professor e pesquisador de teoria marxista e um dos fundadores de nossa entidade, a Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP). Organizado por Pedro Rozales, Aline Faé Stocco e André Dardengo, o livro *Paulo Nakatani e a Crítica da Economia Política na Periferia do Capitalismo* (São Paulo: Expressão Popular, 2024) celebra sua trajetória intelectual aliada à incansável militância política. Compilando artigos de vários autores, a obra detalha sua contribuição fundamental para a chamada Escola de Vitória, destacando o desenvolvimento teórico em torno das categorias do dinheiro, do crédito e do capital fictício. Os autores sublinham a forma rigorosa com a qual Nakatani aplicou o pensamento marxista no exame dos fenômenos contemporâneos como a financeirização, a crescente importância da dívida pública e os processos

de transição socialista em países como Cuba e China. Seu compromisso inabalável com as transformações sociais na periferia do sistema capitalista também fica evidente, como no caso da própria SEP, na construção de instituições de ensino e pesquisa comprometidas com a crítica do sistema capitalista e das teorias que o sustentam.

Por fim, fecha o presente número a *Carta do Rio de Janeiro*, aprovada pela assembleia geral da SEP, reunida no XXXI Encontro Nacional de Economia Política (Enep) ocorrido nas dependências da Universidade Estadual do Rio de Janeiro (Uerj) entre 9 e 12 de junho deste ano. A Carta celebra as três décadas de existência de nossa entidade, lembrando os debates e reflexões que foram produzidos em 30 Enep's e nos 74 números de nossa revista, observando e discutindo com olhar crítico os fenômenos que foram se sucedendo neste período tão conturbado da história. No instante em que emergem novos desafios, como a ressurgência de um fascismo ativo, a Carta conclama seus associados a seguir na trilha da reflexão crítica, sem esquecer a importância da práxis cotidiana no projeto de transformação da sociedade.

Esperamos que a presente edição, de número 75, contribua não só para o fortalecimento desta entidade acadêmica/política/militante, mas sobretudo sirva de inspiração para fomentar a resistência aos tempos obscuros que atravessamos.

Boa leitura!

ANDERSON HENRIQUE DOS SANTOS ARAÚJO
DANIEL CAIXETA ANDRADE

QUÃO EXTRATIVISTA É O PAÍS DAS *COMMODITIES*? UM OLHAR BIOFÍSICO PARA A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA (1971-2023)

Recebido em 30/09/2025

Aprovado em 09/06/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1334

QUÃO EXTRATIVISTA É O PAÍS DAS *COMMODITIES*? UM OLHAR BIOFÍSICO PARA A BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA (1971-2023)

Resumo

O presente trabalho apresenta o perfil do comércio exterior brasileiro entre 1971 e 2023 com ênfase na balança comercial biofísica, dada pela diferença entre importações biofísicas e exportações biofísicas, categorizadas em biomassa, combustíveis fósseis, minerais metálicos e minerais não-metálicos. A análise compreendeu o período de 1971 a 2023, amplo o suficiente para incorporar diferentes ciclos de crescimento da economia brasileira. Partindo da perspectiva teórica do intercâmbio ecológico desigual e do neoextrativismo – e usando o arcabouço metodológico do metabolismo socioeconômico –, os resultados indicam que nas cinco décadas analisadas ocorreu um aumento significativo do déficit da balança comercial biofísica, reforçando a posição brasileira de fornecedor líquido de materiais. A intensidade material dos fluxos seguiu trajetórias opostas: enquanto a intensidade material das exportações aumentou, sinalizando a desvalorização por unidade de massa, a intensidade material das importações reduziu. Essa dinâmica de intensificação da carga material nas exportações em contraste com a relativa “desmaterialização” das importações é capturada pelo quociente π e indica uma piora do ponto de vista material e de sustentabilidade da inserção brasileira nos fluxos de comércio exterior, compatível com uma deterioração da desigualdade ecológica do comércio exterior do Brasil.

Palavras-chave: metabolismo socioeconômico; comércio ecologicamente desigual; balança comercial biofísica; intensidade material

ANDERSON HENRIQUE DOS SANTOS ARAÚJO

Professor da Universidade Federal de Alagoas (UFAL), Campus Arapiraca.

Email: anderson.henrique@arapiraca.ufal.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-1461-4105>

DANIEL CAIXETA ANDRADE

Professor titular do Instituto de Economia e Relações Internacionais da Universidade Federal de Uberlândia (Ieri-UFU); pesquisador do CNPq.

Email: daniel.andrade@ufu.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-5045-1913>

Abstract

This paper examines the profile of Brazil's foreign trade between 1971 and 2023, with a particular focus on the biophysical trade balance—defined as the difference between biophysical imports and biophysical exports—categorized into biomass, fossil fuels, metallic minerals, and non-metallic minerals. The analysis spans more than five decades, a time frame broad enough to capture distinct cycles of Brazilian economic growth. Grounded in the theoretical perspectives of unequal ecological exchange and neo-extractivism, and employing the methodological framework of socio-economic metabolism, the results indicate a significant increase in the deficit of the biophysical trade balance. This outcome underscores Brazil's persistent role as a net supplier of raw materials. The material intensity of trade flows followed divergent trajectories: while the material intensity of Brazilian exports increased—signaling a devaluation per unit of mass—the material intensity of imports declined. This dynamic, characterized by the rising material burden of exports in contrast to the relative “dematerialization” of imports, is captured by the ϖ ratio and highlights a deterioration in the material and sustainability dimensions of Brazil's integration into global trade flows, consistent with a worsening of the ecological inequality embedded in the country's foreign trade.

Keywords: socioeconomic metabolism; unequal ecological exchange; physical trade balance; material intensity

I. Introdução

Como é enfatizado em textos clássicos sobre a formação econômica do Brasil, o estoque natural das terras “descobertas” em 1500 suscitou a dilapidação indiscriminada dos recursos biofísicos ao longo das gerações subsequentes. O advento das inovações tecnológicas e as consequentes modificações nas estruturas produtivas não cessaram o fluxo de materiais extraídos, tornando-os, pelo contrário, mais intensos (Furtado, 2005).

Para Buescu (1970), os períodos de transformações são caracterizados como ciclos econômicos, nos quais despontaram os itens protagonistas das pautas exportadoras (sequencialmente: pau-brasil, açúcar, minérios e café), mas sem alterações substantivas na estrutura produtiva até o final do séc. XIX. Como destaca o autor (1970, p. 197): “[...] no que tange às relações econômicas internacionais, o Brasil permaneceu durante a segunda metade do século XIX país exportador de produtos primários, concentrados no café”.

A despeito da experiência de industrialização intensa entre os anos 1930 e o final da década de 1970, a economia brasileira mantém uma pauta extrativista, resultado da desindustrialização e da estagnação (Bresser-Pereira, 2022). Essa trajetória confirma a tese de Celso Furtado (2005) sobre a dependência estrutural de *commodities*: desde o período colonial, a inserção periférica do Brasil no comércio global privilegiou a exportação de recursos naturais de baixa complexidade, em detrimento de cadeias industriais com maior valor agregado.

O debate econômico sobre o perfil exportador brasileiro está intimamente ligado a variáveis de crescimento, tanto nas abordagens *mainstream* quanto nas heterodoxas. Nesse sentido, o crescimento econômico – entendido como o aumento da produção física de bens e serviços – depende da extração crescente de matéria e energia da natureza. Essa relação significa dizer que os fenômenos econômicos (e.g., crescimento) têm uma íntima conexão com alterações no mundo biofísico. Não obstante, a literatura ainda carece de análises biofísicas da evolução socioeconômica do Brasil.

Esse hiato é ainda mais relevante diante do panorama mundial contemporâneo, em que se observam modificações nos padrões de extração e consumo global a partir da década de 1970, expressas no aumento dos fluxos de materiais, especialmente biomassa, minerais metálicos, não metálicos e combustíveis fósseis (Singh *et al.*, 2021; Schandl *et al.*, 2018; West; Schandl, 2013).

Diante das lacunas existentes, o presente trabalho busca compreender a dinâmica sociometabólica do comércio exterior biofísico brasileiro entre 1971 e 2023. Parte-se da hipótese de que as diferentes fases do crescimento econômico brasileiro nos últimos cinquenta anos se refletem de forma distinta no metabolismo socioeconômico¹ (MSE) do comércio exterior brasileiro, cujo caráter de exportador líquido de materiais se aprofunda com a intensificação do chamado modelo “neoextrativista”. Para aferir essa afirmação, utiliza-se a análise de fluxos materiais (*material flow analysis*), método que quantifica os fluxos de materiais em um sistema econômico, desde os recursos domesticamente extraídos até os volumes exportados e importados.

A opção pela abordagem biofísica permite verificar as desigualdades econômicas e ambientais entre nações, à luz de duas perspectivas teóricas: a teoria das trocas ecológicas desiguais e o processo neoextrativista (Alonso-Fernández; Regueiro-Ferreira, 2022; Pinar, 2020; Dorninger, 2014; Rice, 2007).

O artigo está estruturado em cinco seções. Além desta introdução, a segunda seção apresenta os conceitos de intercâmbio ecológico desigual e neoextrativismo. A terceira detalha os métodos e fontes de dados. Na quarta, discutem-se os resultados dos fluxos biofísicos entre 1971 e 2023. Por fim, as considerações finais sintetizam as contribuições e implicações do estudo.

¹ O metabolismo socioeconômico (MSE) compreende como os sistemas econômicos e sociais funcionam de forma integrada com o meio ambiente e como isso pode afetar a sustentabilidade e a qualidade de vida das populações locais. Fischer-Kowalski e Weisz (1999) e Krausmann *et al.* (2017) observam que o MSE vai além do simples fluxo de materiais, permitindo uma conexão de processos físicos e econômicos, viabilizando uma aproximação entre as ciências naturais e o desenvolvimento sustentável. Do ponto de vista teórico, há uma clara convergência entre MSE e economia ecológica, cujas interfaces foram exploradas em Araújo *et al.* (2019).

2. Intercâmbio ecológico desigual e neoextrativismo

O intercâmbio ecológico desigual (*Unequal Ecological Exchange*) é um tema característico e frequente na ecologia política², campo teórico interdisciplinar adolecido na década de 1980, com ênfase no acesso, espólio e assimetrias no uso e usufruto dos territórios e seus respectivos recursos existentes (Carlo, 2013; Warlenius, 2016).

Os enormes intercâmbios de materiais e energia, ampliados com o crescimento populacional e o processo de intensificação tecnológica, passaram a ser exercidos entre países, ampliando as disparidades econômicas e ecológicas (sobretudo com a geração de emissões e resíduos). Nesse escopo, ganharam notoriedade estudos que relatam as modificações nos fluxos e estoques naturais, fruto de iniciativas privadas e governamentais, com impactos em grupos sociais geralmente mais vulneráveis. Isto é o que se pode chamar de intercâmbio ecológico desigual.

Peinado (2015; 2019) segmenta em duas correntes a teoria do intercâmbio ecológico desigual: (i) a economia política biofísica, que quantifica os fluxos metabólicos em torno do comércio internacional utilizando a linguagem básica da biologia e física; e (ii) a corrente “troiana”, que utiliza o sistema de preços para realizar a crítica a esse sistema, defendendo que os custos ambientais recebidos pelos países em desvantagem não são incorporados aos níveis de preço.

O segmento “troiano” é dividido em duas abordagens. Uma delas explica o intercâmbio ecológico desigual a partir do *link* da tese cepalina da

² A primeira menção ao termo é atribuída a Wolf (1972). A ecologia política constitui um campo interdisciplinar que investiga as interações entre questões ambientais e dinâmicas de poder econômico e político. Este campo crítico aborda a globalização capitalista e a mercantilização dos recursos naturais, evidenciando como tais práticas resultam em degradação ambiental e injustiça socioambiental. Conforme Martínez-Alier (2015), a ecologia política é fundamental para compreender o metabolismo social (os fluxos de energia e materiais que ocorrem entre a sociedade e a natureza) e os conflitos ecológicos distributivos, isto é, a forma como os benefícios e custos ambientais são distribuídos entre diferentes grupos sociais. Ademais, a ecologia política possui uma conexão intrínseca com a economia política, ao examinar como as relações de poder e as estruturas econômicas influenciam a distribuição de recursos e os conflitos socioambientais. Esta interseção é vital para entender os impactos do desenvolvimento econômico sobre o meio ambiente e as comunidades humanas, conforme discutido por Little (1999; 2006).

deterioração dos termos de troca, desenvolvida por Raul Prebisch³, e suas implicações econômico-ecológicas. Pérez-Rincón (2006) realiza um estudo específico, partindo de tais pressupostos e demonstrando que

[...] muitos países do Sul fornecem os materiais e a energia necessários para que os países do Norte desenvolvam seu metabolismo socioeconômico. Esse comércio é ecológico e economicamente desigual, pois, além de não reconhecer os custos ambientais e o esgotamento do patrimônio natural, os termos monetários do comércio são desfavoráveis para os países exportadores do Sul (Pérez-Rincón, 2006, p. 521, tradução nossa).

Pérez-Rincón (2006) utiliza indicadores de MSE para captar as movimentações físicas entre economia e meio ambiente, utilizando os dados da Colômbia entre os anos de 1970 e 2002. A conclusão corrobora a tese de Prebisch em tal período, com trocas ecológicas desiguais ao se observar os fluxos de materiais e os tipos de produtos comercializados entre a Colômbia e o resto do mundo, em particular os países do Norte. Em suas palavras, “a Colômbia exporta bens com uso intensivo de recursos naturais com um valor monetário baixo por tonelada e, paralelamente, importa bens com uso intensivo de capital com um valor mais alto” (Pérez-Rincón, 2006, p. 525, tradução nossa).

Já a segunda abordagem da corrente “troiana”, com um viés histórico, utiliza como arcabouço básico a clássica obra *As Veias Abertas da América Latina*⁴, de Eduardo Galeano (2010). Infante-Amate *et al.* (2022) partem

³ O autor supracitado parte do pressuposto que o intercâmbio comercial entre países ditos periféricos e centrais apresenta uma relação desigual. Como fornecedora de produtos primários e demandante de bens manufaturados, os efeitos negativos eram mais expressivos no rendimento do comércio internacional de economias de industrialização tardia, caso da América Latina. Isso era explicado pela baixa elasticidade-renda das exportações dos produtos primários, aliado ao grande potencial de substitutibilidade de alguns desses produtos. A consequência era a deterioração dos termos de intercâmbio para manutenção do equilíbrio entre nações centrais e periféricas, com desvantagens para essas últimas (Black, 2018; Prebisch, 2000).

⁴ Embora não faça referência explícita ao MSE e não utilize indicadores materiais, o próprio texto menciona as relações biofísicas entre nações: “[...]a América Latina continua exportando seu desemprego e sua miséria: as matérias-primas que o mercado mundial necessita, e de cuja venda depende a economia da região, e certos produtos industriais elaborados, com mão de obra barata, por filiais das corporações internacionais. O intercâmbio desigual funciona como sempre: os salários de fome da América Latina contribuem para financiar os altos salários dos Estados Unidos e da Europa” (Galeano, 2010, p. 146).

dos pressupostos teóricos de Galeano e utilizam os indicadores de fluxo de material para traçar as relações biofísicas comerciais de 16 países latino-americanos entre 1900 e 2016, concluindo que a relação é deficitária (portanto, desigual) para tais entes, os quais são exportadores líquidos de produtos primários com menor valor agregado e importadores de bens.

Um dos avanços teóricos recentes na análise das trocas ecologicamente desiguais na América Latina provém da chamada “Escola de Barcelona,” que reinterpreta os debates clássicos da região à luz da ecologia política e da economia ecológica. Como destaca Saes (2023), essa abordagem renova a crítica ao extrativismo ao integrar as contribuições de pensadores latino-americanos – como Celso Furtado e Eduardo Galeano – com ferramentas metodológicas modernas, como a análise de fluxos materiais (MFA, na sigla em inglês indicativa de *Material Flow Accounting*).

A Escola enfatiza que a assimetria biofísica não se limita à deterioração dos termos de troca (à la Prebisch), mas “reflete uma divisão internacional do trabalho que perpetua a transferência de recursos naturais e energia dos países periféricos para os centrais, muitas vezes sob a justificativa de um ‘desenvolvimento’ que mascara custos socioambientais” (Saes, 2023, p. 150, tradução nossa).

Esta forma de desenvolvimento baseada no neoextrativismo é uma estratégia focada nos recursos naturais, mesclando velhos (extração de bens primários *per se*) e novos atributos (políticas de distribuição de renda). Com ênfase no crescimento econômico, é focada em matérias-primas, com uma participação efetiva do Estado, que se apropria de parte de ganhos em troca de uma inserção internacional subordinada (Pinar, 2020; Svampa, 2019; Gudynas, 2012, 2013).

Um dos principais fatores que justificam esse aprofundamento no processo de intercâmbio de matérias-primas é o chamado “ciclo das *commodities*”, mais explícito em países da América Latina. No final da década de 1990, o aumento da demanda internacional por bens agropecuários, petrolíferos e

minerais gerou modificações nas pautas exportadoras de algumas nações, ampliando aqueles produtos primários já comumente intercambiáveis.

Para Svampa (2013; 2019), esse fenômeno é caracterizado como o “consenso das *commodities*”, isto é, a ruptura de alguns aspectos do Consenso de Washington, que orientou a política econômica com viés liberal nos países subdesenvolvidos, para um modelo focado na exportação de bens primários em grande escala e expansão do consumo. Em paralelo, a ascensão de governos progressistas na América Latina durante os primeiros anos do século XXI encontrou respaldo nesse modelo de exploração, uma vez que a rentabilidade do modelo propiciou a implementação de políticas desenvolvimentistas.

[...] o Consenso das Commodities parece estar associado à ação do Estado, bem como a uma série de políticas econômicas e sociais voltadas para os setores mais vulneráveis, com base na renda extraordinária associada ao modelo extrativista-exportador. No novo contexto, certas ferramentas e capacidades institucionais do Estado foram recuperadas, e o Estado voltou a ser um ator regulador e, em alguns casos, um agente de redistribuição (Svampa, 2013, p. 26, tradução nossa).

Os resultados foram ganhos financeiros para os países, com o neoextrativismo ganhando força na agenda progressista sob a justificativa que os avanços no consumo interno e na política de redistribuição de renda compensavam os gargalos gerados. Uma das consequências desse modelo político e econômico ampliado no ciclo progressista são os conflitos ambientais e territoriais, bem como a dívida ecológica não contabilizada nos balanços empresariais e governamentais (Martínez-Alier; Walter, 2016).

3. Métodos e fontes de dados

A análise de fluxo material tem como um dos principais fundadores Robert Ayres, que em sua definição de metabolismo industrial reivindicou o método do balanço de massa (conforme a primeira lei da termodinâmica) na

análise econômica em oposição às perspectivas puramente monetárias (Haberl *et al.*, 2019).

Além da investigação e mensuração dos fluxos de matéria e energia e os resíduos resultantes, as tendências mais recentes dentro da abordagem MFA (ou MEFA – *Material and Energy Flow Accounting*, quando se consideram os fluxos energéticos), compreendem a modelagem dinâmica dos estoques formados (*in-use stocks*) e os fluxos de materiais (entrada e saída) requeridos para o fornecimento de serviços físicos como transporte e habitação. A entrada de material no sistema deve sempre igualar a saída, considerando também as mudanças de estoque material (Krausmann *et al.*, 2017; Haberl *et al.*, 2019).

O presente trabalho foca exclusivamente nas transações externas em que as trocas comerciais são quantificadas na balança comercial biofísica, isto é, importações biofísicas menos exportações biofísicas, em toneladas), diferindo radicalmente, portanto, da balança comercial monetária usual, cujo resultado se obtém deduzindo as importações em dólar das exportações em dólar. Segundo Weisz *et al.* (2006), o *superávit* comercial biofísico implica importação líquida de materiais (nação recebedora de recursos, por exemplo), enquanto o *déficit* indica exportação líquida (nação fornecedora de recursos). Vale notar que o conceito aqui é o de Fluxo Direto de Materiais (FDM), que exclui os fluxos ocultos. De mensuração mais complexa, a análise de Material Incorporado inclui esses fluxos ocultos, os quais correspondem ao volume de materiais brutos mobilizados no país ou no exterior para a produção do bem, mas que não estão fisicamente contidos no produto final (por exemplo, os resíduos de mineração e o solo removido para extração).

Os fluxos de exportações e importações foram categorizados em biomassa, combustíveis fósseis, minerais metálicos e não metálicos. A biomassa corresponde à produção para o consumo humano e uso industrial, como pastagens, silvicultura e pesca. Os combustíveis fósseis são os derivados do petróleo, gás natural e carvão. Minerais metálicos correspondem à classe

de minerais metálicos, como ferro, alumínio e cobre. Minerais não metálicos são aqueles que não contêm metal em sua composição, a exemplo dos componentes utilizados na indústria e construção civil (areia, cimento, por exemplo).

Para estimar os fluxos de exportações e importações, as bases de dados utilizadas neste trabalho foram construídas por meio de dados e informações recolhidos de diferentes fontes para diferentes categorias de materiais (biomassa, combustíveis fósseis, minerais metálicos e não metálicos). A fonte de informação dos volumes de materiais exportados e importados tem como base os dados brutos (e estimados) do banco de estatísticas de comércio internacional das Nações Unidas (*UN COMTRADE*).

Vale reforçar que esses volumes representam, como já adiantado, os FDM, ou seja, o peso físico dos bens que cruzam as fronteiras. A distinção entre FDM e a análise de Material Incorporado é crucial, tendo sido o FDM adotado neste trabalho pela granularidade dos dados disponíveis e pela simplificação metodológica (Schandl *et al.*, 2018).

Por fim, os dados monetários foram extraídos do repositório do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). É crucial notar que todos os valores monetários de exportações e importações (US\$) foram deflacionados a preços constantes, utilizando-se o ano-base de 2015, de modo a eliminar o efeito da inflação e permitir a comparação histórica consistente.

Foram calculados também indicadores de intensidade material das exportações e das importações (IMexportações e IMimportações, respectivamente), ambas expressos em toneladas por dólar (t/US\$). A forma de cálculo é como segue:

$$IM_{exportações} = \frac{\text{exportações biofísicas (toneladas)}}{\text{valor das exportações (US\%)}}$$

$$IM_{importações} = \frac{\text{importações biofísicas (toneladas)}}{\text{valor das importações (US\%)}}$$

Calculou-se também a razão ϖ entre a intensidade material das exportações e importações de modo a comparar as trajetórias relativas de materialização ou desmaterialização das exportações e importações. O aumento de ϖ ao longo do tempo indica uma maior intensidade material das exportações vis-à-vis as importações, o que é compatível com uma piora em termos de sustentabilidade ambiental do comércio exterior brasileiro:

$$\varpi = \frac{IM_{exportações}}{IM_{importações}}$$

Quanto à descrição dos resultados, optou-se em segmentar a análise por ciclos econômicos recentes da economia brasileira. Desde 1970, o Brasil atravessou distintas conjunturas econômicas e transições governamentais, possibilitando dividir a análise em quatro períodos. Entre 1971-1980, o país atravessava um expressivo crescimento econômico (com taxa média de 11% a.a.)⁵, manutenção da exportação de bens primários, ampliação do consumo interno de bens e serviços, dois planos desenvolvimentistas (o primeiro e o segundo Plano Nacional de Desenvolvimento) e dois choques nos preços internacionais do petróleo, em 1973 e em 1979 (Abreu, 2014; Lacerda *et al.*, 2017).

O período compreendido entre 1981-1990 caracteriza-se por uma década com baixos níveis de crescimento, aumento no endividamento externo e problema inflacionário crônico galopante⁶. Como pontua Abreu (2014, p. 311): “Entre 1980 e 1989 o PIB cresceu apenas 2,9% ao ano em contraste com mais de 8% ao ano na década de 1970”. A partir de 1991, indo até 2002, o retorno democrático une-se à adoção do receituário liberal (abertura comercial, políticas de privatizações, juros altos e pressão na taxa de câmbio). Ainda nesse mesmo período, o Plano Real estabiliza a inflação, e ocorre a possibilidade de crescimento (Abreu, 2014).

⁵ Os dados sobre crescimento econômico presentes neste artigo são do IBGE e do Banco Central do Brasil (Bacen).

⁶ No campo político, consolida-se o retorno democrático, com as eleições diretas de 1989.

Tal situação é visível entre os anos de 2003 e 2014. No início dos anos 2000, o Brasil registra expressivas taxas de crescimento econômico⁷, motivadas pelo aumento nos preços das *commodities*, que permitiram expandir o ciclo de apropriação material e financiar o modelo (neo)desenvolvimentista, com ênfase na redução de pobreza e ampliação do consumo interno.

Por fim, no último período analítico (2015-2023) o cenário se reverte: o fim do *boom* nos preços internacionais das *commodities* e uma deterioração nas relações políticas internas culminaram com uma mudança na agenda econômica, trazendo uma gestão mais conservadora⁸. Nos anos seguintes, como argumentam Dweck e Rossi (2018), houve diminuição da participação do setor público na economia e afrouxamento de normativos jurídicos da seguridade social e proteção ambiental, via cortes orçamentários e diminuição de efetivo técnico.

4. Resultados e discussão

Esta seção apresenta os resultados obtidos e está organizada em duas partes. Na primeira subseção, analisam-se os saldos da balança comercial biofísica brasileira ao longo dos subperíodos definidos, buscando-se correlacionar as oscilações dos fluxos materiais com as principais conjunturas econômicas de cada fase. Na segunda subseção, procede-se à comparação entre os saldos monetários e biofísicos do comércio exterior, aprofundando a análise por meio da trajetória da intensidade material das exportações e importações. A razão ϖ — definida como a relação entre essas intensidades — é utilizada como métrica empírica para avaliar a evolução da desigualdade ecológica do comércio brasileiro ao longo das últimas cinco décadas.

⁷ À exceção do ano de 2001, em que houve problemas relacionados ao abastecimento de energia.

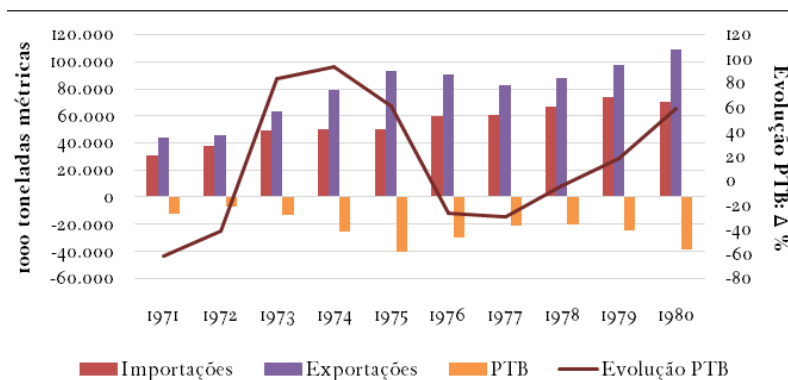
⁸ Em 2016, o vice-presidente eleito assume o controle do governo, com uma agenda antagônica à da antiga gestora.

4.1. Balança comercial biofísica por ciclos econômicos

O comércio exterior biofísico será analisado por meio dos Fluxos Diretos de Materiais (FDM), conforme detalhado na seção metodológica. Assim, o intercâmbio ecológico desigual pode ser confirmado quando a saída de materiais (exportação) é superior à entrada (importação).

Entre 1971 e 1980 (Figura 1), a balança comercial biofísica brasileira (PTB) apresentou exportações líquidas de materiais (isto é, exportações maiores que importações). As estratégias nacional-desenvolvimentistas adotadas culminaram num crescimento absoluto de materiais exportados, muito embora os níveis de importação também tenham se ampliado no período do II PND, justificados pela ampliação do consumo interno, aquisição de insumos básicos para as indústrias nacionais e o acréscimo na demanda por combustíveis fósseis.

Figura 1. Importação, exportação biofísicas e evolução da balança comercial biofísica: Brasil, 1971-1980



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

Ao se desagregar os dados do comércio exterior biofísico (Anexo 1), é visível quais categorias são mais representativas. No tocante às exportações, os minerais metálicos (97,4% eram compostos por minério de ferro) mantiveram uma tendência de crescimento, dado o maior volume de empresas multinacionais exportadoras, em conjunto com o estabelecimento de acordos comerciais junto ao Japão e à Comunidade

Econômica Europeia⁹. A ressalva é para o período de 1975-1977, em que os impactos da substituição de produtos importados e os grandes projetos nacionais (constantes no II PND) ampliaram a demanda interna e, conseqüentemente, desaceleraram o volume físico exportado. Já nos anos seguintes, a tendência de crescimento das exportações foi retomada (Araújo; Mattos, 2021).

O desempenho das exportações de biomassa – segunda categoria mais exportada – pode ser explicado pelas políticas de estímulo à produção de soja (como a expansão do crédito rural)¹⁰, que resultaram em um crescimento médio de 114% no período analisado (chegando a 433% entre 1971 e 1972). Outras culturas, como cereais, frutas e cana de açúcar, também tiveram o volume exportado ampliado.

Em relação às importações, o grupo correspondente aos materiais/transportadores de energia fóssil apresentou o maior volume importado. Na análise desagregada, o petróleo manteve uma média de participação de 73% entre todos os materiais importados entre 1971-1980, apesar dos dois grandes choques de preços. Pode-se correlacionar a estratégia econômica adotada pelo regime ditatorial, que manteve a dependência mineral (inclusive subsidiando a gasolina), mesmo com o crescimento dos preços externos, ao mesmo tempo que não conseguiu ampliar uma produção interna que compensasse a dependência.

Outros produtos importados sentiram os efeitos das políticas industriais de desestímulo à importação (como o programa de insumos básicos), e não foram tão significativos na década em destaque. Contudo, é perceptível um crescimento no item “minerais químicos e fertilizantes” da categoria de minerais metálicos, com aumento médio de 9% no período. Como destaca

⁹ A análise por toneladas de metais subestima os impactos ambientais de materiais como o ouro, cuja extração — associada a desmatamento, contaminação por mercúrio e degradação do solo — é incomparavelmente mais impactante por unidade de peso do que a do minério de ferro, cujos principais efeitos concentram-se na alteração da paisagem e no consumo energético (Daly, 1996; Ayres, 1978).

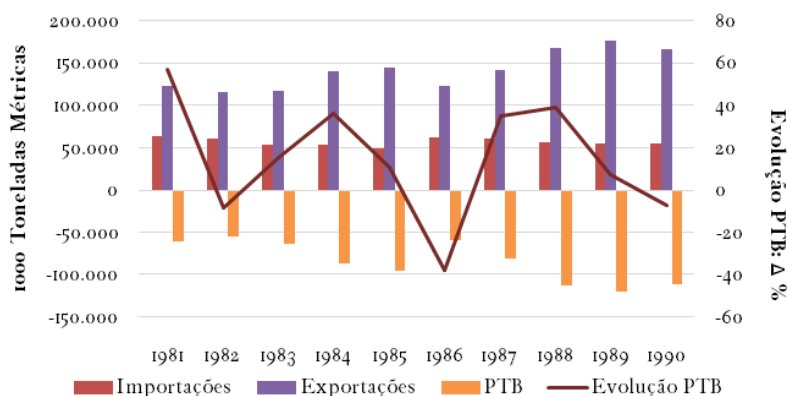
¹⁰ Além da criação da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) em 1973.

Abreu (2014), a partir de 1974 houve um esforço governamental para diminuição da dependência na indústria de metais não ferrosos, produtos petroquímicos e fertilizantes, mas os resultados biofísicos demonstram a ineficiência da política.

Assim, a balança comercial biofísica (PTB) é caracterizada por um superávit em energia fóssil (com importações superiores às exportações) e um déficit em minerais metálicos (com exportações inferiores às importações), conforme ilustrado no Anexo 1.

Entre 1981 e 1990, o comércio exterior biofísico (Figura 2) expõe mais claramente as estratégias adotadas durante os recorrentes desequilíbrios macroeconômicos. Entre 1982-84, a estratégia de combate à inflação via incentivo às exportações (Abreu, 2014) impactou diretamente a balança material brasileira. No biênio 1985-86, o descontrole inflacionário e o uso de políticas monetária e fiscal mais restritivas diminuem o quantitativo exportado em 15%, embora a importação tenha aumentado 29%. Entre 1987-89, a balança biofísica mais deficitária expõe um maior quantitativo exportado, atingindo uma média de -167.500 mil toneladas (contra -121.000 em 1981).

Figura 2. Importação, exportação biofísicas e evolução da balança comercial biofísica: Brasil, 1981-1990



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

Uma análise desagregada da balança biofísica do comércio exterior brasileiro nesse subperíodo (Anexo 1) permite compreender a dinâmica sociometabólica na década de 1980. No tocante às exportações, a dinâmica do minério de ferro influenciou todo o segmento de minerais metálicos, conforme os já mencionados resultados econômicos favoráveis do setor. A maturação dos investimentos nesse segmento industrial de transformação (Fernandes; Araújo, 2016) ampliou o quantitativo exportado desse item (49,60% no período entre 1981 e 1989). Já a biomassa sentiu efeitos da expansão no cultivo de soja: segundo dados do IBGE, a produção avançou de cerca de 1,5 milhão para aproximadamente 15 milhões de toneladas entre 1970 e 1980, um crescimento em torno de 900%. Os dados de colheitas primárias (que compõem o item biomassa) indicam uma expansão do subitem “culturas oleaginosas” na década de 1980, superando os 121%. Em relação aos demais materiais exportados, vale destacar o crescimento dos subitens “outros transportadores de energia fóssil” e minérios não metálicos (subitem “sal”).

No quantitativo importado, o petróleo continuou a apresentar o maior resultado absoluto, apesar do decréscimo no volume total (-33,12% entre 1981 e 1990). O Proálcool¹¹, aliado à baixa dinâmica econômica do período e os ajustes estruturais, justifica os resultados (Abreu, 2014). As categorias de biomassa (liderada pelo grupo de cereais) e minerais não metálicos (com desaceleração no grupo “minerais químicos e fertilizantes”) também contribuíram para diminuição nas importações. Em níveis comparativos, a Balança Comercial Biofísica (PTB) da década de 1980 apresenta níveis semelhantes aos da década anterior, cujo crescimento do coeficiente mineral exportado foi sufocado pela queda no volume de importações.

O comércio exterior biofísico entre 1991-2002 (Figura 3) explicita as estratégias políticas e econômicas adotadas nos diferentes governos, que o

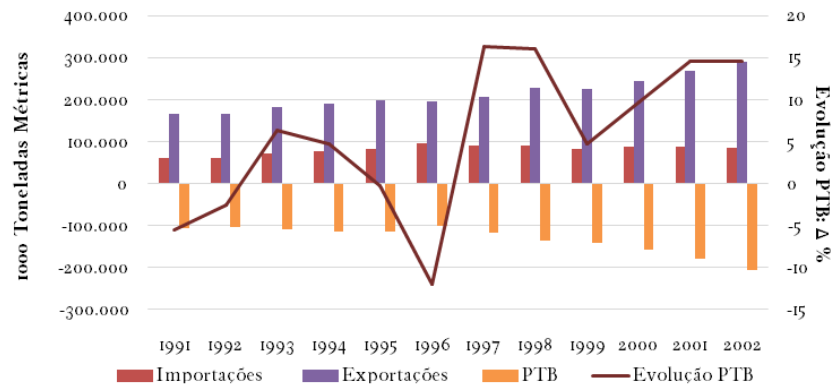
¹¹ Programa federal que visava substituir o consumo de gasolina dos veículos pelo álcool, combustível derivado da cana de açúcar.

tornaram mais deficitário ao fim de 2002, chegando a uma PTB 100% maior, quando comparado ao ano de 1991.

Entre 1991-98 a tendência no volume biofísico de importações foi de aumento (média anual de 8%), corroborando a tese de que a abertura comercial foi efetiva, apesar do restabelecimento das quotas tarifárias na primeira gestão FHC. O quadriênio seguinte apresentou resultados sazonais, por questões relativas ao câmbio¹² e às também já mencionadas crises externas (Abreu, 2014).

Já os níveis biofísicos de materiais exportados também indicam momentos distintos: sentindo o efeito da escalada inflacionária, o biênio 1991-92 é marcado por uma leve diminuição, seguido de uma alta desde o início da formulação do Plano Real e primeiro ano de gestão de Fernando Henrique Cardoso (crescimento médio anual de 3% entre 1993 e 1995). A partir de 1997, todos os anos registraram altas sucessivas, com crescimento médio anual de 6%.

Figura 3. Importação, exportação biofísicas e evolução da balança comercial biofísica: Brasil, 1991-2002



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

¹² Entre 1995-1999, a âncora cambial (um dos pilares do Plano real) entra em progressivo desgaste, culminando com a adoção do câmbio flutuante em 1999, influenciando a balança comercial biofísica.

O Anexo 1 permite uma melhor análise da balança biofísica desse subperíodo. No que se refere às exportações, a privatização da Vale do Rio Doce em 1997 estabelece uma nova dinâmica ao quantitativo mineral exportado (Rocha *et al.*, 2019). Vale salientar que o setor já apresentava resultados positivos (e crescentes) desde o ano de 1992, tendência mantida até o final da série.

Já a biomassa apresentou resultados de crescimento ininterrupto entre 1991-2002, puxada pela produtividade do grupo “culturas oleaginosas” (que inclui a soja)¹³ e carne bovina, que cresceram, em média anual, 19% e 16%, respectivamente. Outros destaques, embora em menor volume acumulado, estão relacionados às categorias “energias fóssil” (subitem outros transportadores de energia fóssil) e “minérios não metálicos” (subitem “sal” e materiais de construção).

No que se refere às importações desse subperíodo, o Brasil se mantém como grande demandante de energia fóssil, ampliando o volume de carvão e diminuindo sensivelmente o volume de derivados de petróleo, devido à maior especialização do parque produtivo (Rodrigues, 2000).

Em relação aos resultados mais expressivos das outras categorias, há uma tendência quase linear no volume de metais metálicos não ferrosos e um crescimento expressivo no item minerais não metálicos (fertilizantes), com um incremento de 96% entre 1991 e 2002. Assim, a tendência da Balança Comercial Biofísica (PTB) consolida o Brasil como grande exportador de minério de ferro e de produtos agropecuários.

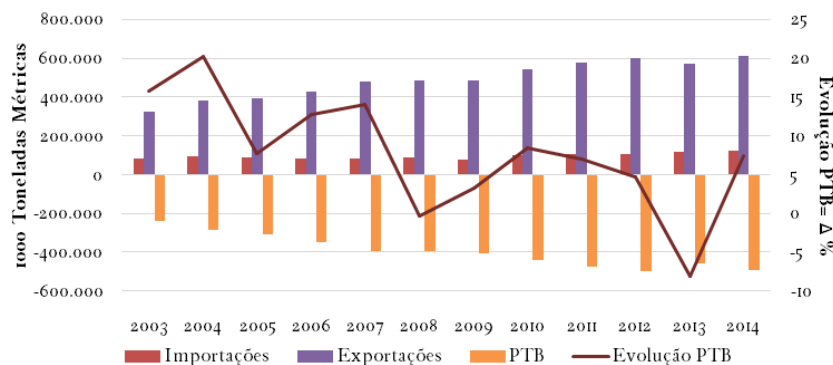
O auge do neoextrativismo é mais nítido nos dados do comércio exterior biofísico a partir de 2003, apresentados na Figura 4. A balança biofísica deficitária se amplia fortemente no período supracitado (chegando a quase triplicar ao longo da série histórica), sobretudo pela expansão das exportações de minerais metálicos e biomassa. A maior evolução no indicador de

¹³ Segundo dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), entre 1991-2002 a área plantada do grupo cereais, leguminosas e oleaginosas aumentou 4,48%.

PTB acontece no biênio 2018-19, quando os níveis de exportações crescem 151% em relação a 2002.

Entre 2003-2014 (Figura 4), houve uma forte expansão do quantitativo importado (com exceção de 2008-9), sobretudo no período 2009-2014, quando se registraram os maiores percentuais de crescimento, ultrapassando 120 milhões de toneladas. Analisando o comércio exterior biofísico desagregado (Anexo 1), é observável um crescimento nas exportações, o que confirma o megaciclo das *commodities*. No tocante aos minerais metálicos, o volume de minério de ferro exportado¹⁴ cresce ininterruptamente entre 2003-2011,

Figura 4. Importação, exportação biofísicas e evolução da balança comercial biofísica: Brasil, 2003-2014



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

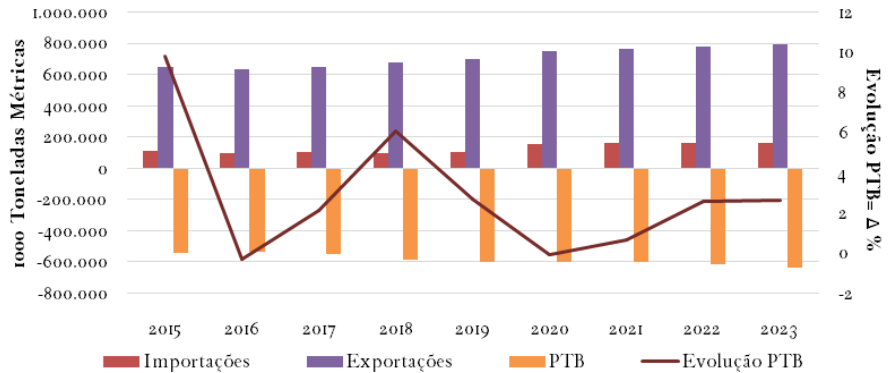
atingindo um crescimento médio de 8%. Em 2012¹⁵, uma retração nos preços internacionais diminui o volume exportado dos minérios, mas os resultados expansivos são retomados no biênio seguinte.

¹⁴ Para o período compreendido entre 2003-2014, o crescimento médio anual foi de 3%.

¹⁵ Conforme informes do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

¹⁶ A partir de 2016, a então presidente reeleita Dilma Rousseff (PT) sofre um processo de *impeachment*, assumindo seu vice Michel Temer (MDB), trazendo um amplo programa de austeridade e congelamento das despesas governamentais. Em 2018, é eleito o ex-oficial do exército com ideais conservadores e defensor da liberação econômica, Jair M. Bolsonaro (PSL), permanecendo no poder até 2022.

Figura 5. Importação, exportação biofísicas e evolução da balança comercial biofísica: Brasil, 2015-2023.



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

Apesar das mudanças na condução da política econômica¹⁶, o período de 2015-2023 também é caracterizado pela evolução das exportações (Figura 5), tendo a PTB brasileira apresentado índices deficitários em todos os anos. Os resultados desagregados (Anexo 1) indicam uma tendência de aumento no caráter deficitário da balança comercial biofísica.

No caso das importações, observa-se que os materiais cresceram entre 2015 e 2020, apesar de terem sido mais impactados pelas restrições da crise sanitária global. Todavia, a retomada nos anos seguintes foi intensa, uma vez que o Brasil foi na contramão das metas climáticas globais e ampliou os incentivos fiscais para setores importadores de óleo e gás¹⁷.

Já no caso das exportações, destaca-se o aumento da biomassa e dos combustíveis fósseis, que cresceram em todos os anos. O grupo de minérios metálicos, maior representante do setor exportador, apresentou recuo em 2020, influenciado pela pandemia de coronavírus, uma vez que houve restrições na aquisição de minério de ferro pela China, principal demandante¹⁸.

¹⁷ Segundo informações do Instituto de Estudos Econômicos (Inesc), em 2020 os subsídios ultrapassaram 123,9 bilhões de reais, 25% a mais que 2019.

¹⁸ Segundo dados e boletins da Secretaria de Comércio Exterior (Secex).

Quadro 1. Evolução do Déficit na Balança Comercial Biofísica e Crescimento das Principais Exportações: Brasil, 1971-2023.

Período	Déficit na Balança Biofísica(%)	Principais Exportações (%)
1971-1980	22%	Minérios Não Metálicos (1015%), Metálicos (183%), Biomassa (128%)
1981-1990	85%	Minerais Não Metálicos (805%), Metálicos (42%)
1991-2002	90%	Combustíveis Fósseis (504%), Biomassa (203%), Minerais Não Metálicos (249%), Minérios Metálicos (40%)
2003-2014	151%	Combustíveis Fósseis (239%), Biomassa (160%), Minerais Metálicos (102%)
2015-2023	15%	Minerais Não Metálicos (105%), Biomassa (36%)

Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

Os resultados sintetizados no quadro 1 evidenciam a condição persistente do Brasil como fornecedor líquido de materiais, trazendo implicações que extrapolam a esfera econômica. Essa posição não se limita a uma desvantagem nas trocas internacionais; implica também custos socioambientais significativos internalizados no território nacional. A extração intensiva de biomassa, minerais e combustíveis fósseis está associada ao desmatamento, à perda de biodiversidade, à poluição hídrica e atmosférica e à geração de passivos socioambientais de longo prazo.

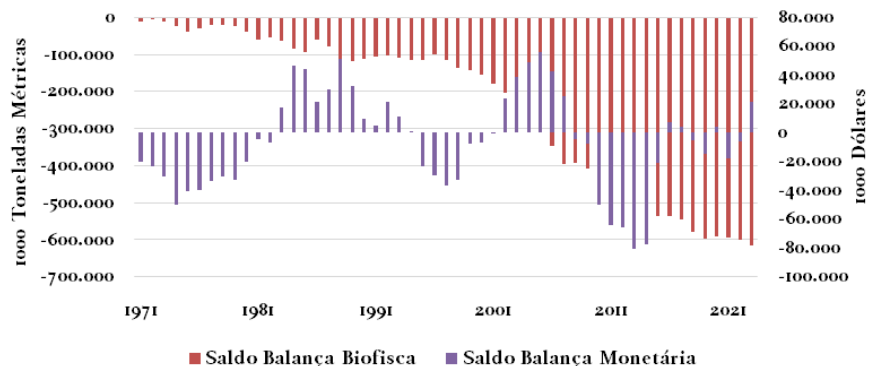
Como destaca Martínez-Alier (2015), tais externalidades não contabilizadas configuram a base de conflitos ecológico-distributivos, em que populações locais arcam com os danos enquanto os benefícios monetários se concentram em outros agentes. Do ponto de vista da economia ecológica, o déficit biofísico representa uma forma de dívida: transferem-se recursos naturais para o exterior sem incorporar, nos preços, os custos sociais e ambientais associados (Martínez-Alier; Walter, 2016).

4.2. Físico *versus* monetário: evidências do comércio ecologicamente desigual

A análise da evolução do comércio exterior brasileiro exige a diferenciação entre o valor monetário e o fluxo físico dos recursos, um passo metodológico essencial para quantificar a intensidade do modelo extrativo brasileiro. Esta abordagem é necessária porque a deterioração da balança comercial biofísica não é apenas um indicador ambiental, mas uma manifestação material de um padrão de acumulação que, conforme alertado pela literatura sobre dependência, perpetua a transferência líquida de recursos naturais e energia para o centro do sistema. O neoextrativismo, nesse sentido, emerge como a face contemporânea de um processo histórico que remonta aos ciclos coloniais, agora mediado pela financeirização dos recursos naturais (Alonso-Fernández; Regueiro-Ferreira, 2022).

A figura 6 ilustra a dissociação crítica entre os saldos monetário e biofísico para o período de 1971 a 2023:

Figura 6. Balança Comercial Brasileira: Persistência do Déficit Biofísico em Contexto de Superávit Monetário: Brasil, 1971-2023.

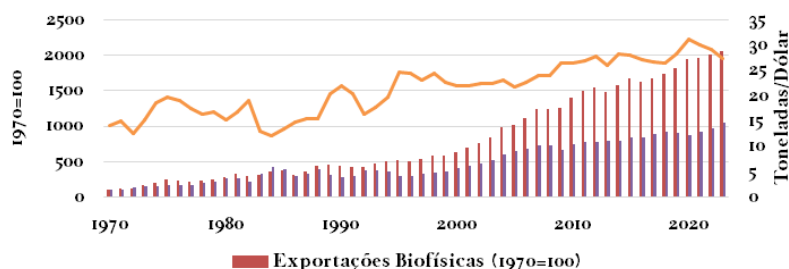


Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

O contraste visual confirma que, enquanto a Balança Comercial Monetária apresentou anos de *superávit* (valores positivos), o déficit na Balança Biofísica persistiu de forma ininterrupta ao longo de toda a série.

Analisando toda a série histórica de forma desagregada, percebe-se pela Figura 7 que em toda a série houve um crescimento mais rápido das exportações em termos monetários em relação às exportações biofísicas, mas este não foi suficiente para sustentar o valor dos fluxos. A intensidade material das exportações (IMexportações) em toneladas por dólar exportado aumentou de uma média 17 t/US\$ em 1971-79 para 28 t/US\$ em 2015-23. Trata-se, evidentemente, de um resultado significativo, demonstrando que o Brasil passou a exportar menos valor monetário por unidade de material, indicando uma desvalorização crônica dos recursos naturais em relação ao seu volume de massa.

Figura 7. Evolução das exportações biofísicas e monetárias (1970=100) e da intensidade material das exportações (toneladas/dólar): Brasil 1970-2023

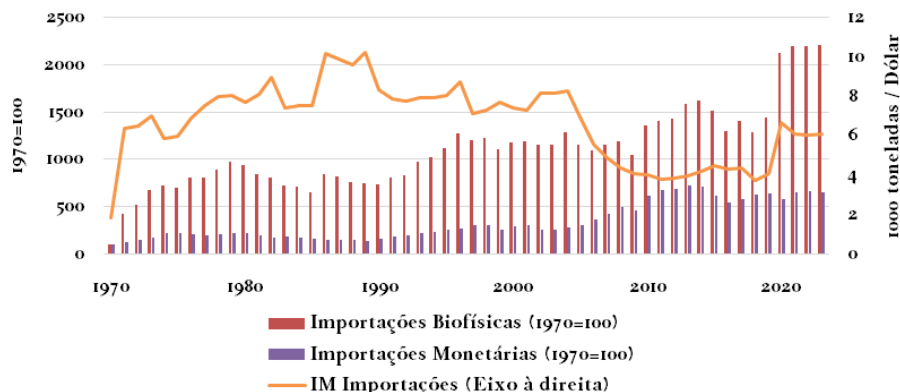


Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

A mesma análise anterior é feita do ponto de vista das importações. A Figura 8 abaixo mostra a dinâmica das importações biofísicas e monetárias em todo o período analisado, usando como base o ano inicial da série. Percebe-se que na década de 1970 e em quase toda a década de 1980 as importações biofísicas crescem mais rápido que as importações monetárias, sugerindo um aumento na intensidade material das importações.

Em meados da década de 1990, contudo, as importações monetárias passam a exibir um crescimento consideravelmente maior que as importações biofísicas, reduzindo o indicador de intensidade material das importações (IMimportações). A média da IMimportações foi de sete toneladas por dólar importado entre 1971-1979, caindo para cinco toneladas por dólar importado nos dez últimos anos da série (2015-2023).

Figura 8. Evolução das Importações biofísicas e monetárias (1970=100) e da intensidade material das importações (toneladas/dólar): Brasil 1971-2023



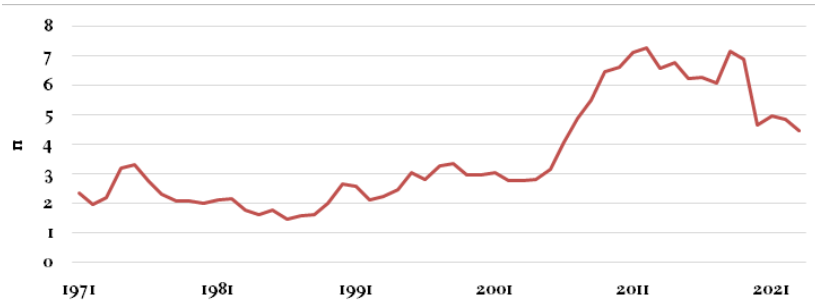
Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

Ao se comparar a trajetória dos indicadores de intensidade material das exportações e das importações, percebe-se uma divergência nas trajetórias relativas de intensidade material dos fluxos. Isso pode ser comprovado por meio do quociente ϖ , que neste trabalho representa a razão entre a intensidade material das exportações e das importações ($\frac{IM_{exportações}}{IM_{importações}}$). A Figura 9 abaixo apresenta a trajetória dessa razão ao longo da série analisada.

Pode-se perceber uma relativa estabilidade da razão (entre os valores 1 e 3) durante quase toda as décadas de 1970 e 1980, sugerindo uma semelhança nas trajetórias na intensidade material das exportações e importações. A partir do início da década de 2000 verifica-se um crescimento intenso da razão ϖ , indicando que a intensidade material das exportações passa a ser cada vez maior vis-à-vis a intensidade material das importações.

A evolução dessa razão indica um descompasso crescente entre a intensidade material da exportações vis-à-vis a intensidade material das importações, sugerindo que as exportações brasileiras contêm maior volume de materiais quando comparadas às importações. Esse resultado indica uma deterioração dos termos biofísicos de troca, mostrando que há uma piora na inserção brasileira no comércio internacional também do ponto de vista biofísico.

Figura 9. Razão entre a intensidade material das exportações e intensidade material das importações (ϖ): Brasil 1971-2023



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

Dito de outra forma, os dados mostram que a partir do início do século XXI — período de consolidação do neoextrativismo na América Latina (Svampa, 2019), aprofundou-se a assimetria biofísica nas trocas comerciais do Brasil. A crescente divergência entre as intensidades material das exportações e importações reflete uma dinâmica histórica já antevista na crítica estrutural ao desenvolvimento periférico: a especialização em *commodities* de baixa complexidade, embora rentável no curto prazo, reproduz o padrão secular de inserção subordinada na economia global.

Esse quadro confirma a tese clássica sobre a armadilha da dependência de recursos naturais. A persistência de exportações com alta intensidade material (minério de ferro, soja, petróleo) e a dificuldade em transitar para produtos semiprocessados — agravada por barreiras comerciais externas — revelam a contradição central do modelo extrativista: mesmo com ganhos de produtividade setorial, a economia brasileira permanece refém de uma divisão internacional do trabalho que concentra os estágios mais intensivos em conhecimento e valor agregado nas economias centrais.

Os resultados biofísicos ilustram esse paradoxo: a redução da intensidade material nas exportações (84% entre 1971-2023) foi insuficiente para reverter o desequilíbrio estrutural, pois o crescimento do quociente ϖ (Figura 9) demonstra que as importações reduziram sua intensidade material num ritmo mais acelerado. Essa disparidade, que se ampliou especialmente após

2000, expõe os limites do desenvolvimento baseado em vantagens comparativas estáticas, onde o progresso técnico nos setores exportadores não se traduz em maior autonomia produtiva.

5. Considerações Finais

O presente trabalho analisou os fluxos do comércio exterior brasileiro a partir de uma perspectiva biofísica, examinando as relações entre ciclos econômicos e utilização de recursos materiais. Diferentemente das abordagens tradicionais — que enfatizam a dimensão monetária (valores das exportações/importações) — esta pesquisa inova ao categorizar os fluxos exportados e importados em biomassa, combustíveis fósseis, minerais metálicos e não metálicos, além de calcular a balança comercial biofísica. Nesta métrica, o déficit indica a condição de fornecedor líquido de materiais, enquanto o superávit sinaliza a posição de receptor líquido. O período analisado (1971-2023) abrange diferentes fases do desenvolvimento econômico brasileiro, permitindo uma avaliação abrangente dessa dinâmica.

Os resultados demonstram que nas últimas cinco décadas, independentemente de ciclos econômicos e governos de diferentes orientações ideológicas, consolidou-se um padrão de intercâmbio desigual de recursos materiais. A pauta exportadora concentrou-se progressivamente em *commodities* como soja, carne bovina, minério de ferro e petróleo, destinadas principalmente a economias desenvolvidas. Esse processo foi acompanhado por um aumento significativo do déficit na balança comercial biofísica, que praticamente triplicou no período — passando de cinco para sete vezes o volume de importações.

Como antecipado por Celso Furtado, a inserção periférica não decorre apenas de escolhas domésticas, mas de barreiras estruturais do sistema global. A dificuldade em expandir a produção de produtos semiprocessados limitou a agregação de valor e reforçou a reprimarização da economia, consolidando um metabolismo socioeconômico desigual. Os dados corroboram

essa tese: enquanto as exportações totais aumentaram mais de 1.000% entre 1971-2023, sua composição manteve-se predominantemente extrativista.

Complementando, enquanto o quantitativo enviado ao exterior correspondia a cinco vezes o volume de importações em 1971, em 2023 era sete vezes maior. No tocante aos resultados encontrados no estudo, a balança comercial biofísica obteve o maior crescimento relativo em 1974. Entre 1971 e 1980, também são registrados os maiores crescimentos no total geral de exportações (em 1973), exportações de minerais metálicos e minérios não metálicos (ambos em 1973). Na exportação de combustíveis fósseis, os efetivos do choque do petróleo foram visualizados na década seguinte, uma vez que 1981 registra o maior crescimento dessa categoria. Já o pico de biomassa exportada é registrado no ciclo neoextrativista (2003-2019), mais precisamente em 2015.

Em relação às importações, o ciclo 1971-1980 registra o maior crescimento no total importado (1971), importação de biomassa (em 1978) e combustíveis fósseis (em 1973). Já o ciclo 1981-1990 indica os maiores volumes de minerais metálicos e não metálicos (ambos em 1986).

Os dados demonstram que a trajetória da intensidade material dos fluxos comerciais do Brasil seguiu direções opostas: a intensidade das exportações aumentou drasticamente, enquanto a das importações diminuiu. Essa dinâmica, que indica uma piora do ponto de vista material, reflete a consolidação do modelo neoextrativista no país.

Tal cenário expõe uma contradição no desenvolvimento brasileiro, onde mesmo períodos de superávit monetário coincidiram com o aprofundamento do déficit biofísico. A deterioração da intensidade material sinaliza uma desvalorização crônica da inserção brasileira no comércio exterior, o que evidencia a essência do intercâmbio ecológico desigual. Esse modelo funcionou como um pacto político que concentrou passivos ambientais em áreas periféricas e impediu reformas estruturais em direção a uma economia circular, reforçando a urgência de políticas que internalizem os custos ambientais.

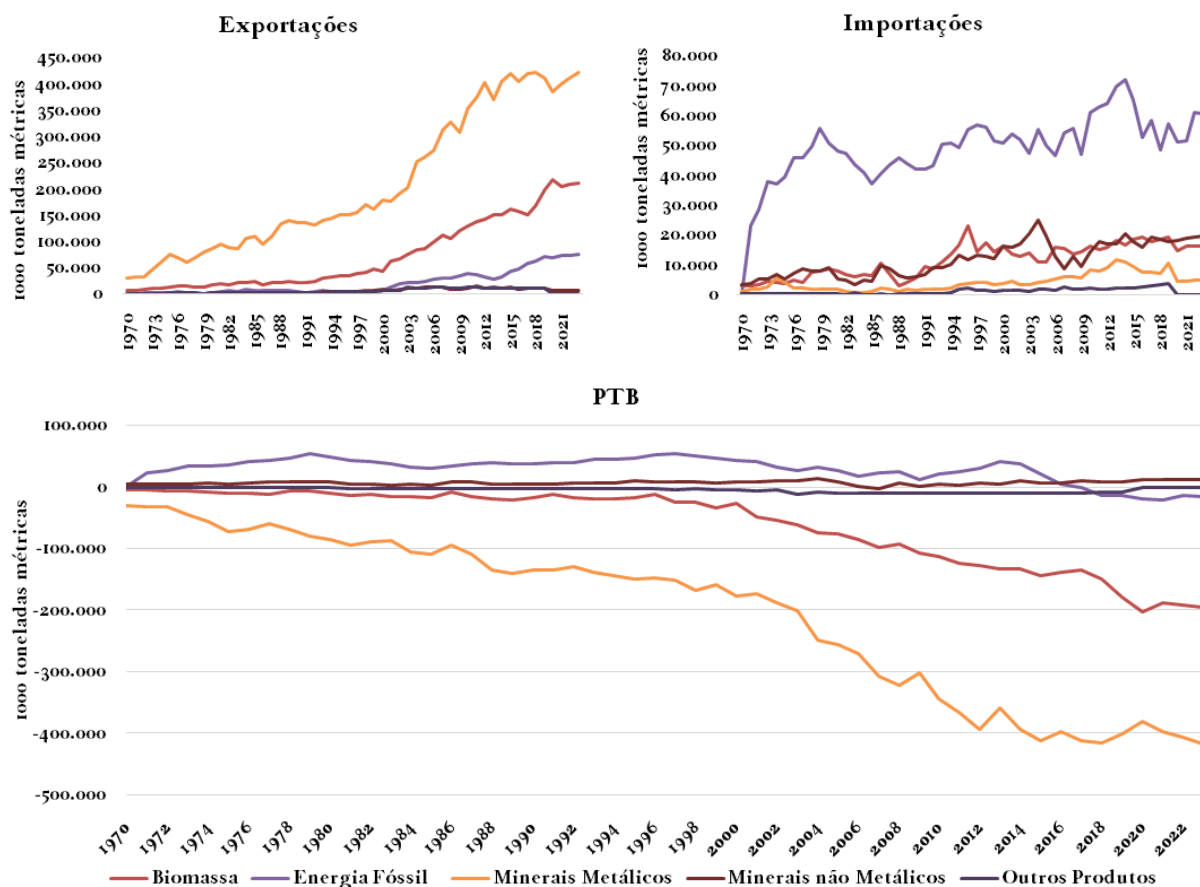
É importante salientar que o presente estudo apresenta limitações inerentes à abordagem metodológica adotada, particularmente pela não incorporação de fluxos indiretos (e.g., pegada ecológica de processos produtivos) e externalidades socioambientais localizadas. Futuras pesquisas poderiam avançar ao: (i) integrar métricas de custo ambiental territorializado, investigando a correlação entre o aumento das exportações de *commodities* e indicadores como taxas de desmatamento, emissões de gases de efeito estufa e a escalada de conflitos socioambientais; (ii) analisar as sinergias entre a reprimarização da economia e a intensificação de riscos climáticos; e (iii) modelar cenários de diversificação produtiva com base em critérios de sustentabilidade biofísica. Tais desenvolvimentos contribuiriam para uma avaliação mais robusta dos *trade-offs* entre crescimento econômico e sustentabilidade em economias dependentes de recursos naturais.

Referências

- ABREU, M. P. (org.). *A Ordem do Progresso: Dois Séculos de Política Econômica no Brasil*. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014
- ALONSO-FERNÁNDEZ, Pablo; REGUEIRO-FERREIRA, Rosa María. Extractivism, ecologically unequal exchange and environmental impact in South America: A study using Material Flow Analysis (1990–2017). *Ecological Economics*, v. 194, p. 107351, 2022
- ARAÚJO, A. H. S.; ANDRADE, D. C.; SOUZA, H. F. Metabolismo socioeconômico (mse): construção conceitual e convergência com a economia ecológica (ee). *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, v. 31, n. 1, p. 127-143, 2019
- ARAÚJO, V. L.; MATTOS, F. A. M. (org.). *A economia brasileira de Getúlio a Dilma: Novas interpretações*. São Paulo: Hucitec, 2021
- AYRES, R. *Resources, environment, and economics: applications of the materials/energy balance principle*. New York: Wiley, 1978
- BLACK, C. Termos de troca e crescimento econômico no Brasil. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 45, n. 4, p. 27-40, 2018
- BRESSER-PEREIRA, L. C. Quase estagnação no Brasil e o novo desenvolvimentismo. *Revista de Economia Política*, v. 42, n. 2, p. 503-531, 2022
- BUESCU, M. *História econômica do Brasil*. 1. ed. São Paulo: Apec, 1970
- CARLO, G. ¿Por qué es importante la ecología política? *Nueva sociedad*, v. 244, p. 47-60, 2013
- DALY, H. E. *Beyond growth: the economics of sustainable development*. Boston: Beacon Press, 1996
- DORNINGER, C. *Bio-physical North-South trade as an unequal ecological exchange*. Tese de Doutorado. Institute for Social Ecology-AAU, Viena, 2014
- DWECK, E.; OLIVEIRA, A. L. M.; ROSSI, P. (org.). *Austeridade e retrocesso: impactos sociais da política fiscal no Brasil*. São Paulo: Brasil Debate; Fundação Friedrich Ebert, 2018
- FERNANDES, F. R. C.; ARAUJO, E. R. *Mineração no Brasil: crescimento econômico e conflitos ambientais*. 2016. Disponível em: <http://mineralis.cetem.gov.br/bitstream/cetem/1909/1/conflitos_ambientais_cap.2%20p65.pdf>. [Acesso em: 06/02/2022]
- FISCHER-KOWALSKI, M.; WEISZ, H. Society as a hybrid between material and symbolic realms. Toward a theoretical framework of society-nature interaction. *Advances in Human Ecology*, p. 215-251, 1999
- FURTADO, C. *Formação econômica do Brasil*. 32. ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2005
- GALEANO, E. *As veias abertas da América Latina*. Tradução de Sergio Faraco. Porto Alegre: L&PM, 2010
- GUDYNAS, E. Estado compensador y nuevos extractivismos: Las ambivalencias del progresismo sudamericano. *Nueva sociedad*, n. 237, p. 128-146, 2012
- GUDYNAS, E. Extracciones, extractivismos y extrahecciones. Un marco conceptual sobre la apropiación de recursos naturales. *Observatorio del desarrollo*, v. 18, p. 1-18, 2013
- HABERL, H. et al. Contributions of sociometabolic research to sustainability science. *Nature Sustainability*, v. 2, n. 3, p. 173-184, 2019
- INFANTE-AMATE, J.; URREGO-MESA, A.; PINERO, P.; TELLO, E. The open veins of Latin America: Long-term physical trade flows (1900–2016). *Global Environmental Change*, v. 76, p. 102579, 2022
- KRAUSMANN, F. et al. Global socioeconomic material stocks rise 23-fold over the 20th century and require half of annual resource use. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 114, n. 8, p. 1880-1885, 2017
- LACERDA, A. C. et al. (org.). *Economia brasileira*. 5. ed. São Paulo: Saraiva Educação AS, 2017

- LITTLE, P. E. Environments and environmentalisms in anthropological research: facing a new millennium. *Annual Review of Anthropology*, v. 28, p. 253-284, 1999
- LITTLE, P. E. Ecologia política como etnografia: um guia teórico e metodológico. *Horizontes antropológicos*, v. 12, p. 85-103, 2006
- MARTÍNEZ-ALIER, J. Ecología política del extractivismo y justicia socio-ambiental. *Interdisciplina*, v. 3, n. 7, p. 57-73, 2015
- MARTÍNEZ-ALIER, J.; WALTER, M. Social metabolism and conflicts over extractivism. In: CASTRO, Fabio de; HOGENBOOM, Barbara; BAUD, Michiel (orgs.). *Environmental governance in Latin America*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, p. 58-85, 2016
- PEINADO, G. Intercambio ecológicamente desigual e Intercambio desigual en Oscar Braun: nexos, puntos en común y especificidades. *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, v. 24, p. 187-202, 2015
- PEINADO, G. *Inserción internacional e intercambio ecológicamente desigual: el desarrollo de un subdesarrollo desigual e insustentable en Argentina*. Dissertação de Mestrado em Economia. FLACSO, Buenos Aires, 2019
- PÉREZ-RINCÓN, M. A. Colombian international trade from a physical perspective: towards an ecological "Prebisch thesis". *Ecological Economics*, v. 59, n. 4, p. 519-529, 2006
- PINAR, E. P. *El neoextractivismo en América Latina*. 2020. Disponível em: <<http://rua.ua.es/dspace/handle/10045/108389>>. [Acesso em: 02/12/2021]
- PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, Ricardo (org.). *Cinquenta anos de pensamento na Cepal*. Rio de Janeiro: Record/Cepal, v. 1, p. 69-136, 2000
- RICE, J. Ecological unequal exchange: Consumption, equity, and unsustainable structural relationships within the global economy. *International Journal of Comparative Sociology*, v. 48, n. 1, p. 43-72, 2007
- ROCHA, J. S.; OLIVEIRA, N. A.; NOLASCO, L. G. Breve análise da evolução técnico-científica da Vale. *Revista Jurídica Direito, Sociedade e Justiça*, v. 6, n. 8, 2019
- RODRIGUES, D. A. *Os investimentos no Brasil nos anos 90: cenários setorial e regional*. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2000
- SAES, B. M. Ecologically unequal exchange: the renewed interpretation of Latin American debates by the Barcelona School. In: VILLAMAYOR-TOMAS, Sergio; MURADIAN, Roldan (orgs.). *The Barcelona School of Ecological Economics and Political Ecology: a companion in honour of Joan Martínez-Alier*. Cham: Springer International Publishing, p. 147-155, 2023
- SCHANDL, H. et al. Global material flows and resource productivity: forty years of evidence. *Journal of Industrial Ecology*, v. 22, n. 4, p. 827-838, 2018
- SINGH, S. J.; TALWAR, S.; SHENOY, M. Why Socio-metabolic Studies are Central to Ecological Economics. *Ecology, Economy and Society—the INSEE Journal*, v. 4, n. 2, p. 21-43, 2021
- SVAMPA, M. N. *Consenso de los Commodities y lenguajes de valoración en América Latina*. 2013. Disponível em: <<http://nuso.org/articulo/consenso-de-los-commodities-y-lenguajes-de-valoracion-en-america-latina/>>. [Acesso em: 02/07/2023]
- SVAMPA, M. N. *As fronteiras do neoextrativismo na América Latina: conflitos socioambientais, giro ecoterritorial e novas dependências*. Tradução de Lígia Azevedo. São Paulo: Elefante, 2019
- WARLENIUS, R. Linking ecological debt and ecologically unequal exchange: stocks, flows, and unequal sink appropriation. *Journal of Political Ecology*, v. 23, n. 1, p. 364-380, 2016
- WEISZ, H. et al. The physical economy of the European Union: Cross-country comparison and determinants of material consumption. *Ecological Economics*, v. 58, n. 4, p. 676-698, 2006
- WEST, J.; SCHANDL, H. Material use and material efficiency in Latin America and the Caribbean. *Ecological Economics*, v. 94, p. 19-27, 2013
- WOLF, E. Ownership and political ecology. *Anthropological quarterly*, v. 45, n. 3, p. 201-205, 1972

Anexo I. Importações, exportações e PTB por categorias de materiais em 1000 toneladas métricas: Brasil, 1970-2023.



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados levantados na pesquisa.

MARCELA EMEDIATO
LEONARDO DE DEUS

DA ECONOMIA PÓS-INDUSTRIAL AO CAPITALISMO DE PLATAFORMA: PARA UMA CRÍTICA DO IMATERIAL A PARTIR DAS LEITURAS SOBRE O SETOR DE SERVIÇOS

Recebido em 08/05/2025

Aprovado em 09/06/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1260

DA ECONOMIA PÓS-INDUSTRIAL AO CAPITALISMO DE PLATAFORMA: PARA UMA CRÍTICA DO IMATERIAL A PARTIR DAS LEITURAS SOBRE O SETOR DE SERVIÇOS

Resumo

As transformações instigadas pelas mudanças tecnológico-informacional-digitaes desde os anos 1970 provocaram grande impacto no setor de serviços. O presente artigo busca analisar como elas foram apresentadas pela literatura econômica, tentando identificar quais características e perspectivas receberam maior enfoque. Percebe-se que se consolidou uma agenda concentrada principalmente na caracterização técnica dos serviços e na mensuração de sua produtividade, que acabou por tratar o crescimento do setor, a presença de atividades “imateriais” e a expansão do trabalho cognitivo como fenômenos isolados ou autônomos, explicados pelas propriedades das próprias atividades, das mercadorias ou das tecnologias utilizadas. Com as plataformas e os bens informacionais, essa limitação é aprofundada, aproximando as discussões sobre capitalismo de plataforma daquelas sobre economia pós-industrial dos anos 1970. Argumenta-se, portanto, pela relevância da consolidação de uma agenda de investigação que passe pela compreensão das relações sociais de produção como forma de apreensão das transformações ocorridas no setor e na economia, contextualizando-as historicamente e relacionando-as às tendências e às necessidades próprias do sistema capitalista. A partir disso, as mudanças identificadas nos serviços permitem observar tendências do capitalismo contemporâneo, como a ampliação da capacidade do capital de organizar trabalhos diversos e dispersos, a reorganização de atividades já existentes por meio das plataformas, a criação de novas mercadorias e processos de trabalho.

Palavras-chave: serviços, economia pós-industrial, capitalismo de plataforma, trabalho imaterial, teoria do valor

MARCELA EMEDIATO

Doutoranda em Economia pela UFRJ.

Email: marcela.oliveira@ppge.ie.ufrj.br

Orcid: <https://orcid.org/0009-0006-3460-0241>

LEONARDO DE DEUS

Professor adjunto do Departamento de Ciências Econômicas da UFMG, pesquisador no Cedeplar/Face/UFMG.

Email: leodedeus@cedeplar.ufmg.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-8062-5240>

Abstract

The transformations driven by technological, informational, and digital changes since the 1970s have had a major impact on the service sector. This article examines how these transformations have been addressed in economic literature, seeking to identify which characteristics and perspectives have received the greatest emphasis. It finds that a research agenda has become consolidated mainly around the technical characterization of services and the measurement of their productivity. This agenda has tended to treat the growth of the sector, the presence of “immaterial” activities, and the expansion of cognitive labour as isolated or autonomous phenomena, explained by the properties of the activities themselves, of commodities, or of the technologies employed. With the rise of platforms and informational goods, this limitation has deepened, bringing discussions of platform capitalism closer to those concerning the post-industrial economy in the 1970s. The article therefore argues for the relevance of consolidating a research agenda based on an understanding of the social relations of production as a means of apprehending the transformations occurring in the sector and in the economy, placing them in their historical context and relating them to the tendencies and requirements specific to the capitalist system. From this perspective, the changes identified in services reveal tendencies of contemporary capitalism, such as the growing capacity of capital to organize diverse and dispersed forms of labour, the reorganization of existing activities through platforms, and the creation of new commodities and labour processes.

Keywords: services, post-industrial economy, platform capitalism, immaterial labour, theory of value

Introdução

O declínio do modelo fordista de organização da produção e do trabalho, somado ao rápido desenvolvimento de Tecnologias da Informação e Comunicação (TICs) e à popularização de tecnologias associadas como a internet, os microcomputadores e o *smartphone*, culminou em uma série de elaborações teóricas que buscaram compreender a diversidade de fenômenos que emergiam desde a década de 1970. Nesse processo, um tópico ganhou destaque por sua rápida transformação graças às novas tecnologias: o setor de serviços.

Amplia-se o interesse em interpretar o setor e suas especificidades, com busca por novas tipologias, características, métodos de mensuração, por entender de que forma a tecnologia é nele incorporado, qual seu potencial de aumento na produtividade da economia e de aumento no PIB. No início da formulação desse debate, nos anos 1970, esses estudos ainda não possuíam uma visão majoritária ou unânime sobre o papel do setor. Ao mesmo tempo que se difundia uma visão positiva, que pregava sobre uma “economia pós-industrial”, ainda havia defensores da preponderância da indústria, que enxergavam pouco potencial nos serviços em contribuir para a economia. Na década de 1990, entretanto, com a intensificação da incorporação das tecnologias nos serviços, expande-se a percepção que aproxima o setor dos serviços do setor industrial, reforçando a centralidade da interação entre ambos.

As mudanças continuaram de forma intensa e, com a crise de 2008, somada ao *boom* de plataformas capazes de oferecer serviços e à preocupação com processos de desindustrialização em vários países, reacende-se a visão sobre economia “pós-industrial” e do “conhecimento”, retomando questões semelhantes às que emergiram nos anos de 1970. Analisando a construção teórica sobre os serviços e suas modificações nos últimos anos, percebe-se que o centro dos esforços de pesquisa tem girado em torno dos aspectos técnicos do setor.

O objetivo deste artigo é expor como os serviços foram compreendidos pela visão majoritária da literatura econômica ao longo de sua trajetória de crescimento, identificando quais características e perspectivas receberam maior

destaque, especialmente diante das mudanças tecnológico-informacionais iniciadas na década de 1970. Busca-se compreender em que momento os serviços passaram a constituir um problema específico para a literatura econômica, como foram interpretadas ao longo de suas transformações e quais outras questões foram relacionadas ao seu crescimento. Para isso, reconstrói-se o desenvolvimento dos principais debates sobre o setor ao longo do século XX, com atenção especial à maneira como a crescente incorporação das TICs aos serviços passou a ser tratada a partir dos anos 1970. São examinadas as explicações sobre seu crescimento, as propostas de novas classificações e formas de mensuração, a perspectiva pós-industrial, a crescente interação entre serviços e indústria e, posteriormente, as interpretações relacionadas às plataformas e aos bens informacionais.

Por meio dessa reconstrução, constata-se que a questão dos serviços permeia discussões mais amplas sobre o que configura a produção de riqueza no capitalismo e sobre como o trabalho é organizado no processo de produção. O debate em torno do conceito de serviços mostrou-se capaz de aglutinar discussões que vão desde a estrutura produtiva da economia até percepções sobre o papel do trabalho e sobre como ele vem sendo modificado pelas novas tecnologias. Entretanto, a literatura majoritária dedicada a tais transformações consolidou uma agenda concentrada principalmente na caracterização técnica dos serviços e na mensuração de sua produtividade. Essa perspectiva acaba por tratar o crescimento do setor, a presença de atividades “imateriais” e a expansão do trabalho cognitivo como fenômenos isolados ou autônomos, explicados pelas propriedades das próprias atividades, das mercadorias ou das tecnologias utilizadas. Com as plataformas e os bens informacionais, essa limitação é aprofundada.

Argumenta-se, portanto, pela relevância da consolidação de uma agenda de investigação que passe pela compreensão das relações sociais de produção como forma de apreensão das transformações ocorridas no setor e na economia, contextualizando-as historicamente e relacionando-as às tendências e às necessidades próprias do sistema capitalista.

Além desta introdução e das considerações finais, o artigo está organizado em quatro seções. A primeira reconstrói as interpretações sobre o crescimento dos serviços e sua relação com as TICs desde a década de 1970, destacando os debates sobre produtividade, classificações setoriais, economia pós-industrial e interação entre serviços e indústria. A segunda examina como a expansão das plataformas e dos bens informacionais aprofunda essas transformações e renova as discussões sobre conhecimento, imaterialidade e trabalho. A terceira apresenta os fundamentos de uma análise baseada na forma social e na totalidade do processo de produção. Por fim, a quarta seção parte da forma social do processo de produção para identificar tendências do capitalismo contemporâneo evidenciadas pelas mudanças nos serviços identificadas até então.

I. A construção da visão sobre a economia de serviços e sobre as tecnologias da informação e comunicação desde a década de 1970

As transformações econômicas observadas a partir da década de 1970 podem ser interpretadas por diferentes perspectivas analíticas, que enfatizam aspectos distintos do processo histórico. Nesta seção, parte-se da compreensão de que uma das chaves de leitura dessas mudanças foca nas transformações do processo de produção associadas ao avanço e à difusão das TICs no setor de serviços. Sob essa perspectiva, a discussão apresentada a seguir reconstrói a literatura predominante que buscou interpretar essas transformações entre as décadas de 1970 e o início dos anos 2000. Mais do que oferecer um panorama das mudanças econômicas do período, essa revisão permite identificar quais concepções sobre a incorporação das TICs à produção orientaram os diagnósticos elaborados naquele contexto, bem como os métodos e categorias mobilizados para interpretá-las. Ao fazer essa análise, evidencia-se que diferentes leituras sobre a aplicação da tecnologia à produção implicam diferentes compreensões acerca das relações entre indústria e serviços, dos mecanismos de geração de valor e, em última instância, do próprio modo de produção.

O contexto que justifica esse foco é o de grandes mudanças na produção dos países desenvolvidos a partir das décadas de 1970 e 1980, refletidas em transformações entre os setores. Ao observar os indicadores setoriais de distribuição do produto nacional e os de distribuição da força de trabalho dos anos 1950 até 1990, nota-se que a agricultura manteve a tendência identificada nas décadas anteriores¹ de declínio em sua participação, enquanto a indústria, mesmo em países em que obteve crescimento, apareceu em parcelas muito menores que os serviços, estes, em 1990, em média, já representando 65% e 66% do PIB e da força de trabalho, respectivamente, dos países analisados² (Meirelles, 2008, p. 25).

Com o setor de serviços ganhando destaque, as explicações tradicionais de Clark (1940) e Fisher (1939), formuladas na primeira metade do século XX e baseadas em análises de mudanças nos padrões de consumo que associavam o crescimento dos serviços ao aumento da renda *per capita*, receberam novas camadas na década de 1960 por Fuchs (1965) e Baumol (1967), que as retomam, principalmente pelo contexto de estagnação da economia americana vinculada à observação do baixo desempenho em produtividade dos serviços (Oliveira, 2011). Ambos os autores observam a baixa produtividade dos serviços em relação aos produtos manufaturados, mas apresentam diagnósticos e perspectivas diferentes. Fuchs (1965) encontra empiricamente que os serviços não possuem uma elasticidade-renda da demanda maior do que a de bens manufaturados, como afirmavam Fisher e Clark, sendo responsável por dar vazão a críticas sobre a insuficiência dessa visão como explicação para o crescimento dos serviços sem maiores considerações acerca da heterogeneidade das atividades agrupadas sob o nome. Constrói, assim, uma visão mais positiva sobre os serviços, apesar da baixa produtividade, chamando a atenção para uma nova fase do desenvolvimento econômico iniciada no pós-guerra, marcada pelo crescimento dos serviços *intermediários*, consumidos pelas indústrias, pela maior presença

¹ Kuznets ([1966]/((1983), p. 64-68) construiu a evolução dos setores da agricultura, indústria e serviços de 1850 a 1950 pela perspectiva de distribuição do produto nacional e da mão de obra. Clark (1940) e Fisher (1939) também conduziram estudos que apontaram para essas tendências.

² Os países analisados foram Reino Unido, França, Alemanha, Holanda, Dinamarca, Suécia, Itália, Estados Unidos, Espanha e Japão.

de pequenas empresas de serviços, com trabalho “menos alienante” e com maior capacidade de atenuar oscilações nos ciclos econômicos, devido a maior estabilidade do setor em termos de mão de obra (Fuchs, 1965).

Baumol (1967), por outro lado, ressaltou os problemas provocados pela baixa produtividade, firmando o conceito de *doença de custos*, elaborado a partir da percepção da grande dificuldade do setor em obter ganhos nesse quesito, o que acabava por criar uma situação de aumento crescente dos custos de fornecimento de serviços devido à incapacidade de redução de mão de obra no setor. Os autores enxergavam possibilidades pequenas de alteração desse cenário de disparidade de produtividade entre os setores, com equipamentos de *self-service*, por exemplo. Tal processo de “desindustrialização” – como posteriormente foi classificada a mudança setorial – independente de seus efeitos, positivos ou negativos, portanto, foi interpretado, naquele momento, como simples consequência do crescimento da produtividade na manufatura que não conseguiria ser reproduzida pelo setor de serviços (Rowthorn; Ramaswamy, 1999).

A partir das concepções de Fuchs e Baumol, o debate específico sobre o setor de serviços segue, buscando novas classificações, tipologias e características das atividades do setor que fossem mais adequadas para captar elementos que contribuíam para a produção manufatureira, ampliando, assim, as formas de mensurá-los de maneira mais adequada que residualmente, de modo a melhor entender seu papel no crescimento ou na estagnação econômica. Nos anos que se seguem, com o contexto econômico e tecnológico dos anos 1970, isso se transforma.

1.1 Crise, capitalismo pós-industrial e o imaterial

A dificuldade do modelo fordista em manter seus níveis de produtividade com sua produção em massa, bem padronizada, controlada por grandes empresas com alto grau de centralização, tentou ser superada com a introdução de tecnologia que auxiliava na reorganização da produção em modelos flexíveis, com conexões de redes de empresas menores, dependentes

cada vez mais em computadores, controle de qualidade, treinamento, planejamento e produção *just in time* (Freeman; Perez, 1988), o que possibilitou, também, um crescimento da possibilidade de internacionalização dos processos de produção.

Esse processo de transformação na produção associado à difusão das TICs afetou profundamente os serviços e contribuiu para o surgimento de uma explicação diferente sobre o setor que focava na característica “imaterial” dessas atividades como ponto chave para o surgimento de uma economia em que a indústria e a produção de bens não eram mais o centro da produção de riquezas e do crescimento econômico: a perspectiva pós-industrial.

Por outro lado, seguiram-se, também, interpretações que partiram das reflexões levantadas por Fuchs e Baumol para entender a investigação da crescente incorporação de tecnologia nos serviços, buscando novas formas mais adequadas de compreender as particularidades do setor frente ao processo em curso. Amplia-se, assim, a agenda de pesquisa sobre o setor, que passa a incluir questões de sua interação com o processo de avanço e difusão das tecnologias de informação e comunicação, a relação com mudanças na organização técnica e geográfica da produção, processos de inovação, aumento na presença do comércio internacional, dentre outras (Barras, 1986; Bell, 1973; Browning; Singelmann, 1978; Freeman; Perez, 1988; Katouzian, 1970; Kon, 2004; Marshall, 1988; Miozzo; Soete, 2001).

Para compreender esse debate, convém analisar, em um primeiro momento, a formulação da perspectiva pós-industrial para, em seguida, retornar às interpretações que buscaram compreender a incorporação das TICs aos serviços sem pressupor uma ruptura com a sociedade industrial. O principal nome em defesa da ascensão de uma economia pós-industrial foi Daniel Bell (1973), argumentando que as novas tecnologias deslocam o papel do conhecimento e da informação na produção para uma posição central, afetando, com isso, toda a organização da sociedade e, consequentemente, da economia. Para ele, uma das principais consequências disso é a alteração da dinâmica de interação entre ciência e produção, com a ciência utilizada

cada vez mais para fins econômicos específicos, com o surgimento de “indústrias de base científicas” (baseadas em computadores, eletrônicos, polímeros etc.) que colocam o trabalho de Pesquisa e Desenvolvimento no centro de sua produção, aumentando, também, a demanda por trabalho qualificado e técnico (Bell, 1973). Ao contrário de outros autores que, na época, buscavam perspectivas para além da elasticidade-renda a fim de compreender o crescimento dos serviços, Bell se utilizou desse argumento para mostrar como era possível explicar e prever que o setor de serviços tenderia a ampliar sua participação relativa em relação à indústria, já que, conforme aumentava a produtividade na manufatura e os produtos produzidos por ela se tornavam mais baratos, o consumo iria migrar e se concentrar no setor terciário, com gastos em restaurantes, hotéis, saúde, educação etc., transformando-o no principal setor da economia em termos de participação no produto e no emprego. Dentro dessa perspectiva, a qualidade de vida passaria a ser medida cada vez menos exclusivamente pela quantidade de bens disponíveis, e cada vez mais pela qualidade dos serviços ofertados, com a produção manufatureira representando uma parcela relativamente menor do consumo e da satisfação de necessidades da população.

A diversificação e especialização dos serviços cresce e não é possível mais falar em uma sociedade de base industrial. A ascensão dos serviços deixa de representar apenas uma transformação na composição setorial da economia e passa a ser interpretada como evidência de uma mudança qualitativa, na qual a indústria perde sua centralidade econômica e social para um novo paradigma produtivo baseado no conhecimento e na informação.

1.2 Novas tipologias para os serviços e críticas à visão pós-industrial

Na literatura econômica dos anos seguintes, Katouzian (1970), Browning e Singelmann (1978; 1980), Gershuny (1978), Hill (1977) e Walker (1985) são exemplos de nomes relevantes para entender os debates levantados nas décadas de 70 e 80, construídos em meio às críticas formuladas na década anterior das hipóteses e métodos de Fisher e Clark, a maior diversificação e utilização de

tecnologia nos serviços e ao crescimento da visão pós-industrial. Como pode ser observado no quadro abaixo, o esforço em fornecer classificações novas, capazes de refletir as mudanças em curso, foi bastante presente:

Quadro 1 - Classificações dos Setores e Serviços na Economia

Autores	Tipologias
Fisher-Clark (1939-1940)	• Primário (agricultura e mineração) • Secundário (manufatura) • Terciário (resíduo)
Katouzian (1970)	• Serviços complementares, cujo consumo é sensível ao aumento da renda <i>per capita</i> e da função lazer, como educação, saúde, entretenimento, hotéis etc. • Serviços novos, aqueles relacionados à produção de bens e fazem parte do processo de industrialização e urbanização, como bancos, varejo, transportes • Serviços antigos, aqueles que existiam desde antes da industrialização, como choferes
Browning e Singelmann (1978)	• Extrativismo • Transformação • Serviços distributivos (transportes e estoque, comércio) • Serviços aos produtores, <i>producer services</i> (de comunicação, financeiros, imobiliários, legais, seguradoras, de contabilidade, engenharia); • Serviços sociais (saúde, educação, defesa, correios, governo, ongs) • Serviços pessoais (domésticos, hotéis, restaurantes, lazer, salões de beleza, etc.)
Hill (1977)	• Serviços direcionados aos bens • Serviços novos direcionados às pessoas
Walker (1985)	• Serviços de suporte à produção de mercadorias cujo resultado é um produto concreto e palpável • Serviços de circulação de mercadorias, trabalho, dinheiro e informação e serviços relacionados a aluguel e transferência produtiva e de propriedade de ativos • Serviços baseados essencialmente em trabalho intangível • Serviços governamentais

Fonte: (Browning; Singelmann, 1978; Clark, 1940; Fisher, 1939; Hill, 1977; Katouzian, 1970; Walker, 1985).

Por meio de sua classificação, Katouzian (1970) observa como países desenvolvidos e subdesenvolvidos tiveram trajetórias muito diferentes até chegarem a um nível elevado de presença do setor de serviços como um todo. Os primeiros obtiveram um crescimento de serviços explicado principalmente por avanços tecnológicos, reorganização da produção e aumento da renda *per capita*; enquanto os últimos por motivos relacionados à desigualdade de renda, excesso de burocracia estatal, paternalismo e baixos níveis de qualificação de mão de obra. O resultado são setores de serviços muito diferentes entre si, que nem sempre são sinais de crescimento econômico.

Browning e Singelmann (1978; 1980) procuram construir uma nova classificação setorial da economia que possibilite, também, a apreensão de mudanças ocupacionais e industriais ao longo do processo de desenvolvimento econômico, incluindo, assim, critérios sobre tipo de usuário e de mercado. Eles entendem que não é possível construir uma explicação homogênea que gire em torno, exclusivamente, do crescimento da importância de atividades “imateriais” e da “informação” na economia, pois há motivações específicas que explicam o crescimento, ou não, de determinadas serviços que vão além dessa caracterização, muitas vezes relacionadas ao comportamento nos setores industriais.

Gershuny (1978), ainda que sem propor uma nova classificação, marca o debate sobre os serviços com o conceito de “*self-service economy*”. Para ele, atribuir a ascensão de uma sociedade pós-industrial e “imaterial” a alterações no consumo é insuficiente e não possui evidências empíricas. Novas demandas também podem ser atendidas com a criação de novas mercadorias com maior tecnologia, como foi o caso da máquina de lavar. Além disso, a presença de mais trabalhadores dos serviços na economia não pode levar a uma conclusão tal, pois pode ser atribuída tanto a um processo de produção mais técnico, com maior divisão do trabalho, que incentiva a presença de serviços intermediários na cadeia de produção de bens materiais, ou, também, a um aumento da demanda por serviços finais, como saúde e educação. O caminho do desenvolvimento econômico em que se observa a

criação de novas demandas, com aumento de renda e mais trabalhadores nos serviços, não significa a prevalência do “imaterial” ou o fim da relevância da indústria.

Hill (1977) e Walker (1985), por outro lado, propõem uma completa reavaliação das características que definem o que é um serviço para que seja devidamente entendido dentro da perspectiva do processo de produção. Hill (1977) entende que os serviços são uma mudança ao longo de um espaço de tempo e não podem seguir a mesma lógica de categorização de um bem. Um serviço requer que seu processo de produção ocorra simultaneamente ao seu consumo para ser assim denominado, não podendo estar inserido dentro da cadeia de produção um produto material. Walker (1985) argumenta que o que diferencia um bem de um serviço é a *forma* do trabalho e o que esse trabalho produz: o trabalho dos serviços não pode ter como resultado um produto material e tem a característica de ser personalizado, irreproduzível.

1.3 As TICs, a difusão da internet e a indústria de serviços

Na década de 1990, conforme a fronteira entre bens e serviços se torna mais tênue com a intensificação do uso de informação no processo de produção de diversas atividades econômicas, possibilitada pela criação da *World Wide Web*³, e a rápida difusão dos microcomputadores, os debates sobre serviços ganham mais uma camada de interpretações. Firma-se um clima otimista em relação às novas tecnologias de informação e comunicação, apresentando-as como soluções para problemas na produção, organizacionais, técnicos e, também, sociais (Freeman; Louçã, 2001; Greene, 2021). Isso se estende para leituras sobre serviços, de forma que visões negativas perdem espaço para análises que passam a tratá-los sob categorias semelhantes às utilizadas para a manufatura, especialmente em relação à inovação, à produtividade e à organização da produção.

³ Albuquerque (2019) argumenta que a invenção da *www*, pelo seu radical impacto, pode ser considerada uma sexta revolução tecnológica.

Miles (1993), Miozzo e Soete (2001) chamam a atenção, particularmente, para a forma como a crescente interação entre serviços e indústria tem provocado mudanças variadas na organização da produção. Miles (1993) acredita que isso ocorre como consequência do avanço das tecnologias de informação e comunicação, propícias a serem implementadas no setor de serviços por sua potencialidade em separar o instante da produção do instante do consumo, algo que, até então, impunha restrições geográficas e temporais à realização dessas atividades. Junto a isso, a expansão da infraestrutura de telecomunicação contribui de maneira ainda mais intensa para a diluição dessas restrições, fazendo com que essas mudanças transbordem para a forma como outros setores se organizam, criando uma “nova economia industrial”, onde se observa um processo mútuo em que serviços se tornam cada vez mais parecidos com a manufatura em termos de organização da produção, inovação, uso de tecnologias e possibilidade de padronização e comercialização, e vice-versa. Primeiramente, o setor manufatureiro intensifica sua demanda por prestadores de serviços especializados como consequência da reorganização da produção possibilitada pelas TICs. O uso de TICs na manufatura para coleta e processamento de dados surge como meio de solucionar problemas atribuídos ao modelo fordista de produção, altamente verticalizado e padronizado. Com a reorganização da produção em um modelo de “especialização flexível”, com ciclos de produção curtos e personalizados, com integração, coordenação e gerenciamento feitos através de sistemas de informação capazes de produzir relatórios rapidamente, processos e atividades historicamente “internalizados” pelas grandes corporações começam a ser “externalizados” nos países desenvolvidos, contribuindo para um aumento na demanda por prestadores de serviços especializados. Surgem, assim, ramos especializados de serviços *intensivos em conhecimento*⁴ de diversos tipos, como pesquisa e desenvolvimento (P&D), *design*, *marketing*, distribuição e manutenção pós-venda, serviços de informática (*software* e processamento de dados), serviços de consultoria

⁴ Posteriormente se difunde a denominação desses serviços pela sigla *knowledge-intensive business services* (KIBS) (Hauknes, 1996; Miles, 1993; Oliveira, 2011).

gerencial, de controle de qualidade e de contabilidade, dentre outros (Miles, 1993; Miozzo; Soete, 2001). Os serviços ganham maior capacidade de se internacionalizar e passam a ser partes frequentes do processo produtivo em geral, o que provoca mudanças nas estruturas das próprias empresas de serviço e, também, no comércio internacional, favorecendo a criação de conglomerados oligopolistas transnacionais de serviços. Miozzo e Soete (2001), portanto, percebem que a interação entre serviços e indústria tem gerado tendências contraditórias, descentralizadoras, por um lado, ao possibilitar maior horizontalidade e personalização em alguns ramos da produção, e, por outro, centralizadoras, principalmente nos setores de novos serviços de informação, mas, também, com a expansão do modelo de franquias internacionais desde a década de 1980.

Por meio dessa crescente aproximação e interação entre serviços e manufatura, também começam a ser investigados novos padrões de inovação e P&D e novas formas de mensuração da produção, com a defesa recorrente da necessidade de uma análise que os coloque sob um mesmo quadro teórico (Amable; Palombarini, 1998; Bryson; Daniels, 2010; Castellacci, 2007; Gallouj; Savona, 2009; Kon, 2004; Oliveira, 2011; Riddle, 1986). Amable e Palombarini (1998), inspirados no trabalho de Richard Barras (1986)⁵, por exemplo, apontam como alguns tipos de serviços incorporam tão ou mais P&D que algumas manufaturas, corroborando a ideia de obsolescência da visão da manufatura como motor da economia. Gallouj e Savona (2009) chamam a atenção para a necessidade de se utilizar uma conceituação de produto que passe pela perspectiva de satisfação de necessidades, de modo que um produto possa ser qualquer bem ou serviço, independente de sua materialidade ou imaterialidade. Eles sugerem isso como ponto de partida para solucionar os problemas de mensuração dos serviços em termos de produtividade e valor adicionado, portanto, como caminho para

⁵ Barras (1986), em *Towards a theory of innovation in services*, foi um dos primeiros a pontuar como a inovação em serviços ocorre de uma forma diferente da indústria tradicional, uma vez que na manufatura os produtos são os primeiros a sofrer com inovações, enquanto nos serviços são os processos os pioneiros.

a compreensão da equivalência da relevância dos serviços às indústrias na economia. Um exemplo rumo a essa mudança pode ser observado em 2018, quando a ONU, publicou uma revisão de sua classificação de *Broad Economic Categories (BEC)* – criada em 1971 com o objetivo de classificar produtos internacionalmente para construção de estatísticas de comércio internacional (ONU, 2018) – quando passa a incluir os serviços dentro de sua lista de produtos, com a justificativa de que as alterações sofridas no setor foram capazes de fazer que os serviços deixassem ser *non-tradables*, não armazenáveis, muito personalizáveis e insensíveis à concorrência por preços, passando a representar parte significativa do comércio internacional.

Ainda que reconhecendo as diferentes possibilidades de desenvolvimento dos setores da economia em diferentes países, constrói-se, portanto, uma visão que integra positivamente os serviços e o uso das tecnologias de informação e comunicação à produção. Entretanto, a intensificação dos processos de internacionalização da produção e dos serviços nas décadas de 1990 e 2000, somada, posteriormente, à rápida expansão das plataformas digitais após a crise de 2008, recoloca em novos termos as discussões acerca da importância do elemento “imaterial” da produção. Nesse contexto, ganha força um conjunto de interpretações que procura compreender a crescente importância do conhecimento, da informação, dos dados e dos bens informacionais para a economia, retomando elementos do debate sobre economia pós-industrial nos anos de 1970.

2. A mudança no debate com as plataformas e os bens informacionais no setor de serviços: o então capitalismo informacional ou capitalismo de plataforma

As plataformas aparecem nos anos 1990 com a característica básica de fornecer infraestrutura digital para a interação de dois ou mais grupos (seja de clientes, seja de produtores, fornecedores de serviços etc.), resultado do processo descrito anteriormente de crescente incorporação das tecnologias

de informação e comunicação, de dados e da internet nos modelos de negócios das empresas (Srnicek, 2017). Elas são intermediárias, e, portanto, extremamente dependentes de seus usuários, além de poderem ter como produto um bem, um serviço, ou uma combinação dos dois. Com isso, se tornam um aspecto essencial à compreensão da discussão anterior com sua crescente dificuldade (e até irrelevância) em diferenciar bens e serviços.

Primeiramente, é importante ressaltar como a crise de 2008, para Srnicek (2017), se tornou um marco para as plataformas e para o discurso que as cercam. Ela provocou alterações na política monetária e aumento na poupança, gerando uma liberação de dinheiro em busca de investimentos com retornos melhores do que em títulos com juros baixos. Como consequência, grandes volumes de *venture capital* foram direcionados a *start-ups*, levando a um *boom* nas plataformas. O interesse e a esperança na tecnologia são renovados, com foco no discurso positivo sobre “conhecimento” e nas novas possibilidades da automação, do “imaterial” (Srnicek, 2017, p. 29-44), perpetuando a visão em que a pobreza, a falta de trabalhos bem remunerados, são problemas de “acesso” à tecnologia⁶ (Greene, 2021). Srnicek (2017) divide as plataformas em cinco tipos principais:

- (i) as de propaganda, como Google e Facebook, foram pioneiras em tornar a extração e a análise de dados de seus usuários capazes de gerar lucros⁷ (Srnicek, 2017, p. 33);
- (ii) as de nuvem, que têm como exemplo a Amazon Web Services (AWS), que oferece mais de duzentos serviços de *datacenters*, indo de serviços de computação, armazenamento, bancos de dados, manutenção, à inteligência artificial, *machine learning*, *data lakes*, análises de dados, aplicações prontas e Internet das Coisas, possui milhões de usuários ao redor do mundo,

⁶ Greene (2021), em *The Promise of Access: Technology, Inequality, and the Political Economy of Hope*, debate como de 1972 a 2002 é construída uma “doutrina do acesso”, colocando a pobreza como um problema tecnológico, isentando o Estado de solucionar essa questão com políticas sociais e contribuindo para o discurso pró-austeridade.

⁷ Em 2016, 89% das receitas da Google e 96,6% do Facebook vinham de anunciantes (Srnicek, 2017, p. 33).

dentre empresas⁸, startups e órgãos governamentais (“O que é AWS?”, 2014). A contratação desses serviços nesse tipo de plataforma geralmente acontece sob a forma de assinatura, o que possibilita a terceirização completa de vários setores de tecnologia da informação (Srnicek, 2017, p. 37);

(iii) as industriais, associadas ao que se conhece como Internet das Coisas, Internet Industrial ou Indústria 4.0⁹, surgindo quando dispositivos como sensores, câmeras, monitores, smartphones, chips e outros dispositivos de comunicação inteligentes (chamados de “coisas”) são usados na produção e passam a integrar centros de dados à internet ou centros de dados em nuvens, o que permite o processamento em tempo real de dados, seu monitoramento, controle e maior eficiência ao processo (Georgakopoulos et al., 2016; Srnicek, 2017) – esse processo de “digitalização da manufatura”, possibilitado pela redução de custos de sensores e outros pequenos dispositivos, bem como pela evolução da computação em nuvem, de sistemas integrados, da internet móvel, e de outras tecnologias, cria uma interação próxima entre o setor industrial e o de serviços modernos (ou intensivos em conhecimento) (Pereira, 2021);

(iv) as de produtos, que têm como maior exemplo o Spotify; esse tipo de plataforma “gera receitas se utilizando de outras plataformas para transformar um bem tradicional em um serviço ao cobrar aluguel ou taxas de assinaturas pelo uso desses serviços” (Srnicek, 2017, p. 32, tradução nossa);

(iv) as “enxutas” (*lean platforms*); assim como as plataformas de produtos, elas são o resultado de uma combinação da Internet das Coisas e da computação em nível, tendo a extração, a análise e o monitoramento de dados coletados pelos seus usuários no centro do seu negócio, tanto para seu funcionamento quanto para a manutenção de seus níveis de competitividade; as

⁸ Em 2021, “Meta, empresa dona do Facebook, Instagram, WhatsApp e outras companhias., selecionou a AWS como seu provedor de nuvem de longo prazo com o objetivo de acelerar a pesquisa e o desenvolvimento de inteligência artificial” (Amazon: Relatório Trimestral de Atividades, 2022, tradução nossa).

⁹ Termo popularizado na Alemanha como sinônimo de uma quarta revolução industrial, quando se desenvolvem fábricas inteligentes, mais eficientes, flexíveis e ecológicas (Georgakopoulos et al., 2016; Shiyong Wang et al., 2016).

plataformas enxutas que sofreram o maior *boom* pós-2008 e foram criadas para centralizar diversos fornecedores de serviços, como transporte (Uber), hospedagem (Airbnb), entrega de comida e supermercado (Ifood, Rappi), dentre outros (TaskRabbit, Mechanical Turk), com a particularidade de serem um modelo altamente baseado em terceirização, de forma que os trabalhadores, o capital fixo, os custos de manutenção e de treinamento, todos são terceirizados.

Com este resumo sobre o que são plataformas, seus principais produtos, entre bens e serviços dos mais variados tipos, chama a atenção a forma como conseguem aglutinar tendências iniciadas conforme as tecnologias de informação e comunicação e se consolidam como um produto final e como um meio de trabalho. Explicando de que forma isso acontece, Zukerfeld (2022) denomina capitalismo informacional a etapa iniciada na década de 1970 e a divide em duas fases: uma fase de redes, que se estende até os anos 2000, e uma fase de plataformas, iniciada desde então. Na fase inicial, a informatização e a automatização modificam trabalhos já existentes, criam outros especificamente vinculados ao setor de informação e consolidam a produção de bens informacionais, como *softwares*, textos e conteúdos audiovisuais, firmando um setor produtivo específico responsável por produzi-los e fornecê-los para os demais setores da economia (Zukerfeld, 2022). Na segunda fase, essas tendências são aprofundadas pelos novos processos de automatização, *machine learning*, inteligência artificial, “robótica móvel” (*mobile robotics*) e plataformização do trabalho (Zukerfeld, 2022). As plataformas, portanto, apenas representam um novo momento do processo de incorporação das TICs à produção.

Tais transformações contribuíram para que as interpretações sobre a economia contemporânea e sobre o setor de serviços se deslocassem para as plataformas e para os chamados bens informacionais, também denominados mercadorias-conhecimento ou mercadorias-informação. Shapiro e Varian (1999) definem essas mercadorias como aqueles bens cuja principal característica é ter o custo de produção determinado pelos “custos da primeira cópia”

(*first-copy costs*), pois possuem o custo de produzir a informação, o conhecimento, em primeiro lugar, e, depois disso, possuem custos marginais de reprodução próximos de zero ou iguais a zero (Shapiro; Varian, 1999, p. 21). Além de reproduzíveis em escala praticamente ilimitada, são não-rivais, pois sua utilização e consumo por um usuário não reduz sua disponibilidade para outros. Teixeira (2009) e Oliveira (2017) ressaltam, ainda, o caráter imaterial dessas mercadorias, pois seu conteúdo pertence ao plano da informação e do conhecimento, embora sua armazenagem, circulação e utilização dependam de suporte material, o que geralmente cria dependências das formas de proteção da propriedade intelectual para garantirem sua lucratividade.

Argumenta-se, então, que os bens informacionais e as plataformas tornam ainda mais tênue a distinção tradicional entre bens e serviços. Atividades antes limitadas pela simultaneidade entre produção e consumo podem ser gravadas, armazenadas, reproduzidas e comercializadas em escala por meio da infraestrutura digital. Da mesma forma, bens materiais, como computadores, passam a ter seu valor de uso condicionado à utilização de *softwares* e outros conteúdos informacionais. Assim, um mesmo produto pode ser interpretado como bem, serviço ou combinação de ambos, dependendo do enfoque adotado e da forma como é produzido, distribuído e consumido (Kon, 2004), o que é agravado com as plataformas e sua capacidade de reunir bens tradicionais, serviços e bens informacionais em uma mesma mercadoria. Com isso, conhecimento e trabalho “imaterial” se consolidam como uma questão maior que apenas os serviços, ainda que seja um problema atrelado ao crescimento do setor e da consolidação do modelo de flexibilização produtiva.

A partir desse contexto, cresce o emprego dos termos “economia compartilhada”, “economia de plataforma”, frequentemente associados à visão otimista sobre a tecnologia, com ajuda da mídia, de acadêmicos e de políticos, atores centrais na consolidação dessas empresas no mercado como capazes de construir novos laços de solidariedade, gerar novos empregos e até acabar com o consumismo (Harnett, 2020). Ademais, como o setor de serviços é responsável por grande parcela de geração de empregos em diferentes

países, o uso das plataformas rapidamente revive¹⁰ uma série de estudos sobre o “futuro do trabalho” e de “adeus ao trabalho” (Benanav, 2020; Diners-tein; Pitts, 2021; Harnett, 2020). Na mídia, destaca-se a publicação, de 2015, do *New York Times* do artigo de opinião da revista *Turning Points*, com o título *The end of work?*¹¹ em que se discute a invenção de uma inteligência artificial capaz de aprender a jogar videogames sem programação prévia, além do uso de diversas grandes corporações como a IBM e Facebook que utilizam softwares de inteligência artificial em seus processos.

A presença das visões sobre “economia compartilhada” e “adeus ao trabalho” expõem, porém, uma dificuldade crescente em interpretar as mudanças ocorridas no setor de serviços apenas pelas perspectivas até então construídas, nas quais não são questionadas as definições de serviços e tampouco as de produção. As plataformas, pelo seu impacto no setor, reforçam a necessidade de recuar e refletir, em primeiro lugar, sobre o que é a produção de riqueza e qual o papel do trabalho para, então, retomar os debates sobre qual é o papel dos serviços e qual o impacto da automatização nos empregos do setor. Sem isso, os pontos levantados têm sido encaminhados progressivamente na direção dos defensores da perspectiva “pós-industrial” popularizada por Bell nos anos de 1970, que oferece respostas sem considerar especificidades históricas nas quais as relações sociais se inserem e se reproduzem sob o capitalismo.

3.A possibilidade de outro debate

A partir da reconstrução da literatura realizada nas seções anteriores, é possível observar que é recorrente na literatura sobre serviços a tentativa de explicar as transformações da produção a partir das características

¹⁰ Benanav em *Automation and the future of work*, de 2020, mostra como a ansiedade em torno do progresso tecnológico ser capaz de extinguir o trabalhador existe desde meados do século XIX, com picos nos 1930s, 1950s e 1980s e reemergindo com mais força após 2010, dado o crescimento da robótica, do *machine learning*, da inteligência artificial e das plataformas.

¹¹ Nota-se a semelhança de títulos com o livro de Jeremy Rifkin publicado em 1995 sobre o inevitável declínio do desemprego no mundo.

técnicas das atividades, dos produtos e das tecnologias utilizadas, tratando o setor de maneira relativamente isolada dos demais processos econômicos. Com a consolidação das TICs e, posteriormente, com o crescimento das plataformas e dos bens informacionais, essa tendência se intensifica: o conhecimento, a informação e o trabalho “imaterial” ou cognitivo passam a ser apresentados como elementos autônomos e determinantes da economia, separados dos demais trabalhos e processos materiais necessários à produção e à circulação das mercadorias (Colombini, 2023). Assim, mudanças na organização técnica do trabalho e nas características do que é produzido são frequentemente tomadas como evidências de uma transformação mais ampla da própria produção, sem que se explicita de que maneira essas novas atividades se articulam com o conjunto do processo produtivo.

Pela insuficiência das explicações que olharam para características dos serviços de maneira isolada, propõe-se analisá-los partindo da compreensão da forma social do processo de produção, não apenas de seu aspecto técnico-material, ou seja, a partir da “totalidade das relações de produção que constituem a ‘estrutura econômica’ do capitalismo” (Rubin, 1987, p. 15). Essa noção de totalidade é construída sob a percepção de que há uma união do processo técnico-material e de suas formas sociais que caracteriza a relação entre as pessoas na economia capitalista. A economia capitalista está situada em um determinado estágio de desenvolvimento social da produção, com relações sociais específicas, o que torna a análise apenas do aspecto técnico da produção inadequada para entender as suas particularidades.

A primeira relação social a ser considerada é a base que estrutura a sociedade capitalista: a troca. No capitalismo, forma-se uma sociedade de produtores independentes, em que o vínculo entre tais produtores é criado apenas no momento da troca, no mercado. Não há uma relação prévia que determine o caminho das mercadorias produzidas, é a compra e a venda que estabelece uma relação direta de produção entre os indivíduos. Quando

acontece uma generalização da forma mercadoria e os produtores passam a considerar as condições de mercado, as relações entre as pessoas passam a aparecer como relação entre as coisas, fazendo com que, ao mesmo tempo que as coisas adquiram determinada forma social, os proprietários de determinados elementos da produção apareçam como sua forma:

A transformação das *relações sociais* de produção em *propriedades* sociais “objetivas” das coisas é um fato da economia mercantil-capitalista e uma consequência dos nexos distintivos entre o processo de produção material e o movimento das relações de produção. O erro da economia vulgar não reside no fato de que ela dá atenção às formas materiais da economia capitalista, mas em não ver o vínculo destas com a forma social da produção e não as derivar desta forma social, e sim das propriedades naturais das coisas (Rubin, 1987, p. 41, grifo do autor).

Olhar para as características técnicas das coisas pode funcionar como um ponto de partida, mas deve ser apenas um suposto para que a atenção consiga se voltar às relações sociais entre as pessoas no processo de produção. Ou seja, as relações sociais não podem ser explicadas pelas características das coisas. Quando esse erro é cometido, a característica limitada de certas formas históricas é perdida, já que são as relações sociais de produção determinadas que estabelecem os traços distintivos de cada tipo de economia.

Por essa perspectiva que contesta a eternização das relações sociais baseadas na troca, Marx, nos *Grundrisse*, adverte que a busca por elementos comuns a todas as épocas como forma de explicar a produção de riqueza impede a observação de que, “quando se fala de produção, sempre se está falando de produção em um determinado estágio de desenvolvimento social da produção de indivíduos sociais” (Marx, 2011, p. 41). É preciso considerar, portanto, não o que há em comum, mas as articulações das diferenças:

[...] não há produção em geral, também não há igualmente produção universal. A produção é sempre um ramo particular da produção – por exemplo, agricultura, pecuária, manufatura, etc. – ou uma totalidade [...]

a produção também não é somente produção particular. Ao contrário, é sempre um certo corpo social, um sujeito social em atividade em uma totalidade maior ou menor de ramos de produção (Marx, 2011, p. 41).

Retoma-se, assim, a importância da percepção de totalidade do processo de produção. Só é possível superar a contradição entre a produção *em geral* e suas determinações específicas quando ela é entendida como uma *totalidade* que possui diferentes momentos de existência – a produção, a distribuição, a troca e o consumo – que devem ser entendidos como uma “articulação orgânica, dialeticamente articulada” (Paula, 2010, p. 98):

O resultado a que chegamos não é que produção, distribuição, troca e consumo são idênticos, mas que todos eles são membros de uma totalidade, diferenças dentro de uma unidade. A produção estende-se tanto para além de si mesma na determinação antitética da produção como sobrepõe-se sobre os outros momentos. É a partir dela que o processo sempre recomeça (Marx, 2011, p. 52).

A necessidade de entender a articulação desses movimentos leva Marx ao método que eleva do abstrato ao concreto e cria condições para o pensamento apreender o concreto em suas múltiplas determinações. A exposição do plano de Marx e sua “crítica da economia política” nos *Grundrisse* demonstram um processo de síntese, em que a visão da economia como um “todo orgânico” permite “suprassumir” a teoria clássica do valor-trabalho. É descoberta, então, a “teoria da forma do valor”, que introduz a problemática das formas sociais das coisas através das relações de produção entre as pessoas e cujo pressuposto é uma sociedade com uma estrutura produtiva determinada em que a mercadoria é a finalidade principal da produção, de modo que o trabalho social pode ser expresso somente no valor, expressão material do trabalho abstrato (Paula, 2010; Rosdolsky, 2001; Rubin, 1987).

Nesse sentido, a troca como relação básica faz com que o valor tome a forma social do produto do trabalho, o trabalho assalariado a determinação social do trabalho e o capital a forma social adquirida pelos meios de

produção quando utilizados pelo trabalho assalariado. Formam-se, assim, as características históricas básicas do modo de produção capitalista:

Primeiro, ele produz seus produtos como mercadorias. Produzir mercadorias não o distingue de outros modos de produção, mas sim o fato de que ser mercadoria constitui o caráter dominante e determinante de seu produto. Isso implica, desde já, que o próprio trabalhador só aparece como vendedor de mercadoria e, por isso, como assalariado livre, ou seja, que o trabalho aparece em geral como trabalho assalariado. [...] Os principais agentes desse modo de produção, o capitalista e o trabalhador assalariado, são apenas, como tais, encarnações, personificações do capital e do trabalho assalariado, caracteres sociais determinados que o processo de produção social estampa nos indivíduos; são produtos dessas relações sociais de produção determinadas. [...] O segundo traço que caracteriza especialmente o modo de produção capitalista é a produção do mais-valor como finalidade direta e motivo determinante da produção. O capital produz essencialmente capital, e só o faz na medida em que produz mais-valor (Marx, 2017, p. 941–942).

O modo de produção capitalista tem por finalidade central a produção e reprodução do capital, em bases que buscam viabilizar sua autovalorização, precisando, portanto, estar constantemente colocando em contato meios de produção e trabalho assalariado. Nos últimos anos, mesmo com a economia se tornando cada vez mais dependente de informação, transformando as formas de comunicação, reorganizando a produção, o trabalho, e criando novas mercadorias, argumenta-se que a produção delas, o trabalho assalariado e o capital continuam a ser as formas sociais do modo de produção, de maneira que a investigação através dessa problemática se faz relevante e convém expandir, possibilitando a compreensão em níveis mais concretos de abstração.

4. Visão teórica baseada na forma social do processo de produção

A partir da compreensão de que a produção deve ser analisada pela totalidade das relações sociais de produção, as mudanças identificadas pela literatura econômica sobre os serviços podem servir de guia na investigação

das tendências do capitalismo contemporâneo que caracterizam o momento histórico atual. Isso permite que o aumento da presença das TICs, dos trabalhos intelectuais, das plataformas e dos bens informacionais não seja interpretado como resultado de uma transformação autônoma do setor de serviços ou das propriedades técnicas das novas tecnologias, tampouco de um processo de crescimento da autonomia do trabalho cognitivo em antagonismo ao trabalho manual, mas como transformação inscrita nas tendências do modo de produção capitalista e subordinada à finalidade de produção de mais-valor.

O primeiro ponto que merece destaque é a aparência de autonomia adquirida pelo trabalho cognitivo e pela forma “imaterial” das mercadorias. A complexificação da divisão do trabalho com a internacionalização da produção, autorizando maior dispersão geográfica dos trabalhadores, faz com que conhecimento e informação apareçam enquanto forças produtivas independentes do trabalho, apartadas de elementos materiais do processo de produção.

Como coloca Colombini (2023), essa falsa aparência contribui para que as transformações do trabalho concreto sejam interpretadas como o surgimento de uma nova forma social de trabalho, na qual o conhecimento substituiria o trabalho mecânico e a própria produção industrial, reforçando argumentos associados a autores do capitalismo cognitivo e tecnofeudalismo. Essas novas formas de análise, que ganharam espaço no interior do debate marxista no início dos anos 2000, com autores como Gorz (2005) e Hardt e Negri (2001), aproximam-se da discussão pós-industrial de Bell dos anos 1970, especialmente ao atribuírem ao conhecimento e ao trabalho intelectual uma centralidade capaz de indicar uma ruptura com a produção tipicamente industrial. Em oposição a essas leituras, Antunes (2020) ressalta como os serviços e os trabalhos imateriais estão cada vez mais subordinados à forma-mercadoria, colaborando com a preservação e a ampliação da produção de valor. As atuais modalidades precarizadas de trabalho constituem novas formas de geração de valor, ainda que apareçam como

“não valor”. A intensificação dos processos produtivos automatizados e a expansão do maquinário tecnológico-científico-informacional ampliam os espaços potencialmente geradores de mais-valor, com os serviços privatizados e mercadorizados assumindo papel crescente nesse processo. Essa expansão enfraquece as fronteiras entre o tempo de trabalho e o tempo fora do trabalho, cria novas formas de exploração e incorpora tecnologias ao conjunto da cadeia de valorização.

A privatização e a mercadorização dos serviços são impulsionadas pela crescente intersecção entre indústria, agricultura e serviços, fazendo com que atividades classificadas como serviços se integrem cada vez mais ao processo de geração produtiva de valor, sem que possam ser reduzidas, de maneira geral, a atividades de mera circulação. Esse processo tem sido possibilitado especialmente pelo crescimento do trabalho digital no contexto da reestruturação produtiva iniciada na década de 1970 e pela complexificação da divisão do trabalho entre atividades manuais e intelectuais, associada à difusão das expressões “economia do conhecimento” e “trabalho imaterial” (Antunes, 2020, p. 50).

Nesse sentido, o que se observa é uma ampliação da capacidade do capital de organizar trabalhos concretos diversos sob sua direção. As TICs criam novas formas para que o trabalho intelectual seja incorporado às mercadorias e integrado a processos produtivos dispersos, sem que sua distância em relação ao produto final elimine sua condição de trabalho parcial do trabalhador coletivo. Ao mesmo tempo, plataformas digitais incorporam e reorganizam atividades já existentes, como transporte e entrega, por meio da infraestrutura digital, da coleta de dados e do controle algorítmico. Esses processos podem ser compreendidos como formas de incorporação e reorganização capitalista de trabalhos anteriormente dispersos, podendo aprofundar sua subsunção real na medida em que modificam concretamente o modo de realização do trabalho, seu ritmo, sua coordenação e seus mecanismos de controle. As plataformas e os algoritmos não reduzem, portanto, a capacidade de comando do capital; ao contrário, permitem centralizar o

controle sobre processos de trabalho realizados de maneira espacial e juridicamente descentralizada (Antunes, 2020).

Essas transformações integram a tendência expansionista do capital, que se manifesta tanto pela crescente subsunção real de ramos anteriormente organizados de outra maneira quanto pela criação de novos ramos produtivos já submetidos à lógica da valorização. A necessidade de ampliar quantitativamente a produção de mercadorias é acompanhada de uma expansão qualitativa da produção, com a criação de novas necessidades, valores de uso, mercadorias e tipos de trabalho que podem ser organizados de modo capitalista. Assim, o crescimento dos serviços e dos bens informacionais não indica necessariamente a substituição da indústria por uma economia pós-industrial. Ele pode expressar a multiplicação dos trabalhos concretos subsumidos ao capital e a criação de novos polos de produção e de apropriação de valor, possibilitados principalmente pelas TICs.

Essa expansão quantitativa e qualitativa pode ser observada tanto na criação de novos serviços quanto no agrupamento e na reorganização de atividades já existentes. A AWS, plataforma de nuvem, transformou a infraestrutura de servidores em um serviço contratado sob a forma de aluguel; plataformas como o iFood agrupam prestadores anteriormente dispersos e centralizam sua relação com os consumidores em um único aplicativo, remodelando o sistema de entregas e alterando a forma como o trabalhador participa dessa relação; o Spotify transforma a aquisição de um produto, como um CD, no acesso a um serviço por assinatura. As plataformas industriais, por sua vez, ampliam a interação entre a produção de bens e serviços ao aumentarem a demanda por atividades especializadas, como análise de dados e consultorias voltadas à otimização de fluxos logísticos e produtivos. Apesar de sua diversidade, essas plataformas têm em comum a utilização dos dados como elemento central de seu modelo de negócio e de sua lucratividade (Srnicek, 2017).

Um segundo ponto a ser observado é o papel dos serviços localizados na esfera da circulação, considerando a existência, apontada por Marx no

Livro II de *O capital*, de processos de produção que se inserem no processo de circulação, como ocorre com a indústria dos transportes¹². Atividades como *marketing*, publicidade, gestão logística, distribuição e atendimento ao consumidor não devem ser analisadas apenas por sua classificação como serviços, mas pela função que desempenham no processo global de valorização. É preciso distinguir, em cada caso, se essas atividades participam diretamente da produção de valor e mais-valor, se contribuem para a realização do valor ou se reduzem os custos e o tempo de circulação do capital. A adoção de uma perspectiva global do processo produtivo não significa considerar automaticamente todas essas atividades como produtivas, mas impedir que sua função seja deduzida apenas de sua classificação setorial ou da materialidade de seu resultado.

Pitts (2015), para entender o papel de atividades de serviços, como *marketing*, publicidade, design gráfico, publicidade e construção de marca (*branding*), chama a atenção para a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo. Argumenta que essa distinção é interna à lei do valor, e não em sua base. Com isso, quer dizer que o valor só aparece no momento em que é realizado, ou seja, na troca: um trabalho ou um produto não pode ser considerado “essencialmente” produtivo, pois o valor é uma relação social validada pela troca, fazendo com que, antes dela, o valor seja apenas uma abstração. Para ele, portanto, os trabalhos realizados pela indústria criativa dos serviços, mesmo sendo parte da circulação, fazem parte do processo de produção de valor e integram a lógica de acumulação do capital.

¹² Como coloca Marx (2014, p. 133–134): “Mas o que a indústria dos transportes vende é o próprio deslocamento de lugar. O efeito útil obtido é indissolavelmente vinculado ao processo de transporte, isto é, ao processo de produção da indústria dos transportes. Homens e mercadorias viajam num meio de transporte, e sua viagem, seu movimento espacial, é justamente o processo de produção efetuado. O efeito útil só pode ser consumido durante o processo de produção; ele não existe como uma coisa útil diferente desse processo, como algo que só funciona como artigo comercial, só circula como mercadoria depois de ter sido produzido. Mas o valor de troca desse efeito útil é determinado, como o de toda e qualquer mercadoria, pelo valor dos elementos de produção nele consumidos (força de trabalho e meios de produção) acrescido do mais-valor criado pelo mais-trabalho dos trabalhadores ocupados na indústria dos transportes. Também em relação a seu consumo, esse efeito útil se comporta do mesmo modo que as outras mercadorias. Se consumido individualmente, seu valor desaparece com o consumo; se consumido produtivamente, de modo que ele mesmo constitua um estágio da produção da mercadoria transportada, seu valor é transferido à própria mercadoria como valor adicional”.

Expandindo essa discussão e retomando a questão do trabalho imaterial, contrariando as críticas dos que dizem que a hegemonia atual do trabalho imaterial coloca a lei do valor em xeque, a compreensão da lei do valor como uma abstração real permite compreender que o ponto central da lei do valor é o movimento que faz com que vários trabalhos diferentes concretos sejam transformados em trabalho abstrato, igualando todas as formas de trabalho, abstraindo suas diferenças para possibilitar a comparação entre elas e, conseqüentemente, possibilitar a troca. O processo de transformação do trabalho concreto em trabalho abstrato acontece por meio de um processo de validação social que é interno à lei do valor, de modo que pouco interessa se o trabalho é traduzido em “imaterial” ou “material”, em mercadorias concretas ou em serviços, mercadorias físicas ou não-físicas (Fausto, 1983; Heinrich, 2012; Pitts, 2015; Prado; Pinto, 2014).

Por fim, as novas tecnologias também devem ser relacionadas à forma contraditória pela qual o capital articula a produção de mais-valor absoluto e relativo. A automatização, o processamento de dados e o controle algorítmico podem elevar a produtividade e reduzir o tempo de trabalho necessário, contribuindo para a produção de mais-valor relativo. Entretanto, sua aplicação aparece frequentemente vinculada à intensificação do trabalho, à ampliação do tempo de disponibilidade e ao enfraquecimento das fronteiras entre tempo de trabalho e tempo fora do trabalho. A tecnologia que poderia reduzir jornadas e tornar os processos menos mecânicos e repetitivos é utilizada de acordo com as necessidades da acumulação, combinando o desenvolvimento das forças produtivas com novas formas de prolongamento e intensificação da jornada. Desse modo, a expansão do maquinário tecnológico-científico-informacional não elimina a exploração do trabalho, mas acusa novas formas de extração conjunta de mais-valor absoluto e relativo (Antunes, 2020).

5. Considerações finais

A reconstrução da trajetória seguida pelo pensamento econômico em suas reflexões sobre serviços levanta pontos importantes sobre transformações que o setor e a economia como um todo têm sofrido. Chama a atenção como a agenda de pesquisa sobre o setor se consolida a partir de uma preocupação em compreender como o aumento da produtividade da agricultura e da indústria nos países desenvolvidos seria capaz de reorganizar a economia, colocando as teses sobre os serviços também como teses sobre desenvolvimento econômico e produção de riquezas (Walker, 1985).

Com essa perspectiva, Fisher e Clark perceberam uma trajetória fixa de desenvolvimento da economia conforme observaram um aumento da produtividade na agricultura e na manufatura. No entanto, por meio da construção de novas tipologias e métodos para compreender o setor, visões mais complexas e novas possibilidades de desenvolvimento emergiram, tal como exposto por meio dos esforços de Fuchs (1965), Baumol (1967), Katouzian (1970), Bell (1973), Browning e Singelmann (1978; 1980), Gershuny (1978), Hill (1977) e Walker (1985).

A visão “pós-industrial” de Bell (1973), que desponta em meio a essas pesquisas, se destaca ao atrelar o desenvolvimento econômico ao crescimento dos serviços e à queda da importância dos bens materiais na economia, declarando o fim da relevância da indústria. Contudo, as discussões que contestaram essa visão de desenvolvimento nas décadas seguintes seguiram enfatizando a importância da indústria na economia, argumentando sobre a aproximação e interação entre bem e serviços e a importância da busca de métodos para mensurá-los. As reflexões sistemáticas que consideram o papel do trabalho e o dos serviços na produção, como a de Walker (1985), em geral, ocuparam espaço cada vez mais minoritário.

É possível inserir essa trajetória no contexto de consolidação da teoria marginalista e do conceito de utilidade, seguida pela visão keynesiana na qual riqueza é associada à recompensa monetária. Essas teorias ocupam espaço

majoritário, e, dentre os variados motivos para isso, ressalta-se o papel que tiveram em oferecer explicações que ampliaram o conceito de riqueza, contribuindo para a compreensão da complexificação da economia e aumento dos bens “imateriais”, quando a escola clássica já expunha sua insuficiência em explicar esses fenômenos. Isso acaba perpetuando um problema comum a tais escolas: não considerar as relações sociais do processo de produção ao tentar compreender as mudanças por ele sofridas frente ao desenvolvimento das forças produtivas. Quando isso acontece, características são atribuídas às coisas, quando, na verdade, têm origem nas relações humanas por trás das relações entre coisas. Com isso, o que é riqueza, o que é produção, como é organizado o trabalho, são perguntas respondidas por meio de características técnicas e sem delimitação histórica.

Essa linha de respostas, mantida nas interpretações sobre a crescente demanda da economia por informação, conhecimento, juntamente ao *boom* das plataformas, encontra dificuldade em encontrar explicações dentro do próprio capitalismo. A necessidade da economia por informação é explicada pela mudança da característica do conhecimento, pela capacidade da tecnologia de criar valor e utilidade por si só. O trabalho aparenta assim lugar de menor importância, transformado pelo aumento da presença do trabalho intelectual no processo de criação, pelo surgimento de diferentes formas de contratação e pelas novas máquinas que usam inteligência artificial para identificarem melhorias. As características das relações de produção são, pois, derivadas das coisas, das tecnologias empregadas.

O debate é extenso; entretanto, nota-se que a introdução da perspectiva da totalidade da produção consegue auxiliar na percepção de características e tendências de formas e funções sociais específicas do modo de produção capitalista. Foi possível identificar, por exemplo, como mudanças no setor de serviços e nas tecnologias, com crescente possibilidade de extração e processamento de dados e maior presença de atividades “imateriais”, estão inseridas no processo de valorização do capital, com a manutenção de formas sociais específicas a ele. Sobressai, portanto, a relevância da consolidação de debates que aprofundem a investigação dessas relações.

Referências

- ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta. Capitalismo pós-www : uma discussão introdutória sobre uma nova fase na economia global. *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 14, n. December, p. 131–154, 2019.
- AMABLE, Bruno; PALOMBARINI, Stefano. Technical Change and Incorporated R&D In the Service Sector. *Research Policy*, v. 27, n. 2, p. 655–675, 1998.
- ANTUNES, Ricardo. *O Privilégio da Servidão: o novo proletariado de serviços na era digital*. São Paulo: Boitempo, 2020.
- BARRAS, Richard. Towards a theory of innovation in services. *Research Policy*, v. 15, n. 4, p. 161–173, 1986.
- BAUMOL, William J. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. *The American Economic Review*, v. 57, n. 3, p. 415–426, 1967.
- BELL, Daniel. *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books, 1973.
- BENANAV, Aaron. *Automation and the Future of Work*. Londres: Verso, 2020.
- BROWNING, Harley; SINGELMANN, Joachim. The Transformation of the U.S. Labor Force: The Interaction of Industry and Occupation. *Politics & Society*, v. 8, n. 7–4, p. 481–509, 1978.
- BRYSON, J.; DANIELS, P. Service worlds: The “services duality” and the rise of the “manuservice” economy. In: *Handbook of Service Science*. New York: Springer, 2010. p. 79–106.
- CASTELLACCI, Fulvio. Technological paradigms, regimes and trajectories: Manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation. *Research Policy*, v. 37, n. 6–7, p. 978–994, 2007.
- CLARK, Colin. *The Conditions of Economic Progress*. Londres: London: MacMillan Co. Ltd., 1940.
- COLOMBINI, Iderley. Limites lógicos da tese do capitalismo cognitivo. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, p. 163–190, 21 ago. 2023.
- DINERSTEIN, Ana Cecilia; PITTS, Frederick. *A world beyond work?: labour, money and the capitalist state between crisis and utopia*. Bingley: Emerald Publishing, 2021.
- FAUSTO, Ruy. *Marx: lógica e política*. Brasília: Editora Brasiliense, 1983. v. 1
- FISHER, Allan G. B. Production, primary, secondary and tertiary. *The Economic Record*, v. 15, n. 1, p. 24–38, 1939.
- FREEMAN, C.; PEREZ, Carlota. Technical change and economic theory. *Technical change and economic theory*, p. 38–66, 1988.
- FREEMAN; LOUÇÃ. As Time Goes by: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution. *The Academy of Management Review*, v. 27, n. 2, p. 306, 2001.
- FUCHS, Victor R. The Growing Importance of the Service Industries. *The Journal of Business*, v. 38, n. 4, p. 344–373, 1965.
- GALLOUJ, Faïz; SAVONA, Maria. *Innovation in services: A review of the debate and a research agenda*. *Journal of Evolutionary Economics*. Clersé: [Research Report] University Lille 1, 2009.
- GEORGAKOPOULOS, Dimitrios et al. Internet of Things and Edge Cloud Computing Roadmap for Manufacturing. *IEEE Cloud Computing*, v. 3, n. 4, p. 66–73, 2016.
- GERSHUNY, Jonathan. *After Industrial Society: The Emerging Self-Service Economy*. London: The MacMillan Press, 1978. v. 10
- GORZ, André. *O Imaterial: Conhecimento, valor e capital*. São Paulo: Annablume, 2005.

- GREENE, Daniel. *The Promise of Access: Technology, Inequality, and the Political Economy of Hope*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2021.
- HARDT, Michael; NEGRI, Antonio. *Império*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2001.
- HARNETT, Sam. Words Matter: How Tech Media Helped Write Gig Companies into Existence. *SSRN Electronic Journal*, n. August, 2020.
- HAUKNES, Johan. *Innovation in the Service Economy*. Oslo: STEP Group, 1996.
- HEINRICH, Michael. *An Introduction to the Three Volumes of Karl Marx's Capital*. Nova Iorque: Monthly Review Press, 2012.
- HILL, T. P. on Goods and Services. *Review of Income and Wealth*, v. 23, n. 4, p. 315–338, 1977.
- KATOZIAN, M. A. The Development of the Service Sector: A New Approach. *Oxford Economic Papers, New Series*, v. 22, n. 3, p. 362–382, 1970.
- KON, Anita. *Economia de Serviços: Teoria e evolução no Brasil*. São Paulo: Elsevier Ltd, 2004.
- KUZNETS, Simon. *Crescimento Econômico Moderno*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- MARSHALL, J. N. *Services and Uneven Development*. New York: Oxford University Press, 1988.
- MARX, Karl. *Grundrisse*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- MARX, Karl. *O Capital: Livro II*. São Paulo: Boitempo, 2014.
- MARX, Karl. *O Capital: Livro III*. São Paulo: Boitempo, 2017.
- MEIRELLES, Dimária Silva. Serviços e desenvolvimento econômico: características e condicionantes. *RDE - Revista de Desenvolvimento Econômico*, v. 10, n. 17, 2008.
- MILES, Ian. Services in the new industrial economy. *Futures*, n. August, p. 653–672, 1993.
- MIOZZO, Marcela; SOETE, Luc. Internationalization of services: A technological perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, v. 67, n. 2–3, p. 159–185, 2001.
- OLIVEIRA, Clician do Couto. *A produtividade do trabalho em setores de serviços na economia brasileira entre 2002-2007: Apreciação das bases de dados das Clician do Couto Oliveira economia brasileira entre 2002-2007* [S.l.]: Universidade Federal Fluminense, 2011.
- OLIVEIRA, Elizabeth. *Economia do Conhecimento E Uma Nova Forma De Dependência No Capitalismo Brasileiro*. [S.l.]: Universidade Federal da Bahia, 2017.
- ONU. *Classification by Broad Economic Categories Rev.5 Defined in terms of the Harmonized Commodity Description and Coding System (2012) and the Central Product Classification*. New York: UN Stats, 2018.
- PAULA, João Antônio de. A “introdução” dos Grundrisse. In: *O Ensaio Geral: Marx e a Crítica da Economia Política (1857-1858)*. Belo Horizonte: Autêntica, 2010.
- PEREIRA, Wallace Marcelino. *O setor de serviços no crescimento econômico e o papel da política cambial: teoria e evidências*. [S.l.]: Universidade Federal de Minas Gerais, 2021.
- PITTS, Frederick H. Creative Industries, Value Theory and Michael Heinrich's New Reading of Marx. tripleC: Communication, Capitalism & Critique. *Open Access Journal for a Global Sustainable Information Society*, v. 13, n. 1, p. 192–222, 2015.
- PRADO, Eleutério F. S.; PINTO, José Paulo Guedes. Subsunção do trabalho imaterial ao capital. *Caderno CRH*, v. 27, n. 70, p. 61–74, 2014.
- RIDDLE, D. *Service-led growth: the role of the services sector in world development*. New York: Praeger, 1986.
- ROSDOLSKY, Roman. *Gênese e estrutura de O capital de Karl Marx*. Tradução de Cesar Benjamim Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

- ROWTHORN, Robert; RAMASWAMY, Ramana. Growth, trade, and deindustrialization. *IMF Staff Papers*, v. 46, n. 1, p. 18–41, 1999.
- RUBIN, Isaak Illich. *A teoria marxista do valor*. São Paulo: Polis, 1987.
- SHAPIRO, Carl; VARIAN, Hal R. *Information Rules*. Nova Iorque: Harvard Business School Press, 1999.
- SHIYONG WANG et al. Implementing Smart Factory of Industrie 4.0: An Outlook. *International Journal of Distributed Sensor Networks*, v. 2016, n. 1, p. 1–10, 2016.
- SINGELMANN, Joachim; BROWNING, Harley L. Industrial Transformation and Occupational Change in the U.S., 1960-70. *Social Forces*, v. 59, n. 1, p. 246, 1980.
- SRNICEK, Nick. *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press, 2017.
- TEIXEIRA, Rodrigo Alves. A Produção Capitalista do Conhecimento e o Papel do Conhecimento na Produção Capitalista: Uma Análise a partir da Teoria Marxista do Valor. *Revista Economia*, v. 10, n. 2, p. 421–456, 2009.
- WALKER, Richard A. Is there a service economy ? the changing capitalist division of labor. *Science & Society*, v. 49, n. 1, p. 42–83, 1985.
- ZUKERFELD, Mariano. Behind, through and beyond capitalist platforms : Platformisation of work and labour in informational capitalism. *Work Organisation, Labour & Globalisation*, v. 16, n. 2, p. 2022, 17 out. 2022.

AMANDA K. ANTONETTE
RENATA SILVEIRA DA CUNHA

O REGIME MEI NO BRASIL: UM ESTUDO SOBRE AS IMPLICAÇÕES DA FINANCEIRIZAÇÃO E FLEXIBILIZAÇÃO DO TRABALHO

Recebido em 12/08/2025

Aprovado em 17/07/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1314

O REGIME MEI NO BRASIL: UM ESTUDO SOBRE AS IMPLICAÇÕES DA FINANCEIRIZAÇÃO E FLEXIBILIZAÇÃO DO TRABALHO

Resumo

O regime MEI foi implementado pela Lei Complementar n.º 128, de 2008, para facilitar a formalização de pequenos empreendedores e trabalhadores autônomos, oferecendo acesso à previdência social e simplificação tributária. Nos dezesseis anos desde sua implementação, o programa se modificou, abarcando mais ocupações e expandindo as categorias de trabalhadores que estão sob seu guarda-chuva. O presente trabalho busca analisar a relação entre a expansão do regime de Microempreendedor Individual (MEI) no Brasil e o processo de financeirização. A hipótese que se busca desenvolver é que a expansão do MEI representa dois fenômenos articulados à financeirização: a flexibilização das relações trabalhistas e a expansão da financeirização da reprodução social. Metodologicamente será realizada uma análise histórica das alterações nas políticas relativas ao MEI, identificando os principais marcos legais que permitiram sua expansão e seu impacto no mercado de trabalho brasileiro e uma análise da expansão da categoria MEI, a partir dos indicadores relativos aos microempreendedores cadastrados e o perfil do trabalhador vinculado ao registro, com um recorte temporal de 2009 a 2022.

Palavras-chave: microempreendedor individual (MEI); financeirização da reprodução social; flexibilização do trabalho

AMANDA K. ANTONETTE

Doutoranda do Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina

Email: amandaantonette99@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3698-0568>

RENATA SILVEIRA DA CUNHA

Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade Federal de Santa Catarina

Email: renata.silvcunha@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0009-0009-88437-1434>

Abstract

The MEI (Microempreendedor Individual) regime was implemented by Complementary Law No. 128, in 2008, to facilitate the formalization of small entrepreneurs and self-employed workers, offering access to social security and simplifying tax obligations. Over the sixteen years since its implementation, the program has grown and developed, covering more occupations and expanding the categories of workers it includes. This study aims to analyze the relationship between the expansion of the MEI regime in Brazil and the process of financialization. The hypothesis to be developed is that the expansion of the MEI represents two phenomena related to financialization: the labor market flexibility and the expansion of financialization of social reproduction. Methodologically, a historical analysis of the changes in MEI-related policies will be conducted, identifying the key legal milestones that enabled its expansion and its impact on the Brazilian labor market and an analysis of the expansion of the MEI category based on indicators related to the microentrepreneurs registered and their profile, with a time frame from 2009 to 2022.

Keywords: micro entrepreneur, financialization of social reproduction, labor flexibilization.

Introdução

O regime Microempreendedor Individual (MEI) foi implementado pela Lei Complementar n.º 128, de 2008, objetivando a formalização de pequenos empreendedores e trabalhadores autônomos, facilitando o acesso à previdência social e simplificação tributária. Nos dezesseis anos desde sua implementação, o programa se modificou, abarcando mais ocupações e expandindo as categorias de trabalhadores que estão sob seu guarda-chuva. O objetivo inicial do MEI, de promover a formalização e o acesso à previdência, também foi sendo transformado em conjunto com as próprias alterações nas relações trabalhistas no Brasil ao longo das últimas décadas.

O presente trabalho busca analisar a relação entre a expansão do regime MEI no Brasil e o processo de financeirização. O argumento que se desenvolve é de que a expansão do MEI representa dois fenômenos articulados à financeirização: a flexibilização das relações trabalhistas e a expansão da financeirização da reprodução social. O processo de flexibilização do trabalho deriva das mudanças no regime de produção e de acumulação pós-fordista, bem como dos ajustes neoliberais no Estado. O MEI se insere em um processo de neoliberalização do Estado, e as possibilidades normativas do MEI propiciaram um crescimento do trabalho autônomo em detrimento de vínculos empregatícios formais. Por outro lado, o MEI promove a formalização de trabalhadores de ocupações tipicamente informais e, usualmente, marginalizadas no sistema econômico. Nesse sentido, sua expansão não deriva apenas da flexibilização das relações de trabalho, mas se relaciona também ao papel deste em um cenário de transformações no Estado e nas dinâmicas de trabalho a partir da financeirização.

A metodologia deste estudo inclui a análise histórica das alterações nas políticas relativas ao MEI, identificando as principais mudanças nos marcos legais e seu impacto no mercado de trabalho brasileiro. Complementarmen- te, utilizando bases de dados do Portal do Empreendedor e do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), analisa-se empiricamente a expansão da categoria MEI, a partir dos indicadores relativos ao quantitativo

de cadastros e perfil do trabalhador vinculado. O recorte temporal da análise é de 2009, quando da implementação da legislação, até 2022. A partir desta combinação de abordagens, analisamos a expansão do trabalho flexível no Brasil e sua relação com as transformações advindas da financeirização. Também, exploramos o papel do regime MEI nas mudanças das relações de trabalho no Brasil, interseccionando os processos específicos de expansão do MEI, as reformas neoliberais na legislação trabalhista e o processo sistêmico de flexibilização das relações de trabalho. Por fim, com estas conexões entre específico e sistêmico, buscamos argumentar que a expansão do MEI é parte do processo de financeirização da reprodução social.

Espera-se com esta pesquisa contribuir para o aprofundamento dos estudos sobre as mudanças na composição e nas relações de trabalho no Brasil, especialmente relacionando estas transformações às políticas neoliberais. Igualmente, espera-se expandir os estudos sobre a financeirização da reprodução social e expandir o âmbito de análise desse processo também sobre as dinâmicas do trabalho remunerado no mercado – uma vez que os estudos sobre reprodução social costumam focar no trabalho não remunerado. Nesse sentido, também buscamos desenvolver uma análise que interligue processos específicos locais às transformações sistêmicas nas relações de trabalho e o papel do Estado em promover essas transformações, a partir das políticas neoliberais, conectando as esferas pública e privada através da relações entre trabalho remunerado e reprodução social.

Para isso, a primeira seção apresenta a perspectiva teórica empregada e discute o papel do Estado e das reformas neoliberais na promoção da financeirização, integrando esta discussão aos estudos sobre reprodução social. Por fim, discute-se brevemente o processo de financeirização da reprodução social e seus efeitos sobre a precarização do trabalho. A segunda seção analisa as transformações legislativas do MEI, apresentando o processo de expansão desta categoria e sua importância nas transformações nacionais do mercado de trabalho. Por fim, examinam-se as mudanças no perfil dos registrados no MEI e contextualizam-se tais mudanças no processo de

flexibilização das relações trabalhistas. A partir desta relação, discute-se a expansão do MEI enquanto parte do processo de financeirização da reprodução social no Brasil.

A financeirização da reprodução social: uma abordagem teórica

O arcabouço teórico deste trabalho parte dos estudos da financeirização, entendida aqui enquanto processo de transformação no regime de acumulação em escala global, de uma acumulação produtiva para uma acumulação predominantemente financeira. A partir das crises da década de 1970, a desregulamentação do sistema financeiro internacional, a promoção do neoliberalismo e as transformações no regime de produção possibilitaram que o sistema financeiro se expandisse em volume e em poder, assumindo cada vez mais preponderância para além de seu papel de financiador da atividade produtiva e estendendo-se para mais esferas do sistema econômico (Bonizzi, 2017; Fine; Saad Filho, 2017; Harvey, 2007; Palley, 2013; Sauviat, 2005; Van der Zwan, 2014).

A transformação do regime de acumulação global, no entanto, abarca processos multidimensionais e em diferentes sistemas que compõem a economia global, uma destas sendo a transformação do regime de produção, do modelo fordista para o pós-fordista (Krippner, 2005; Palley, 2013; Van der Zwan, 2014). Ela engloba também mudanças nas relações de trabalho e de classe, resultado tanto de novos padrões de produção e lucratividade, impondo uma nova organização do trabalho, quanto de sua relação com o capital (Braga, 2017; Krippner, 2005; Van der Zwan, 2014).

Em âmbito internacional, a crescente liquidez do capital e a segmentação da produção visando expandir a lucratividade resultam em uma nova divisão internacional do trabalho. Esta baseia-se, largamente, na possibilidade de transferir setores e etapas de produção para o Sul global a fim de minimizar seus custos. Esse processo fundamenta-se na desregulamentação e flexibilização das relações de trabalho nestes países periféricos. Essa

divisão implica a expansão e aprofundamento da precarização do trabalho em escala global, especialmente nestas economias que passam a adotar o modelo de industrialização para exportação como forma de inserção nas relações econômicas internacionais – e, portanto, a depender mais fortemente da atração de produtores e investidores estrangeiros (Bonizzi, 2013; 2017; Fine; Saad Filho, 2017; Harvey, 2007; Standing, 2013; 2014).

A financeirização se aprofunda tanto mais flexibilizadas são as legislações referentes à atuação do capital financeiro, o que significa que o Estado têm um papel ativo em possibilitar e promovê-la. Especialmente nos países periféricos, isso ocorre pela implementação do Estado neoliberal (Bonizzi; 2017; Davis; Walsh, 2016; Fine; Saad Filho, 2017; Kotz, 2010). A ascensão do neoliberalismo, enquanto modelo de Estado, modifica a forma como este atua na economia, bem como o seu regime de bem-estar, instituindo toda uma nova relação com a esfera privada (Bonizzi, 2017; Harvey, 2007; Lavinas, 2020; 2022; 2024).

É a implementação das reformas neoliberais que catalisa o processo de financeirização na América latina, através da transferência de setores e montantes de capital antes geridos pelo Estado para atores privados, que os integram ao sistema financeiro. A este movimento soma-se a flexibilização das legislações trabalhista, sociais e ambientais, que abrem espaço para a promoção de lógicas neoliberais em novas esferas (Bonizzi, 2017; Kotz, 2010). A crescente instabilidade econômica e dependência de investidores estrangeiros que acompanham essa transformação consolida o poder do setor privado na definição da agenda política e macroeconômica (Braga, 2017).

O papel central do Estado neoliberal é apoiar e garantir a liberdade do capital, promovendo as relações de mercado, especialmente baseadas no individualismo, eficiência e competitividade (Brown, 2015; Davies, 2018; Federici, 2014). Essas diretrizes são fomentadores do processo de financeirização, justamente por promoverem a lógica de mercado, que incentiva a lucratividade de curto prazo e a racionalização das atividades econômicas. No entanto, o projeto neoliberal não se limita a um conjunto de políticas

macroeconômicas, e, conforme a financeirização se consolida, essa racionalidade é replicada em esferas políticas e sociais mais amplamente, alterando ideias de democracia e cidadania, bem como as políticas de acesso ao bem-estar social (Bonizzi, 2017; Dardot; Laval, 2016; Fine; Saad Filho, 2017; Lavinas, 2020; 2022; Pardo-López; Bonilla, 2020).

Essa transformação das políticas sociais implica uma individualização e privatização do bem-estar que ocorre principalmente em duas instâncias. Primeiro, transferindo a responsabilidade de escolha e acesso aos serviços sociais para os indivíduos, em vez de promovê-los coletivamente, e, segundo, através da transferência da responsabilidade, custos e execução destes para atores privados; circunstância que ocorre tanto diretamente, através das privatizações (Bonizzi, 2017), quanto indiretamente, através da integração de atores privados, bem como da transformação do caráter destas políticas (Lavinas, 2020). Portanto, as reformas neoliberais de austeridade, privatização e flexibilização transformam as políticas sociais não apenas ao reduzir o orçamento e a qualidade dos serviços prestados, mas ao alterar sua própria natureza (Brown, 2015; Lavinas, 2020; 2024). Lavinas (2020; 2022) pondera que o Estado neoliberal transforma as políticas sociais de forma que estas tenham como finalidade primeira a promoção da financeirização. Esta promoção, porém, não é apenas de expansão dos instrumentos financeiros diretamente, mas da mobilização do cidadão, e da promoção do bem-estar, a favor do sistema financeiro.

A partir do neoliberalismo, as políticas sociais objetivam, mais que o acesso a direitos sociais, a formação do cidadão enquanto ator econômico. Isso ocorre através de políticas de integração financeira e expansão de crédito, e, principalmente, a partir da promoção do consumo de instrumentos financeiros e integração de atores privados nestas dinâmicas (Brown, 2015; Federici; Cavallero; Gago, 2021; Lavinas, 2020). Dessa forma, as políticas sociais passam a incorporar novas parcelas da população às relações financeiras e a promover a expansão do sistema financeiro para novas esferas sociais (Federici, 2014; Lavinas, 2020; 2024). Nesse sentido, a implementação

da lógica de mercado para políticas sociais é elemento essencial da financeirização (Bonizzi, 2017; Pardo-López, Bonilla, 2020).

Tal movimento expressa a reconfiguração do lugar dos direitos universais. No contexto da financeirização, esses direitos deixam de operar como princípio organizador das relações sociais, na medida em que se prioriza a criação de valor financeiro e a lógica de mercado é reproduzida em mais esferas. Nesse processo, observa-se a progressiva *assetização* das políticas sociais (Lavinias; Gonçalves, 2024), isto é, transformando-as em ativos financeiros. Esse processo implica o esvaziamento da noção de propriedade social, fundamento do direito universal, e sua substituição por estratégias individualizadas de construção de patrimônio orientadas à obtenção de retornos financeiros, nas quais o acesso à saúde, à educação, à moradia e à proteção social em geral se converte em dinâmicas de capitalização (Lavinias; Gonçalves, 2024).

Nesse sentido, a transformação das políticas sociais neoliberais não pode ser compreendida de forma dissociada da própria reconfiguração do Estado e de suas funções (Lavinias, 2020; 2022; Fine; Saad Filho, 2017). Observa-se, assim, a flexibilização das relações de trabalho por meio da supressão e destruição de direitos sociais e constitucionais, da privatização de políticas públicas e da reestruturação do aparato estatal em benefício do capital financeiro, promovendo a disciplinarização da classe trabalhadora em condições de supressão de garantias universais e crescente precarização do trabalho (Fine; Saad Filho, 2017; Fontes, 2010).

Na esteira destas transformações, a década de 1990 no Brasil assistiu ao aprofundamento da flexibilização das relações de trabalho, um reflexo direto da reconfiguração do mercado conforme os princípios do neoliberalismo, consolidando um conjunto de mudanças jurídicas e legais que institucionalizaram novas formas de regulação, flexibilização e precarização das condições laborais (Gill, 2008; Krein, 2003). Este processo de desregulamentação ocorreu em um contexto político e econômico de forte desestruturação das normas trabalhistas, que, embora consolidadas por meio da Constituição

de 1988, passaram a ser gradualmente desafiadas e modificadas com a implementação de medidas neoliberais no Brasil (Krein, 2003). A terceirização, o trabalho sem registro, a queda da remuneração e a facilitação da demissão passaram a ser práticas comuns, impulsionadas por tais alterações legais e sentenças normativas que redefiniam a organização das relações de trabalho (Gill, 2008; Krein, 2003).

Esse quadro de precarização, contudo, não se restringe às transformações no mercado de trabalho, mas articula-se diretamente à consolidação de um novo modelo econômico e social, cujas dinâmicas de poder e produção atravessam o conjunto das esferas da vida social (Fontes, 2010; Gill, 2008). Ocorre, portanto, por parte do Estado, uma transferência da responsabilidade com o bem-estar social para os indivíduos e do acesso via mercado, e por parte do mercado, a imposição de uma maior produtividade e redução de custos, visando atrair e manter os investidores, transferindo os custos da mão de obra para os trabalhadores. Essa dupla dinâmica implica um crescimento da subcontratação, do trabalho flexível, informal e intermitente, que busca reduzir as responsabilidades dos empregadores, bem como a queda dos salários reais. Consequentemente, trabalhadores experienciam uma crescente insegurança de renda e de carreira e a individualização dos riscos e custos do trabalho (Antunes, 2018; Standing, 2013; 2014; Fontes, 2010).

Dessa forma, a transformação das políticas sociais e a precarização das relações de trabalho contam com respaldo político e jurídico mais direto, adquirindo estabilidade institucional (Gill, 2008). As reformas estruturais então promovidas integram a reconfiguração do regime de acumulação, enquanto parte das mudanças institucionais que sustentam a financeirização (Gill, 2008; Fine, Saad Filho, 2017). A reorganização das políticas sociais, a privatização do acesso ao bem-estar social e a flexibilização das relações de trabalho constituem, assim, condições estruturais para a expansão da lógica neoliberal, a predominância do capital sobre a alocação de recursos e a

transformação de esferas da reprodução social em elementos de valorização financeira (Fine, Saad Filho, 2017).

A flexibilização das legislações trabalhistas, a individualização dos custos com o trabalho e a privatização do bem-estar social significam que ocorre uma transferência da responsabilidade e custos que precisa ser absorvida de outra forma. Majoritariamente, essa transferência se dá para a dimensão do trabalho reprodutivo, que se expande e intensifica de forma a lidar com as pressões impostas aos trabalhadores pelas transformações neoliberais (Adkins, 2018; Federici, 2019; Himmelweit, 2017).

Mobiliza-se o conceito de reprodução social aqui em referência ao conjunto de atividades e processos que garantem a regeneração física e emocional dos trabalhadores, sua subsistência cotidiana e a reprodução das futuras gerações de trabalhadores, desde o cuidado com crianças e idosos até a manutenção da vida familiar e comunitária, que garantem que os trabalhadores retornem ao processo produtivo continuamente (Bhattacharya, 2019). O conceito permite analisar a produção capitalista e a reprodução da força de trabalho enquanto processos interdependentes, uma vez que a reprodução social mantém a força de trabalho apta e hábil para ser explorada na esfera produtiva (Ruas, 2021; Vogel, 2013).

Essa perspectiva apresenta uma visão unitária das relações sociais e, portanto, da economia, uma vez que as estruturas de poder que compõem estes sistemas – patriarcado e capitalismo – se inter-relacionam (Bhattacharya, 2019, Ruas, 2021, Sampaio; Pereira, 2023; Vogel, 2013). Nessa abordagem, a manutenção do trabalho reprodutivo na esfera privada – o lar – é uma construção histórica, patriarcal e capitalista em que o trabalho reprodutivo fora da esfera produtiva serve à acumulação de capital ao absorver as demandas da reprodução social que são incompatíveis com a lógica de acumulação capitalista (Federici, 2019).

A instituição estatal desempenha um papel estruturante nessa separação, ao promover, desmontar ou reforçar sistemas de suporte à reprodução social. Historicamente o Estado estabeleceu uma relação de poder de forma a

regular a reprodução social, separar a produção da reprodução, o público do privado, o mercado do lar, e estabelecer essas esferas como masculinas e femininas, estabelecendo as “diretrizes” e os limites do trabalho reprodutivo não-pago (Federici, 2023; Roberts, 2016). Essa estruturação responde aos regimes de bem-estar, nos quais cada regime de produção tem um regime de distribuição da reprodução social equivalente, sendo através das políticas de bem-estar que o Estado organiza a distribuição do trabalho reprodutivo (Fraser, 2017). Tal dinâmica representa uma das funções primordiais do Estado: o controle social e de classe, organizando os processos de reprodução em prol da exploração da força de trabalho e da expansão da acumulação (Sampaio; Pereira, 2023).

Esse processo, que foi uma descoletivização e o cercamento do trabalho reprodutivo, ecoa atualmente nas mudanças do Estado neoliberal, que, ao promover um regime de bem-estar baseado na privatização e individualização do acesso ao bem-estar, tem reorganizado também a reprodução social, resultando num processo de reprivatização da reprodução social (Bakker; Gill, 2003; Carrasco Bengoa, 2018; Federici, 2019; Sampaio; Pereira, 2023). As transformações neoliberais, ao privatizarem e individualizarem o acesso ao bem-estar, impelem a população a buscar suprir essas demandas de forma privada (Himmelweit, 2017), significando um aumento do trabalho reprodutivo não-remunerado e um crescente endividamento com o consumo destes serviços no setor privado (Federici; Cavallero; Gago, 2021; Lavinias; Gonçalves, 2024). Consequentemente, as políticas neoliberais de privatização e redução das políticas sociais atuam também como promotores da financeirização da reprodução social, na medida em que esta passa a depender cada vez mais do setor financeiro e, mais adiante, a gerar valor financeiro (Bakker; Gill, 2003; Federici, 2018; Himmelweit, 2017; Roberts, 2013).

Indo além, esse processo não apenas individualiza os riscos e os custos da sobrevivência, como também bloqueia a emergência de perspectivas emancipatórias forjadas coletivamente, uma vez que o bem-estar passa a

depende da capacidade individual de inserção nos circuitos de financeirização, e não mais de direitos socialmente garantidos (Lavinias; Gonçalves, 2022). A transformação das políticas sociais em prol da financeirização evidencia a dicotomia inerente entre a acumulação de capital e a reprodução social (Bakker; Gill, 2003; Vogel, 2013). Historicamente, o Estado tem sido responsável por mediar essa dinâmica; no entanto, no neoliberalismo, ele se ausenta cada vez mais, passando a gestão para o setor privado e, portanto, intensificando a oposição entre esses dois processos (Bakker; Gill, 2003; Federici, 2018; Roberts, 2016).

Isto tem dois efeitos principais: por um lado, um crescente endividamento, principalmente relacionado ao acesso à saúde e à educação; por outro, uma intensificação do trabalho reprodutivo, especialmente em seus aspectos cotidianos. Aqui a relação entre a reprivatização da reprodução social e a dívida se torna evidente, uma vez que a própria subsistência passa a depender de um aumento do endividamento e o próprio lar passa a ser parte do universo financeiro (Allon, 2014; Lavinias; Gonçalves, 2024; Roberts, 2013). A precarização do trabalho também segue esta dinâmica, na medida em que a desvalorização das atividades relacionadas à reprodução social no sistema capitalista facilita a precarização destas funções. O trabalho reprodutivo funciona por uma lógica própria, que não encontra os preceitos de produtividade e eficiência neoliberais, o que gera uma dinâmica de conflito com a expansão da financeirização e o deprecia em um contexto de crescente competição em âmbito mundial (Cavallero; Gago, 2021; Federici, 2018; Lavinias; Gonçalves, 2024). A precarização destas funções responde, portanto, tanto aos efeitos da financeirização sobre as relações de trabalho quanto aos efeitos sobre a reprodução social.

O Estado, nesse processo, ao promover políticas de integração financeira, expandindo o acesso ao crédito, programas de microcrédito e empreendedorismo (Correa; Girón, 2019), engaja a população na financeirização. As reformas neoliberais, por conseguinte, afetam a precarização do trabalho, por um lado, através da flexibilização das reformas trabalhistas, e, por

outro, mediante a reprivatização da reprodução social. Ambos os processos promovem as condições materiais, o endividamento e a individualização dos custos do trabalho, e imateriais, a promoção da lógica neoliberal, a individualização da responsabilidade para com o bem-estar social e a desvalorização do trabalho reprodutivo. O resultado desta promoção de endividamento sistêmico é uma crescente precarização do trabalho reprodutivo, tanto na sua dimensão não-remunerada no lar quanto na sua realização no mercado de trabalho, que passa a se caracterizar cada vez mais por formas flexíveis e precárias de trabalho (Adkins, 2020; Federici; Gago; Cavallero, 2021)

O programa MEI, enquanto incentivo ao empreendedorismo, pode ser enquadrado enquanto tal. Uma vez que foi formulado objetivando formalizar trabalhadores informais e autônomos, o programa tem como público-alvo um conjunto de trabalhadores que se encontra marginalizado do mercado de trabalho formal, que nunca foi devidamente integrado ou foi deslocado como resultado do processo de precarização. Essas ocupações são predominantemente feminizadas, e muito comumente relacionadas à reprodução social (Cavallero; Gago, 2021; Federici; Gago; Cavallero, 2021) – as trabalhadoras mulheres representavam, em 2008, cerca de metade do total de trabalhadoras informais no Brasil (OIT, 2024).

Ao mesmo tempo que formaliza essas ocupações, o programa MEI integra esse trabalho ao conjunto de relações econômicas em reorganização pela financeirização. A expansão dos efeitos da financeirização nas relações de trabalho passa a ser cada vez mais expressiva no Brasil em um período similar à expansão do MEI. Essa relação entre formalização do trabalho e integração ao mercado de ocupações comunitárias e relacionadas à reprodução social e os efeitos da financeirização sobre o trabalho no Brasil representam parte do objeto desta pesquisa. As próximas seções buscam analisar historicamente as alterações na legislação que promoveram essas mudanças e seus efeitos sobre os registros e o perfil dos trabalhadores categorizados como MEI.

Transformação no regime de trabalho no Brasil: análise das alterações legais e a evolução do MEI

Esta seção busca analisar as mudanças legislativas do regime do Microempreendedor Individual (MEI) no Brasil, explorando a conexão deste fenômeno com as mudanças mais amplas nas relações de trabalho no país. Objetiva-se compreender como o MEI, inicialmente criado para formalizar trabalhadores autônomos, evoluiu para abranger um espectro mais amplo de atividades e perfis socioeconômicos. Também, observam-se os efeitos dessa expansão, investigando como o MEI contribui para a flexibilização dos vínculos empregatícios e a precarização do trabalho.

Criado pela Lei Complementar n.º 128, de 2008, e efetivado a partir de 2009, o MEI surgiu como uma política de formalização de trabalhadores autônomos e pequenos empreendedores, oferecendo acesso à previdência social e simplificação tributária. A princípio, a legislação do MEI estipulava o faturamento anual máximo de R\$ 36 mil e a redução ou isenção de vários impostos – como o Imposto de Renda (IR), Programa de Inclusão Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) (Brasil, 2008; Fernandes, 2020). Ao longo dos anos, as mudanças nas normativas do MEI ampliaram seu alcance a fim de incluir novas atividades econômicas, categorias de trabalhadores e a possibilidade de adesão por um número maior de microempreendedores.

Em 2011, a Lei Complementar (LC) 139/2011 elevou o limite de faturamento anual de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil, enquanto a Lei n.º 12.470/2011 reduziu a alíquota de contribuição previdenciária de 11% para 5% do salário mínimo, tornando a inscrição – e a consequente formalização – mais acessível (Brasil, 2011; Fernandes, 2020). Em 2014, a LC 147/2014 promoveu novas alterações, retirando custos de inscrição – facilitando o registro e a abertura de MEIs –, ampliando o limite de renda bruta anual do MEI e incluindo novas categorias de atividades tributadas, como serviços de assessoria de crédito e gestão de crédito. O teto de faturamento foi ampliado mais uma

vez em 2016, para R\$ 81 mil, pela LC 155/2016. Assim, o objetivo inicial de formalização de trabalhadores autônomos de baixa renda foi gradualmente modificado, permitindo e promovendo a adesão de microempreendedores de um perfil socioeconômico mais elevado.

Um dos principais fatores de atração para o público que adere ao MEI é a redução da contribuição previdenciária, de apenas 5%, (enquanto trabalhadores autônomos contribuem com 20% do salário mínimo) tornando a modalidade financeiramente mais vantajosa (Fernandes, 2020). Outro fator relevante para a adesão é a simplificação de processos burocráticos; ao contrário de outras modalidades de formalização, o MEI não exige a contratação de um contador nem a emissão de documentos fiscais complexos. Adicionalmente, o processo de abertura do cadastro é totalmente digital, através do Portal do Empreendedor, um meio facilitador para tornar-se PJ (Fernandes, 2020; 2024).

A implementação e posterior expansão do programa abre espaço para a análise da consolidação de uma lógica mais ampla de flexibilização das relações trabalhistas em consonância com a racionalidade neoliberal (Antunes, 2011; Druck et al., 2019). Nesse contexto, observa-se uma transformação do trabalho assalariado sob a roupagem do empreendedorismo, alavancando a proliferação de múltiplas formas de flexibilização salarial, funcional, organizativa e de jornada (Antunes, 2011). Esse movimento, conforme Antunes (2011), se insere em um quadro mais amplo de precarização do trabalho, no qual a desregulamentação e o desmonte da legislação aparecem como demandas do capital global para dismantelar direitos sociais historicamente conquistados pelos trabalhadores.

A contratação de MEIs pelas empresas, embora formalizada, não garante aos trabalhadores direitos básicos, como férias remuneradas, décimo terceiro salário, FGTS e seguro-desemprego (Antunes, 2011; Krein, 2017). O que acontece, na prática, é que a legislação faculta às empresas contratar prestadores de serviços sem vínculo empregatício formal, ainda que a relação empregador-empregado ocorra. Enquanto um trabalhador formal tem

seus direitos assegurados pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), o microempreendedor assume todos esses custos de forma individualizada. Além disso, a flexibilidade proporcionada pelo MEI permite que as empresas ajustem rapidamente sua força de trabalho às demandas do mercado, sem a necessidade de cumprir as obrigações trabalhistas previstas na CLT (Krein, 2017).

Dessa forma, parte da expansão do microempreendedorismo ocorre no sentido de substituir vínculos empregatícios tradicionais por contratos específicos, por tarefa ou temporários, que tiram a obrigação do contratador de garantir direitos trabalhistas previstos na CLT (Fernandes, 2020). Essa relação, embora formalizada, integra o processo de flexibilização do trabalho no Brasil, uma vez que tais ocupações passam a ser geridas por contratos por entrega ou projeto, por meta, ou através de profissionais terceirizados que atendem a diversas empresas simultaneamente.

Nesse sentido, ao formalizar autônomos que trabalhavam na informalidade, o regime do MEI amplia o acesso a certos direitos, como a previdência social, que antes não eram viáveis a estes trabalhadores. No entanto, quando utilizado para transformar trabalhadores que anteriormente possuíam vínculo empregatício CLT em autônomos, o MEI transfere para o próprio trabalhador a responsabilidade por sua proteção social, incluindo previdência e saúde. Aqui, na medida em que individualiza o acesso a direitos e serviços de proteção social, essa reorganização também transfere os custos da reprodução social para os próprios trabalhadores. Nesse contexto, a financeirização das empresas e a flexibilização das relações de trabalho redefinem a relação entre capital e trabalho e as formas de inserção no mundo do trabalho.

A agenda de reformas trabalhistas e fiscais – implementadas desde a década de 1990 e intensificadas a partir de 2016 – promoveu a redução do papel do Estado na garantia de direitos sociais, transferindo-os para o setor privado. Medidas como o trabalho intermitente, por tarefa ou remoto, apresentadas como alternativas à informalidade, contribuíram para

aprofundar a precariedade das ocupações, ao mesmo tempo que os cortes em áreas como saúde, educação e assistência social impuseram às famílias a responsabilidade por serviços antes públicos. Essa racionalidade, legitimada pela austeridade fiscal, individualiza a reprodução da força de trabalho e recai, de forma mais intensa, sobre as mulheres, que historicamente acumulam as tarefas de cuidado. Assim, a financeirização promove uma reorganização do trabalho baseada na flexibilidade e na responsabilização individual, movendo um processo estrutural de precarização (Colombi; Moraes, 2023).

Tal fenômeno reflete na percepção do empregado enquanto “empresário de si mesmo”, uma empresa individual que oferta serviços e se relaciona com outras empresas do mercado (Antunes, 2018, Fernandes, 2020). Esse processo se sustenta em mecanismos ideológicos, que promovem o imaginário do trabalhador empreendedor, e em fatores materiais, que fomentam a flexibilização do mercado de trabalho (Antunes, 2018; Colombi, Moraes, 2023). Um dos principais exemplos desse processo é a *pejotização*, definida como “transformação do empregado ou ‘pessoa física’ em pessoa jurídica prestadora de serviços, dissimulando as relações de emprego” (Fernandes, 2020). Inserida no contexto mais amplo da financeirização e da flexibilização das relações laborais, a pejotização constitui expressão da desresponsabilização patronal com a mão de obra, impulsionada pelas reformas neoliberais, que é viabilizada pelo regime MEI. Essa modalidade transfere integralmente os custos e riscos da relação de trabalho sob a lógica da autogestão empresarial, porém mantendo as dinâmicas de poder de classe (Colombi; Moraes, 2023). Complementarmente, em dimensão narrativa, o MEI mobiliza os valores de empreendedorismo e individualização da responsabilidade com os custos do trabalho para trabalhadores liberais e de classe média e baixa. Esse fenômeno representa uma expansão da racionalidade neoliberal para mais dimensões do trabalho e da governamentalidade do processo de financeirização.

É possível ainda traçar um paralelo entre a expansão do MEI e a reforma trabalhista, uma vez que a última ampliou ainda mais as possibilidades de contratação por meio do primeiro, ao permitir a terceirização irrestrita, inclusive para atividades-fim (Brasil, 2017; Fernandes, 2020; Druck *et al.*, 2019). A reforma trabalhista de 2017, implementada por meio da Lei n.º 13.467, foi legitimada como medida para modernizar o mercado de trabalho e estimular a geração de empregos (Fernandes, 2020, Druck *et al.*, 2019). No entanto, suas principais mudanças – como a ampliação da jornada de trabalho para até 12 horas diárias, a redução da multa do FGTS, a prevalência dos acordos coletivos sobre a legislação e a legalização da terceirização irrestrita – se dão em direção da precarização dos postos de trabalho. Conforme Colombi e Moraes (2023, p. 11), “a flexibilização se expressou no fomento de modalidades de emprego disfarçadas, com destaque para a terceirização e para o estímulo ao empreendedorismo como política de combate à informalidade”. Dessa forma, ao consentir que empresas terceirizem atividades-fim e contratem trabalhadores sob regimes mais flexíveis, a reforma transferiu para os trabalhadores os custos e riscos com o trabalho, antes responsabilidade dos empregadores, intensificando a informalidade e a insegurança laboral (Druck *et al.*, 2019; Krein, 2017).

Vale dizer, empresas passam a poder terceirizar qualquer atividade, desde que contratem uma pessoa jurídica para prestar o serviço. Na prática, é crescente o número de MEIs que prestam serviços apenas para uma ou poucas empresas, em detrimento da contratação em regime CLT, em uma relação que, embora formal, mantém características de subordinação e dependência econômica (Druck *et al.*, 2019; Krein, 2017; Fernandes, 2020). A pejetização, agora respaldada pela reforma, consolida-se, permitindo que empresas reduzam custos ao transferir riscos econômicos para os trabalhadores (Michelin *et al.*, 2024). Assim, a expansão do MEI e a reforma trabalhista de 2017 representam a articulação de dois elementos que promovem a flexibilização das relações de trabalho (Druck *et al.*, 2019; Fernandes, 2020).

A ruptura com os modelos de contratação tradicionais rompe com a lógica de regulação da força de trabalho que predominou ao longo do século XX e, nesse cenário, o MEI emerge como um mecanismo que, ao mesmo tempo garantindo uma proteção previdenciária mínima, reforça o processo de individualização do trabalho e a transferência dos riscos e custos da reprodução social para os próprios trabalhadores, intensificando a tendência de precarização laboral (Antunes, 2011; Fernandes, 2020). Tal dinâmica, por sua vez, se insere em um contexto mais amplo de transformação do mercado de trabalho sob a financeirização, no qual a informalidade passa a ser incorporada à estrutura econômica em uma nova configuração do trabalho.

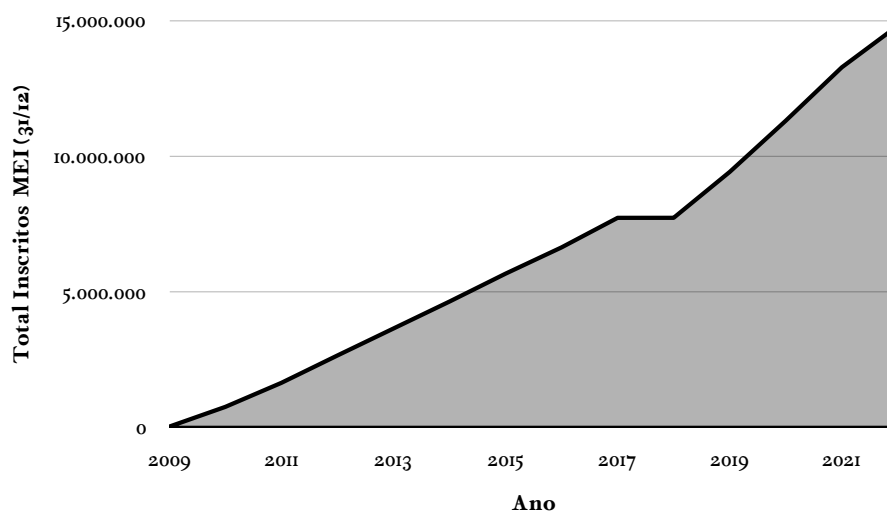
Assim, os efeitos da financeirização no Brasil sobre as relações de trabalho impulsionam um processo de crescente flexibilização das relações trabalhistas, com crescimento dos autônomos e independentes (Adkins, 2018; Cavallero; Gago, 2021). A expansão das profissões sob regime do MEI e o crescimento do número absoluto de registros evidenciam esse processo, em que o MEI representa não mais apenas uma forma de regularização de trabalhadores marginalizados, mas um mecanismo de flexibilização das relações trabalhistas. Esta representa a segunda parte do objeto desta pesquisa.

O perfil do trabalhador MEI e sua inserção no mercado de trabalho brasileiro

Esta seção dedica-se à análise dos indicadores do MEI no Brasil, com o objetivo de examinar as características que definem seu processo de expansão, abordando o perfil dos trabalhadores registrados, sua participação na ocupação como um todo, as atividades que são mais populares entre os cadastrados e quais os efeitos do MEI na organização do trabalho no Brasil. A partir disso defende-se que a expansão do regime MEI representa parte do processo de flexibilização das relações trabalhistas, contribuindo para a expansão da financeirização da reprodução social no Brasil.

Em geral, os indicadores do trabalho no Brasil na última década expressam uma crescente formalização das relações de trabalho e diminuição do desemprego, mas simultâneo aumento de formas de subcontratação e de trabalho flexível (OIT, 2024). Essa dinâmica é resultado tanto da conjuntura econômica destas últimas décadas como de políticas trabalhistas que, por um lado, promovem o crescimento da formalização das relações de trabalho, mas, por outro, abrem espaço para formas mais flexíveis de contratação. O programa do MEI é uma das principais políticas que fomenta ambos os fenômenos. O gráfico a seguir demonstra a alteração no número de inscritos sob a categoria MEI entre 2009 e 2022.

Figura 1 - Número de Inscritos no MEI (2009 - 2022)



Fonte: Elaborado pelas autoras a partir do indicador “acumulado de MEIs” de 31 de dezembro de cada ano, no Portal do Empreendedor. Acesso em 5/12/2024. Disponível em <http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricao mei/private/pages/relatorios/opcoesRelatorio.jsf;jsessionid=5DF711A21DBCF6C0B7D429AD5DFBDF91.node2>

O número absoluto de cadastros no MEI cresceu de 44.188, em 2009, para 14.820.414, em 2022. Nos primeiros anos após o início do programa, o crescimento é acelerado, atingindo uma constância entre 2013 e 2018, e voltando a acelerar após a reforma trabalhista de 2017 (Fernandes, 2024). Esse crescimento é significativo por si só, mas deve também ser comparado ao crescimento da participação do MEI no total de ocupados. O IBGE disponibiliza,

em seu relatório sobre estatísticas do MEI, de 2022, um indicativo do crescimento da participação do MEI no total de ocupados de 2020 a 2022. Em 2020, os mais de 11 milhões de MEIs representavam 17,3% dos ocupados; este número cresceu para 19,1% em 2021, quando o total de cadastros alcançou mais de 13 milhões, e caiu para 18,8% em 2022 – embora o número absoluto ainda mantenha crescimento neste ano, passando de 14,8 milhões de inscritos.

Há, portanto, uma participação expressiva e crescente do MEI enquanto regime de ocupação no Brasil. A expansão dos cadastros microempreendedores representa em parte o aumento da formalização de trabalhadores autônomos antes informais, bem como a busca por trabalhar de forma independente, como resultado das mudanças nas características do trabalho. Porém, também representa a expansão das atividades que se enquadram no regime MEI, de acordo com as alterações na regulamentação apresentada na seção anterior (Fernandes, 2020; Oliveira, 2013).

As análises segregadas dos cadastros de microempreendedor do IBGE de 2022 oferecem um perfil dos quase 15 milhões de trabalhadores. De acordo com os dados disponibilizados, 53,6% dos MEIs são do sexo masculino, enquanto 46,4% são do sexo feminino, 32,2% dos MEIs autoidentificam-se como brancos, e 25,3% autoidentificam-se como não brancos¹. Agregando os dois indicadores, 32,7% dos homens cadastrados identificam-se como brancos, enquanto 28,5% identificam-se como não-brancos, e 31,6% das mulheres identificam-se como brancas, enquanto 21,7% das mulheres identificam-se como não-brancas. Em relação à faixa etária, a maioria dos cadastrados têm entre 30 e 39 anos – 29,9%–; em segundo lugar encontra-se a faixa entre 40 e 49 anos – 25,5%. É interessante observar que a faixa etária de 20 a 29 anos contém a menor proporção – 20,2%. O indicador de escolaridade complementa este quadro: 62,4% dos cadastrados não têm ensino superior, 11,3% não têm o ensino médio completo e apenas 9,7%

¹ Este indicador é limitado pela ausência de informação de 27,9% dos cadastrados, e pela possibilidade de não informar autoidentificação racial, outros 14,5%.

têm ensino superior completo. Desagregando os dados por gênero, 69,3% dos homens não têm ensino superior completo, enquanto esse valor é de 54,3% para as mulheres, 13,8% dos homens não têm o ensino médio completo e 8,3% das mulheres, enquanto 7,3% dos homens têm ensino superior completo e 12,5% das mulheres.

Do total de cadastrados, 38% trabalham na própria residência. Desagregando este indicador, a área de informação e comunicação detém o maior número de trabalhadores na própria residência, 48,3%, seguido do setor de educação, 47,8%. Uma das características do aumento do trabalho flexível é justamente a crescente cisão entre os espaços de trabalho e o tempo livre, entre o mercado e o lar. A impossibilidade de separar o local e o momento de trabalho cria uma situação em que o trabalhador vive para o trabalho, todo espaço e todo momento assumindo a possibilidade de serem produtivos. O surgimento do trabalhador “*just in time*” expressa esta ideia, do surgimento de uma forma de contratação em que o trabalhador deve estar sempre disponível e sempre potencialmente trabalhando (Abílio, 2020; Antunes, 2018), mesmo que não esteja empenhado em nenhuma tarefa. Esse trabalho não é constante, regular ou estável, é extremamente marcado pela irregularidade e flexibilidade de sua realização. Esse tipo de arranjo é mais frequente no vínculo de trabalho intermitente, como nos trabalhos por plataforma, mas também é encontrado entre os MEIs que trabalham a partir da demanda de empresas e precisam estar sempre disponíveis.

O vínculo prévio dos cadastrados também indica uma transformação no MEI, 9,3% dos cadastrados teve vínculo prévio como trabalhador urbano por tempo determinado e temporário, 62,5% teve vínculo como trabalhador urbano por tempo indeterminado, 0,8% foi trabalhador rural, e 4,3% foi servidor². Complementa esta análise a motivação do desligamento do vínculo formal prévio. Para 38,4% dos cadastrados foi o empregador ou justa causa, enquanto para 15,7% dos cadastrados foi o próprio empregado, e 8,1%

² Neste indicador também a inexistência de informação em relação a 22% e a categoria “outro”, 1,1%, afetam a análise.

foi o término do contrato de trabalho que levou ao desligamento. Ainda, o tempo de experiência prévia no mercado formal permite analisar a relação entre a flexibilização das relações trabalhistas e a adoção de MEIs; 78% dos cadastrados tiveram experiência prévia no mercado formal, 10,3% apenas têm experiência menor que um ano, 24,8% têm entre cinco e dez anos de experiência prévia, e 11,1% teve experiência superior a dez anos.

Isto indica uma migração expressiva de postos CLT para a categoria MEI de trabalhadores com experiência de carreira. O trabalho de Oliveira (2013) já questionava, antes mesmo da reforma trabalhista, a possibilidade de o regime MEI ser utilizado para substituir trabalhadores CLT. Segundo o autor, em 2010, metade dos trabalhadores MEIs registrados tiveram seu vínculo desligado independente de iniciativa própria, enquanto apenas 12,3% decidiram realizar a transição para MEI. Tal dinâmica evidencia que, antes do desejo de empreender, os trabalhadores na categoria são induzidos pela impossibilidade de assumir vínculo empregatício em sua ocupação (Fernandes, 2020; Oliveira, 2013).

A reforma de 2017 permite a contratação de trabalhadores em modalidade CNPJ em mais serviços e em maior intensidade. Assim, a existência de MEIs que prestam serviços apenas para uma ou poucas empresas tornou-se mais frequente, em detrimento da contratação em regime CLT, para prestar as mesmas atividades (Filgueiras, 2019; Michelin *et al.*, 2024; Remedio; Doná, 2018). De acordo com o IBGE, 76,3% dos MEIs ativos em 2022 foram cadastrados após 2017, o que indica que a reforma trabalhista incentivou a migração para o regime. Essa mudança na organização do trabalho é incentivada pelas flexibilizações na legislação trabalhista, mas já ocorria desde antes da reforma, representando os efeitos da financeirização sobre o trabalho. Aqui, as reformas neoliberais na legislação expandem e promovem tendências de reorganização do trabalho que são parte do processo de financeirização e também o aprofundam, justamente pela dinâmica de reforço mútuo entre neoliberalismo e financeirização (Antunes, 2018; Abílio, 2020).

Portanto, ainda que criada como uma política de inclusão e formalização, visando expandir os direitos previdenciários para trabalhadores autônomos, o MEI é mobilizado pela flexibilização do trabalho ao expandir continuamente o público-alvo, as ocupações e atividades que integram o regime (Fernandes, 2020; Michelin *et al.*, 2024). O trabalho de Michelin *et al.* (2024) relaciona o crescimento do emprego e ocupação com o crescimento do registro de MEIs após a reforma de 2017. Os autores acusam o aumento dos registros de MEI proporcional à diminuição na taxa de pessoas ocupadas com carteira assinada no setor privado. Por um lado, a categoria de empregados por conta própria com CNPJ cresce desde 2017, enquanto os empregados com CLT no setor privado apresentam queda constante desde então. Já a categoria de empregador com CNPJ cresce até 2019 e a partir de 2020 cai. Para Michelin *et al.* (2024) é o crescimento da categoria de empregados com CNPJ que demonstra a migração dos trabalhadores das outras categorias.

Segundo Antunes (2018), existe um processo de proletarização da classe média, que desloca trabalhadores de ocupações tradicionalmente estáveis para o trabalho flexível. A expansão das ocupações do MEI, incluindo cada vez mais serviços e tornando profissionais liberais em microempresas, compreende esse fenômeno, sendo exemplo os profissionais de comunicação e *marketing*, de produção e serviços de bem-estar e saúde. No entanto, nem todo MEI é parte deste fenômeno. A distribuição das ocupações permite analisar as atividades centrais e o segmento da economia na qual predomina o vínculo do MEI. A Tabela 1, a seguir, apresenta a organização dos cadastros MEI nas quinze principais categorias de ocupação, em números absolutos e proporcionais:

Tabela 1 - Número de MEIs, de seus empregados e participação no total de ocupações, segundo as quinze classes CNAE 2 (2022)

Classes CNAE 2.0 (1)	MEIs		Empregados dos MEIs	
	Absoluto	Relativo (%)	Absoluto	Relativo (%)
Total	14 567 653	100,0	133 816	100,0
Cabeleireiros e outras atividades de tratamento de beleza	1 304 187	9,0	5 507	4,1
Atividades de malote de entrega	289 160	2,0	404	0,3
Atividades de publicidade não especificadas anteriormente	617 753	4,2	2 052	1,5
Serviços especializados para construção não especificados anteriormente	669 276	4,6	2 441	1,8
Obras de acabamento	315 284	2,2	1 576	1,2
Fotocópias, preparação de documentos e outros serviços especializados de apoio administrativo	321 110	2,2	2 581	1,9
Serviços de catering, bufê e outros serviços de comida preparada	500 092	3,4	3 373	2,5
Manutenção e reparação de veículos automotores	454 407	3,1	8 042	6,0
Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	990 379	6,8	15 141	11,3
Atividades de ensino não especificadas anteriormente	452 092	3,1	1 920	1,4
Comércio varejista de outros produtos novos não especificados anteriormente	335 707	2,3	5 571	4,2
Confecção de peças de vestuário, exceto roupas íntimas	277 805	1,9	1 994	1,5
Restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas	876 004	6,0	11 607	8,7
Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios - minimercados, mercearias e armazéns	304 857	2,1	4 014	3,0
Transporte rodoviário de carga	420 668	2,9	3 182	2,4
Outros	6 438 872	44,2	64 411	48,1

Fontes: IBGE, 2022, a partir de: 1. Ministério da Economia, Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil. 2. Ministério do Trabalho e Previdência. 3. IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Cadastros e Classificações. Disponível em <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/outras-estatisticas-economicas/38014-estatisticas-dos-cadastros-de-microempreendedores-individuais.html>

(1) A fonte de dados da CNAE 2.0 dos MEIs é o Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas e não passou por procedimento de crítica. A linha de Total considera apenas as CNAE 2.0 em que há MEI. (2) Razão entre o número de MEIs e o total de ocupados, o qual corresponde à soma do número de MEIs, seus empregados e do pessoal ocupado total das empresas e outras organizações do Cempre.

A categoria de cabeleireiros e outras atividades relacionadas à beleza se destaca com 9% do total de MEIs, seguido de comércio varejista de vestuário e acessórios, com 6,8%, e restaurantes e outros estabelecimentos de serviços de alimentação e bebidas, com 6%. O grande destaque destas ocupações indica a mudança do perfil do regime MEI de trabalhadores autônomos de baixa renda para trabalhadores e estabelecimentos de maior renda (Fernandes, 2020; 2021).

É expressiva a diversificação nas ocupações que os MEIs desempenham, e o tipo de vínculo que eles têm com clientes e outras empresas (Fernandes, 2020; 2021). A expansão do MEI significa tanto um crescimento do número absoluto de trabalhadores sob este regime quanto a expansão do perfil de trabalhador. O regime tem abarcado novos fenômenos e regimes de trabalho, como o processo de *pejotização* (Fernandes, 2021) e *uberização* (Abílio, 2020) do mercado de trabalho, e dinâmicas mais duradouras, como a expansão do setor de serviços e a mercantilização de ocupações relacionadas à reprodução social. Na medida em que a expansão do MEI tem refletido o crescimento de formas de trabalho flexível, ela integra o processo de financeirização das relações de trabalho no Brasil.

Dessa forma, considera-se que a expansão do MEI tem refletido dois aspectos da financeirização da reprodução social. O primeiro é a flexibilização sistêmica das relações trabalhistas, a partir da já mencionada lógica neoliberal do trabalhador como empresário de si mesmo, em que as responsabilidades, os custos e riscos do trabalho são individualizados. Na prática, essa transferência implica uma crescente insegurança de renda, de carreira, diminuição dos salários e perda de direitos trabalhistas. O efeito direto disso é uma crescente precarização do trabalho.

O segundo efeito é resultado material desta mudança na organização do trabalho, em que, por serem responsabilizados inteiramente por sua produtividade e renda ao mesmo tempo que perdem uma série de direitos e poder de compra, os trabalhadores acessam menos serviços de saúde, previdência e bem-estar. Quando o fazem, por não terem outra alternativa, perdem

trabalhos, recebem menos e são condicionados a dívidas. O crescente endividamento para a subsistência é um elemento da financeirização da reprodução social sobre as relações de trabalho, integrando essas duas dimensões (Federici; Gago; Cavallero; 2021; Lavinas; Gonçalves, 2024).

Na medida em que a reprodução e a manutenção da força de trabalho passam a ser individualizadas, imbricando com o endividamento sistêmico, o processo de financeirização da reprodução social se consolida (Federici; Gago; Cavallero; 2021; Roberts, 2013). Isto tem ocorrido tanto em escala sistêmica, com a diminuição do acesso à previdência e a outros direitos trabalhistas, como na dimensão cotidiana, através do crescente isolamento e atomização dos trabalhadores (Cavallero; Gago, 2021). O aumento do trabalho sob regime do MEI fomenta esse processo, expandindo as categorias de trabalhadores autônomos e incorporando a individualização do trabalho. O microempresário representa sobretudo este novo perfil do trabalhador sob o regime neoliberal, inteiramente e individualmente responsável por sua produtividade, rendimento e bem-estar.

Considerações Finais

Este estudo buscou analisar a expansão do regime de Microempreendedor Individual (MEI) no Brasil e suas implicações no processo de financeirização da reprodução social, a partir da articulação do regime à flexibilização das relações de trabalho. A pesquisa evidenciou que o MEI, inicialmente criado com o objetivo de formalizar trabalhadores autônomos e pequenos empreendedores, têm integrado um espectro mais amplo de atividades e perfis socioeconômicos, incluindo cada vez mais trabalhadores que migraram do vínculo empregatício formal. Esse processo representa a formalização das relações de trabalho, e também o aprofundamento da precarização e flexibilização laboral, características centrais do processo de financeirização.

A análise histórica das mudanças legislativas do MEI, aliada à análise do perfil dos trabalhadores registrados, demonstrou que a expansão deste

regime está intimamente ligada à ampliação das formas de trabalho flexível e à individualização dos custos e riscos da reprodução social. Nesse cenário, o MEI aparece como um mecanismo que, embora proporcionando acesso a direitos como a previdência social para trabalhadores antes informais, também transferiu a responsabilidade da proteção social para os próprios trabalhadores, sem garantir os direitos trabalhistas típicos do vínculo formal. Tal processo está intrinsecamente relacionado à reorganização do mercado de trabalho formal e à promoção de uma lógica neoliberal de individualização dos custos do trabalho.

Do ponto de vista teórico, este estudo contribui para a compreensão das dinâmicas da financeirização sobre o trabalho no Brasil, ao argumentar que o regime do MEI reflete um movimento mais amplo de precarização das relações trabalhistas. A pesquisa também evidencia a necessidade de aprofundamento dos estudos sobre a relação entre a flexibilização do trabalho e a financeirização da reprodução social, considerando as especificidades do contexto brasileiro e suas interseções com outros fenômenos econômicos e sociais.

Nesse sentido, o trabalho destaca a necessidade de repensar as reformas neoliberais e suas consequências para o mercado de trabalho e para a reprodução social no Brasil. Embora tenha promovido a formalização de um número significativo de trabalhadores, o regime MEI também reflete uma reconfiguração das relações de trabalho sob a lógica neoliberal, reforçando a precarização, a insegurança e a individualização da reprodução social. O desafio futuro consiste em encontrar formas de equilibrar a expansão do MEI com a necessidade de proteção social e garantia de direitos para todos os trabalhadores, promovendo modelos de trabalho mais inclusivos e justos.

Referências

- ABÍLIO, L. C. Uberização: a era do trabalhador just-in-time? *Estudos Avançados*, 34(98), 2020.
- ADKINS, Lisa. Neoliberalism's gender order. In: *The SAGE handbook of neoliberalism*, p. 469-482, 2018.
- ALLON, Fiona. The feminisation of finance: Gender, labour and the limits of inclusion. *Australian Feminist Studies*, v. 29, n. 79, p. 12-30, 2014.
- ANTUNES, Ricardo. Os modos de ser da informalidade: rumo a uma nova era da precarização estrutural do trabalho? *Serviço Social & Sociedade*, [S.L.], n. 107, p. 405-419, set. 2011. Fap UNIFESP (SciELO).
- ANTUNES, Ricardo. *O privilégio da servidão: o novo proletariado na era digital*. São Paulo: Boitempo, 2018.
- BAKKER, Isabella; GILL, Stephen (Ed.). *Power, production and social reproduction: Human in/security in the global political economy*. Springer, 2003.
- BHATTACHARYA, Tithi. O que é a teoria da reprodução social? *Revista Outubro*, n. 32, 1.º semestre de 2019. Tradução de Máira Mee Silva. Revisão técnica de Mariana Luppi.
- BONIZZ, Bruno. Financialization in developing and emerging countries: a survey. *International journal of political economy*, v. 42, n. 4, p. 83-107, 2013.
- BONIZZ, Bruno. International financialisation, developing countries and the contradictions of privatised Keynesianism. *Economic and Political Studies*, v. 5, n. 1, p. 21-40, 2017.
- BRAGA, José Carlos et al. Por uma economia política da financeirização: teoria e evidências. *Economia e Sociedade*, v. 26, n. spe, p. 829-856, 2017.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 128, de 19 de dezembro de 2008. Institui o regime do Microempreendedor Individual (MEI) e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 19 dez. 2008.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 139, de 10 de novembro de 2011. Altera a Lei Complementar n.º 128, de 2008, que estabelece o tratamento jurídico diferenciado para as microempresas e empresas de pequeno porte. *Diário Oficial da União*, 10 nov. 2011.
- BRASIL. Lei n.º 12.470, de 31 de agosto de 2011. Altera a Lei n.º 8.212, de 24 de julho de 1991, que dispõe sobre a organização da Seguridade Social, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 31 ago. 2011.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 147, de 7 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, que trata do regime do Microempreendedor Individual (MEI), e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 7 ago. 2014.
- BRASIL. Lei Complementar n.º 155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar n.º 123, de 14 de dezembro de 2006, que institui o regime do Microempreendedor Individual (MEI) e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 27 out. 2016.
- BRASIL. Lei n.º 13.467, de 13 de julho de 2017. Altera a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), aprovada pelo Decreto-Lei n.º 5.452, de 1.º de maio de 1943, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, 13 jul. 2017.
- BROWN, Wendy. *Undoing the Demos: Neoliberalism's Stealth Revolution*. New York: Zone Books, 2015.
- CARRASCO BENGÓA, Cristina. A economia feminista: um panorama sobre o conceito de reprodução. *Temáticas*, Campinas, SP, v. 26, n. 52, p. 31-68, 2018.
- CAVALLERO, Luci; GAGO, Verónica. *A feminist reading of debt*. London: Pluto Press, 2021.
- COLOMBI, Ana Paula; MORAES, Livia de Cássia Godoi. Financeirização, trabalho e gênero no Brasil contemporâneo: austeridade fiscal e flexibilização laboral. *Revista Estudos do Sul Global*, v. 2, n. 2, 15 dez. 2023.

- CORREA, Eugenia; GIRÓN, Alicia. Financial inclusion and financialization: Latin American main trends after the great crisis. *Journal of Economic Issues*, v. 53, n. 2, p. 496-501, 2019.
- DAVIS, Aeron; WALSH, Catherine. The Role of the State in the Financialisation of the UK Economy. *Political studies*, v. 64, n. 3, p. 666-682, 2016.
- DRUCK, G. et al. A contrarreforma neoliberal e a terceirização: a precarização como regra. *Caderno CRH*, [S. l.], v. 32, n. 86, p. 289-305, 2019.
- FEDERICI, Silvia. From commoning to debt: Financialization, microcredit, and the changing architecture of capital accumulation. *South Atlantic Quarterly*, v. 113, n. 2, p. 231-244, 2014.
- FEDERICI, Silvia. *Re-enchanting the World: Feminism and the Politics of the Commons*. pm Press, 2018.
- FEDERICI, Silvia. *O ponto zero da revolução: trabalho doméstico, reprodução e luta feminista*. Tradução de Coletivo Sycorax, editoração de Tadeu Breda. São Paulo: Editora Elefante, 2019.
- FEDERICI, Silvia. *Calibã e a bruxa: mulheres, corpo e acumulação primitiva*. Tradução de Coletivo Sycorax, editoração de Tadeu Breda. São Paulo: Editora Elefante, 2023.
- FEDERICI, Silvia; GAGO, Verónica; CAVALLERO, Luci. *¿Quién le debe a quién? Ensayos transnacionales de desobediencia financiera*. Tinta Limón, 2021.
- FERNANDES, Vinicius Tomaz. Individualização das relações de trabalho e Microempreendedor Individual (MEI). *Anais do Encontro Internacional e Nacional de Política Social*, v. 1, n. 1, 2020.
- FERNANDES, Vinicius Tomaz. Individualização das relações de trabalho: uma abordagem a partir do Microempreendedor Individual (MEI). *Trabalho e Práxis: novas configurações, velhos dilemas*. Marília: Lutas Anticapital, p. 23-41, 2021.
- FERNANDES, V.T. Configuração do Microempreendedor Individual (MEI) nas relações de trabalho no Brasil (2009-2022): apontamentos para um balanço. *Contribuciones a las ciencias sociales*, [S. l.], v. 17, n. 7, p. e8783, 2024.
- FILGUEIRAS, Vitor Araújo. As promessas da Reforma Trabalhista: combate ao desemprego e redução da informalidade. *Reforma trabalhista no Brasil: promessas e realidade*, v. 1, 2019.
- FINE, Ben; SAAD FILHO, Alfredo. Thirteen things you need to know about neoliberalism. *Critical sociology*, v. 43, n. 4-5, p. 685-706, 2017.
- FRASER, Nancy. Crisis of care? On the social-reproductive contradictions of contemporary capitalism. *Social reproduction theory: Remapping class, recentring oppression*, v. 21, 2017.
- FONTES, Virgínia. *O Brasil e o capital-imperialismo: teoria e história*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2010.
- GILL, Stephen. *Power and Resistance in the New World Order*. 2. ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2008.
- HARVEY, David. *A brief history of neoliberalism*. Oxford University Press, USA, 2007.
- HIMMELWEIT, Susan. Making visible the hidden economy: The case for gender-impact analysis of economic policy. *Feminist Economics*, v. 8, n. 1, p. 49-70, 2002.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Estatísticas dos Cadastros de Microempreendedores Individuais, 2022. Acesso em: 01 abr. 2025. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/outras-estatisticas-economicas/38014-estatisticas-dos-cadastros-de-microempreendedores-individuais.html>.
- KOTZ, David M. Financialization and neoliberalism. *Relations of global power: Neoliberal order and disorder*, v. 1, n. 1, p. 1-18, 2010.
- KREIN, J. D. Balanço da Reforma Trabalhista do governo FHC. In: PRONI, Marcelo Weishaupt (Org.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90*. São Paulo: UNESP, 2003. p. 279-322.

- KREIN, J. D. O desmonte dos direitos, as novas configurações do trabalho e o esvaziamento da ação coletiva: consequências da reforma trabalhista. *Tempo social*, v. 30, p. 77-104, 2018.
- KRIPPNER, Greta R. The financialization of the American economy. *Socio-economic review*, v. 3, n. 2, p. 173-208, 2005.
- LAVINAS, Lena. The collateralization of social policy by financial markets in the Global South. In: *The Routledge international handbook of financialization*, p. 312-323, 2020
- LAVINAS, Lena et al. The financialization of social policy: An overview. *IE-UFRJ Discussion Paper*, v. 1, n. 2022, p. 1-28, 2022.
- LAVINAS, Lena; GONÇALVES, Guilherme Leite. A expropriação dos direitos universais no lastro da assetização do bem-estar. In: *Financeirização: crise, estagnação e desigualdade*. São Paulo: Contracorrente, 2024.
- MICHELIN, João Fernando Marcusso et al. Precarização das relações de trabalho e informalização: impactos da Reforma Trabalhista de 2017 sob a perspectiva dos microempreendedores individuais. *Revista Economia Ensaio*, v. 39, n. esp.abril, 2024.
- OLIVEIRA, João Maria de. Empreendedor individual: ampliação da base formal ou substituição do emprego? *IPEA*, n° 25, 2013.
- PALLEY, Thomas I. Financialization: what it is and why it matters. In: PALLEY, Thomas. *Financialization*. Palgrave Macmillan, London. p. 17-40, 2013.
- PARDO-LÓPEZ, Steven; BONILLA, Claudia Milena Pico. Financiarización e inversiones de los fondos de pensiones en la Alianza del Pacífico. *Perfiles latinoamericanos: revista de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*, v. 28, n. 56, p. 207-233, 2020.
- PREDMORE, Signe. Feminist and gender studies approaches to financialization. In: *The Routledge International Handbook of Financialization*. London, New York: Routledge, 2020.
- REMEDIO, José Antonio; DONÁ, Selma. A pejetização do contrato de trabalho e a reforma trabalhista. *Revista de Direito do Trabalho e Meio Ambiente do Trabalho*, v. 4, n. 2, p. 61-79, 2018.
- ROBERTS, Adrienne. Financing social reproduction: The gendered relations of debt and mortgage finance in twenty-first-century America. *New political economy*, v. 18, n. 1, p. 21-42, 2013.
- ROBERTS, Adrienne. Gendered states of punishment and welfare: Feminist political economy, primitive accumulation and the law. Taylor & Francis, 2016.
- RUAS, Rhaysa. Teoria da Reprodução Social: apontamentos para uma perspectiva unitária das relações sociais capitalistas. *Revista Direito e Práxis*, v. 12, p. 379-415, 2021.
- SAMPAIO, D.; PEREIRA, J. Teoria da Reprodução Social: a crise do trabalho reprodutivo educativo no contexto neoliberal e de crise pandêmica no Brasil. *Germinal: marxismo e educação em debate*, [S. l.], v. 15, n. 3, p. 282-301, 2023.
- SAUVIAT, Catherine. Os fundos de pensão e os fundos mútuos: principais atores da finança mundializada e do novo poder acionário. *A finança mundializada*. São Paulo: Boitempo, p. 109-132, 2005.
- STANDING, Guy. *O precariado: a nova classe perigosa*. Belo Horizonte: Autêntica, 2013. Tradução de Cristina Antunes.
- STANDING, Guy. O precariado e a luta de classes. Tradução de João Paulo Moreira. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n. 103, p. 9-24, 2014.
- VAN DER ZWAN, Natascha. Making sense of financialization. *Socio-economic review*, v. 12, n. 1, p. 99-129, 2014.
- VOGEL, Lise. *Marxism and the oppression of women: Toward a unitary theory*. Brill, 2013.

ELOHÁ CABREIRA BRITO

MARIA CRISTINA CACCIAMALI

UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE A PROBABILIDADE DE INSERÇÃO EM OCUPAÇÕES DE CLASSES MÉDIAS: O PAPEL DA ESTRUTURA PRODUTIVA NA MOBILIDADE SOCIAL BRASILEIRA (2016-2023)

Recebido em 12/02/2025

Aprovado em 17/07/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1232

UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE A PROBABILIDADE DE INSERÇÃO EM OCUPAÇÕES DE CLASSES MÉDIAS: O PAPEL DA ESTRUTURA PRODUTIVA NA MOBILIDADE SOCIAL BRASILEIRA (2016-2023)

ELOHÁ CABREIRA BRITO

Pesquisadora bolsista do Subprograma de Pesquisa para o Desenvolvimento Nacional (PNPD) na Coordenação de Estudos sobre Democracia e Interações Socioestatais (Codem) da Diretoria de Estudos e Políticas do Estado, das Instituições e da Democracia do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Diest/Ipea). Doutora em economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

Email: eloha.cabreira@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-7275-7657>

MARIA CRISTINA CACCIAMALI

Professora sênior da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária (FEA) e do Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina (Prolam), ambos da Universidade de São Paulo (USP); e pesquisadora bolsista sênior do Subprograma de Pesquisa para o Desenvolvimento Nacional (PNPD) do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea).

Email: cciamali@uol.com.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-9020-9961>

Resumo

Este artigo tem como objetivo investigar o impacto da estrutura produtiva brasileira sobre as chances dos indivíduos com 14 anos ou mais encontrarem uma ocupação de classe média no período 2016-2023. Secundariamente buscou-se analisar a evolução da participação e renda relativa dessa classe social no período de interesse. Essas análises foram realizadas a partir dos microdados da Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílio Contínua (PNADC) e do modelo de regressão logística (logit). Os principais resultados indicam que o aumento da renda média domiciliar *per capita* (RDPC), embora positivo, não é condição suficiente para possibilitar a ascensão social no Brasil. Entre os principais fatores determinantes dessa ascensão destacaram-se o nível educacional (sobretudo, o ensino superior), setor de atividade (especialmente segmentos da tecnologia de informação e serviços de comunicação, profissionais e administrativos), local de residência (zona urbana e regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste), sexo masculino, rendimento de aluguel ou arrendamento e RDPC elevada. As influências de fatores estruturais, institucionais, familiares e inatos evidenciaram que a ascensão social não depende somente do esforço ou mérito individual, bem como revelaram a importância de políticas educacionais, de inclusão social, de combate à discriminação e à desigualdade e, sobretudo, de um papel ativo do Estado na promoção de uma mudança estrutural positiva que amplie a participação relativa de setores de maior dinamismo e intensivos em mão de obra qualificada, criando, assim, mais ocupações de *classes médias*.

Palavras-chaves: classe média; estrutura produtiva; modelo logit; mobilidade social

Abstract

This article aims to investigate the impact of the Brazilian productive structure on the chances of individuals aged 14 and over finding middle-class employment between 2016 and 2023. A secondary objective was to analyze the evolution of the participation and relative income of this social class during the period of interest. These analyses were conducted using microdata from the Continuous National Household Sample Survey (PNADC) and the logistic regression model (logit). The main findings indicate that while the increase in average per capita household income (RDPC) is positive, it is not a sufficient condition to enable upward social mobility in Brazil. Among the key factors determining this upward mobility, the following stood out: educational level (especially higher education), sector of activity (particularly in information technology, communication, professional and administrative services), place of residence (urban areas and the North, Northeast, and Central-West regions), male gender, rental or lease income, and high RDPC. The influence of structural, institutional, familial, and innate factors revealed that social ascension is not solely dependent on individual effort or merit. These findings also highlight the importance of educational policies, social inclusion, combating discrimination and inequality, and, above all, the active role of the State in promoting positive structural change that expands the relative participation of dynamic sectors that are intensive in skilled labor, ultimately creating more middle-class occupations.

Keywords: middle-class; productive structure; logit model; social mobility

Introdução

A construção e análise do comportamento e evolução das classes sociais de uma dada sociedade são instrumentos poderosos para examinar seus aspectos políticos e econômicos, a sua desigualdade de renda, suas expressões ideológicas e suas expectativas políticas, entre outras, que, por sua vez, condicionam outras desigualdades e oportunidades para diferentes posições de classe.

Entre as diferentes definições de classes sociais, a abordagem baseada na estrutura ocupacional mostra-se “*relativamente robustos [a], particularmente no que diz respeito à investigação empírica de relevantes resultados sociais*” (Santos, 2023, p. 127). Ressalta-se ainda que essa abordagem está mais próxima das origens do conceito ao definir as classes a partir de sua forma de inserção no processo de produção da sociedade capitalista – propriedade dos meios de produção ou venda da força de trabalho e pelo tipo de trabalho exercido, intelectual ou manual (Smith, 1983; Marx, Engles, 2007, 2012; Mills, 1969; Lockwood, 1989), e não apenas por sua posição intermediária na distribuição da renda domiciliar total ou per capita da economia (*classe média estatística*).

Portanto, existe uma intrínseca relação entre as estruturas produtiva, ocupacional e de classes sociais das economias. Uma vez que a estrutura produtiva é um dos principais determinantes do desempenho econômico¹ (crescimento, crise ou estagnação, taxa de pobreza, nível de desigualdade econômica), das oportunidades existentes no mercado de trabalho – impactando a forma de inserção da população (formal/informal), categorias ocupacionais (empregado/autônomo/MEI), nível de qualificação e remuneração – e, conseqüentemente, da mobilidade social.

Contrariando os mitos do livre-mercado e do “*self-made man*”², essa relação evidencia que a ascensão social da população não depende somente do

¹ Como aponta a literatura estruturalista.

² Esses mitos, ignorando o papel das desigualdades existentes em uma sociedade estratificada na determinação da posição de classe dos indivíduos, postulam a suficiência do livre-mercado e do esforço/mérito pessoal para a ascensão social (Dugger, 1996).

próprio esforço dos indivíduos, mas de fatores estruturais e institucionais (como a composição da estrutura produtiva, tipos de discriminação institucionalizados na sociedade etc.) que independem da vontade, esforço, mérito ou perseverança individual. Isso constitui a hipótese central a ser investigada pela presente pesquisa.

Nesta perspectiva, o principal objetivo do artigo é investigar o impacto da estrutura produtiva, além de fatores institucionais e geográficos, sobre as chances das pessoas com 14 anos ou mais inserirem-se em uma ocupação de classe média, no período 2016-2023, a partir dos dados da Pesquisa Nacional de Amostra de Domicílio Contínua (PNADC).

A definição de *classes médias*³ adotada consiste no agrupamento de quatro categorias sócio-ocupacionais (pequenos empregadores, especialistas autônomos, gerentes e empregados especialistas). A tipologia que norteou tal definição de classes médias fundamenta-se em um referencial neomarxista, especialmente nos cruzamentos de Wright (2005) entre posição na ocupação (*status* ocupacional), qualificação e grau de autonomia, bem como nas categorias sócio-ocupacionais do mapa de classes sociais da Pesquisa *Dinâmica Econômica, Mudanças Sociais e Novas Pautas de Políticas Públicas* do Ipea (Pompeu *et al.*, 2020, 2023), doravante Pesquisa DEMSNPPP Ipea, cuja tipologia baseia-se na construída por Santos (2005).⁴

Isso posto, o artigo está estruturado em cinco seções, incluindo esta introdução e as considerações finais. A segunda seção aborda o conceito de *pequena burguesia e classes médias* na literatura e discute o comportamento desses segmentos sociais. A terceira seção apresenta a metodologia da

³ Compreende a pequena burguesia e classes médias. Adotou-se a nomenclatura no plural para distinguir as frações que compõem essa camada social heterogênea, cujos interesses e medos (sobre sua sobrevivência e posição social) são distintos, como destacado na segunda seção.

⁴ O enfoque nas *classes médias* está associado aos debates sobre a expansão da participação relativa na economia brasileira (na primeira década dos anos 2000, quando tal expansão foi ocasionada pela redução da desigualdade na distribuição da renda do trabalho, que ocorreu até 2014) e seu relevante papel no cenário político recente. Mais detalhes sobre o apoio dessa classe ao pacto antidistributivista contra o governo do PT nas jornadas de julho de 2013, em Magalhães (2015) e Pompeu *et al.* (2023). Sobre a participação dessa classe no movimento que levou ao surgimento do campo político neofascista no país, ver Boito Jr. (2023).

construção da base de dados e do modelo regressão logística utilizado na análise empírica. A quarta seção apresenta os dados sobre a evolução da participação e renda relativa desse estrato social e os resultados do modelo que estimou os determinantes da probabilidade das pessoas com 14 anos ou mais encontrarem emprego em ocupações de *classes médias* na economia brasileira no período 2016-2023.

2. Evolução do conceito e características das classes médias/pequena burguesia

Em meados dos anos 2000, o Brasil vivenciou um período de crescimento econômico robusto, impulsionado pelo *boom* das *commodities*, aumento da renda, especialmente em decorrência da política de valorização do salário mínimo, associada à criação de vagas de emprego em postos que pagavam um salário mínimo, e do consumo das famílias. Esse contexto de crescimento, aliado às políticas adotadas, ocasionou a melhoria da condição socioeconômica de parcela expressiva da população no Brasil, a qual passou a ser denominada *nova classe média*⁵ em ascensão (Nery, 2008). Mais recentemente, voltou a se difundir na economia brasileira tal perspectiva, a ponto de se mencionar que, em virtude da elevada participação relativa dessa classe na estrutura social nacional, o Brasil teria, novamente, se transformado em “um país de classe média” – expressão usada por Nery (2008) (Almeida, Barbi, 2025; Classe, 2025; Brasil, 2025).

Essa definição de *classe média*, com base em faixas de renda domiciliar total, está distante das origens do conceito de *classe média*, e ainda mais distante do padrão de vida típico de classe média associado a ele⁶. O

⁵ A classe média de Nery (2008) compreende as pessoas da Classe C. O autor define as classes com base na renda domiciliar total mensal (RDTM), de forma que a classe média compreenderia famílias com RDTM entre R\$ 1.064,01 e R\$ 4.591,00. Nota-se que essa faixa de renda, se considerada a média por pessoa no domicílio, seria muito menor (entre R\$ 214,00 a R\$ 923,00).

⁶ Ocupações de prestígio médio e alto, posse de capitais humano, cultural, simbólico e social, hábitos mais sofisticados, participação na vida cultural, capacidade de poupança, serviços de saúde e educação privados de qualidade, viagens para o exterior etc. (Salata, 2015; Bourdieu, 1979, 1983, 1987).

conceito original de classe média remete à forma de inserção dos indivíduos no processo de produção da sociedade capitalista (pequenos produtores/ pequena burguesia) (Marx, Engels, 2007, 2012), e não à posição intermediária na distribuição de renda total da economia (como o conceito de *classe média estatística* utilizado nas análises mencionadas no parágrafo anterior).

A evolução do conceito está vinculada à evolução do capitalismo, com o surgimento e crescimento no número de ocupações cada vez menos ligadas ao processo produtivo direto, com maior *status* social e associadas a distintos padrões de consumo ou posse de capitais (humano, cultural, simbólico, social etc.), bem como a diferentes relações políticas e ideológicas (individualismo, ideologia de meritocracia e ascensão social etc.). Essas características e as complexas relações sociais contribuíram para que tais trabalhadores (não manuais) se identificassem como integrantes da *classe média* (trabalhadores do colarinho branco, trabalhadores intelectuais, nova classe média, pequena burguesia de execução, nova pequena burguesia etc.), e não do proletariado (Braverman, 1987; Mills, 1969; Lockwood, 1989; Bourdieu, 1979, 1983, 1987; Poulantzas, 1975, 2019; Saes, 1977).

Mills (1969) e Lockwood (1989) ressaltam o maior prestígio social desses trabalhadores não manuais (colarinho branco nos EUA, jaleco preto ou escriturários na Inglaterra), característica que os distingue da classe proletária, a ponto de comporem uma *nova classe média*. Entretanto, os autores divergem sobre a tendência de sua crescente proletarização, em razão das novas tecnologias (mecanização dos escritórios). O primeiro autor destaca tal tendência, enquanto o segundo a nega, atribuindo a aproximação salarial entre esses e o proletariado ao crescimento relativo da participação feminina (que auferia menor salário) nas ocupações não manuais.

Os marxistas ortodoxos não fazem distinção entre o proletariado (normalmente associado ao *trabalho produtivo*) e os trabalhadores não manuais (*trabalho improdutivo*), pois a ambos falta a posse dos meios de produção

e sua fonte de renda é a venda da força de trabalho. Nessa perspectiva, destaca-se Braverman (1987) por integrar os trabalhadores não manuais à classe proletária também a partir de sua origem social e nível de qualificação, e não somente em sua forma de inserção no processo de produção capitalista (vendedores de sua força de trabalho). Ainda segundo esse autor, a gerência científica havia concentrado as tarefas de coordenação e planejamento, e parcelado, automatizado e rotinizado a maior parte das atividades de escritório e do comércio, tornando-as repetitivas e próximas da lógica das atividades manuais da fábrica, além da contratação de trabalhadores pouco qualificados, aproximando cada vez mais esse grupo de trabalhadores ao proletariado.

Bourdieu (1979, 1983, 1987) e Poulantzas (1975, 2019) também estabeleceram outros parâmetros para inserir os trabalhadores não manuais na estrutura de classes. Para Bourdieu, as condições econômicas criam distinções simbólicas, representadas por um estilo de vida e incorporadas pelo agente social segundo uma lógica (própria) da distinção (embate permanente entre as classes dominantes e as outras pela apropriação de bens materiais e simbólicos raros⁷). Assim, a análise da estrutura de classes deve considerar também os capitais cultural, simbólico e social.

Preferindo o conceito de *pequena burguesia* (um burguês de tamanho menor) ao de classe média, Bourdieu distingue três frações de pequenos burgueses: (i) em declínio – composta pelos pequenos produtores que dispõem de pequeno capital cultural, mas vêm perdendo importância econômica e social devido às mudanças nas estruturas produtiva e ocupacional; (ii) de execução – composta por empregados intermediários e subordinados do setor terciário, da administração pública e do setor privado que apresentam uma posição estável na estrutura sócio-ocupacional e detêm capital cultural intermediário; e (iii) nova pequena burguesia – profissões que exigem apresentação e representação (como as do setor cultural), pois requerem

⁷ Como hábitos de consumo de bens e serviços, práticas culturais, linguagem, postura corporal etc.

boa aparência pessoal, capital expressivo de conhecimentos ligados a artes, hábitos mais sofisticados, viagens etc.

Para Poulantzas (1975, 2019), as relações sociais de produção não se limitavam apenas a relações econômicas, mas eram determinadas simultaneamente por relações políticas e ideológicas (que estão sempre interligadas). Essa complexidade permitia que os trabalhadores não manuais pudessem ser agregados aos pequenos produtores tradicionais (*velha/tradicional pequena burguesia*), criando, entretanto, uma nova classe, a *nova pequena burguesia*. As características que autorizariam essa junção referiam-se ao individualismo pequeno-burguês, à ideologia da meritocracia e da ascensão social, à fantasia do Estado neutro (no sentido de estar acima dos interesses das classes) e protetor, à preferência por Estados fortes e bonapartismos (que garantissem a manutenção da ordem, estabilidade, proteção contra conflitos de classes etc.) e à defesa do *status quo*, acompanhado pelo medo da instabilidade política e da revolução.

O autor ainda ressalta que a *nova pequena burguesia* não dispõe de uma ideologia própria de longo prazo que defenda seus interesses. Portanto, o seu apoio político oscila, a depender da conjuntura econômica e política, das agendas políticas dos partidos das classes fundamentais (burguesia e proletariado) e das suas estratégias para capturar o apoio desses grupos sociais.

Saes (1977, p. 96) apresenta perspectiva semelhante, mas destaca os limites do alinhamento político das *classes médias* e a impossibilidade de fusão com o proletariado, em razão das diferenças ideológicas existentes. O autor ainda ressalta a independência da *pequena burguesia tradicional* (campeinato, artesanato, pequeno comércio) – que está somente indireta e externamente subordinada ao grande capital, que não controla diretamente o processo de produção – e a subordinação direta que o assalariamento impõe à *nova classe média* (trabalhadores assalariados do comércio, administração, finanças etc.). Em razão disso, a rejeição do trabalho assalariado pela *pequena burguesia* está associada à rejeição da expropriação

(e consequente sujeição direta ao capital). Por outro lado, a *classe média* já subordinada ao capital rejeita o trabalho manual, visto como inferior ao trabalho não manual. Assim o “medo da proletarização” representa para a *pequena burguesia* a rejeição do assalariamento (e não do trabalho manual, uma vez que muitos pequenos burgueses desempenham esse tipo de trabalho) e para a *classe média* a rejeição da equiparação socioeconômica do trabalho manual e do não-manual.

Os membros da *pequena burguesia/classes médias* apresentam alguns comportamentos típicos, como a ideologia de valorização do trabalho, aversão à corrupção e meritocracia cujas bases encontram-se no apego à ilusão da figura do “*self-made man*” e do sistema de livre-mercado como condição suficiente para possibilitar a ascensão social dos que realmente se esforçarem, desconsiderando outros fatores determinantes do sucesso ou fracasso dos indivíduos em uma sociedade estratificada (Saes, 1977; Cavalcante, 2018; Dugger, 1996).

Löwy (1998), para distinguir um trabalhador intelectual pequeno-burguês de um trabalhador proletarizado, introduziu os conceitos de *venda de serviços e venda de força de trabalho*. O pequeno burguês tradicional é um pequeno produtor independente, proprietário de seu negócio, que trabalha só ou com ajuda de sua família e vende mercadorias (pequeno comerciante, produtor rural ou artesão). Enquanto as demais categorias que irão compor frações da *classe média* vendem serviços (como os profissionais liberais). Há outras clivagens. Por exemplo, a diferença entre classe média e proletariado pode depender do grau de autonomia que a ocupação permite. Além disso, um profissional poderia estar em duas classes. Como o limite é difícil de ser reconhecido e fixado, o autor propôs conceitos intermediários como *semi-proletário* ou *semipequeno-burguês*.

Wright (2005), da mesma forma que Löwy (1998), admite que uma ocupação pode apresentar aspectos contraditórios e pertencer a duas classes sociais/frações, dessa forma introduzindo mais detalhadamente os cruzamentos da variável de posição na ocupação (*status* ocupacional) com qualificação e grau de autonomia. As categorias são: proprietário dos meios de produção

com intersecção com o número de empregados (muitos empregados = *capitalista*; poucos = *pequeno empregador*; nenhum = *pequena burguesia*); empregado com intersecção com o grau de qualificação (*especialista, qualificado e não qualificado*); e com relação ao exercício de autoridade (*gerente, supervisor e trabalhador*). Esses cruzamentos de Wright (2005) são a base teórica das categorias sócio-ocupacionais do mapa de classes social da Pesquisa DEMSNPPP Ipea (Pompeu *et al.*, 2020, 2023; Santos, 2005) utilizados neste artigo para definir as posições de classe (proxy das frações) que compõem as classes médias da economia brasileira.

Além desses estudos que abordam o conceito de *classe média*, há trabalhos que analisam a autoidentificação de classe, como Salata (2015) e Casb (2024), e mostram uma mudança na forma como os brasileiros percebem sua posição social. Salata (2015), analisando os dados de um “*survey* sobre a classe média”, realizado em 2008 em 141 cidades, aponta que a maioria do estrato C não se considerava *classe média*, mas os brasileiros do estrato 15% mais ricos sim, de modo que somente 24,5% se autodeclaravam pertencentes à *classe média*, 19,1% à classe trabalhadora e 16,2% à classe média baixa. O autor destaca que a *classe média* era associada não somente a um maior nível de renda, mas a ocupações de prestígio médio e alto e um estilo de vida típico (vide nota 6) que não correspondia à média ou mediana da população brasileira.

Realizada em 2023, a pesquisa Casb (2024), elaborada a partir de 14 grupos focais com trabalhadores de empresas de plataforma da cidade de São Paulo e Região Metropolitana, além de 4.017 entrevistas com público representativo da população adulta brasileira que vive do trabalho, encontrou um resultado peculiar: 71% dos entrevistados se autodenominaram *classe média* sob a ótica da renda (possivelmente dada a predominância do conceito de *classe média estatística*). Contudo, o mesmo estudo aponta que 67% desses entrevistados também se autodenominam trabalhadores pela ótica das relações de trabalho.

Ressalta-se, portanto, que a mudança na percepção dos brasileiros quanto à identidade de classe pode estar associada à compreensão do conceito de *classe média estatístico* (renda média mensal domiciliar *per capita*

entre R\$ 523,83 e R\$ 2.259,32⁸) e ao acesso a bens e serviços (como internet, *streamings*, falsificação de marcas famosas, viagens nacionais, entre outros) antes inacessíveis. Esses fatores geram um sentimento de ascensão social, embora a renda média, o tipo de ocupação, o estilo de vida, a capacidade de consumo e o acesso a bens e serviços desse grupo ainda permaneçam muito distantes das *classes médias* sob a ótica das classes sociais.

Por fim, é importante apontar as diferentes formas de manutenção da posição social das *classes médias*, ou seja, a geração de barreiras à entrada de outros membros. Os principais exemplos dessas barreiras à entrada na *classe média alta* são: falta de transparência em normas de acesso e promoções do funcionalismo público; institucionalização de barreiras e privilégios que dificultem o acesso a quem não pertence ao meio; criação de regulamentação e de registros profissionais; investimento em capital humano, cultural e social. Por outro lado, os *estratos médio e inferior da classe média* apoiam-se na manutenção de comportamentos, ações e símbolos que a distinguem do proletariado, como festas de aniversário para filhos, viagens nacionais etc. (Cardoso, 2020; Bordieu, Passeron, 2008).⁹

3. Metodologia e construção da base de dados

A base de dados para a investigação empírica dos fatores que determinam a probabilidade de inserção de pessoas com 14 anos ou mais em ocupações de classe média foi elaborada a partir dos microdados da PNADC, no período 2016-2023, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2024)¹⁰ e do *software* Stata, com a aplicação dos fatores de expansão de cada unidade amostral, disponibilizada pela PNADC.

⁸Valores extraídos de Nery (2008) e corrigidos a preços de 12/2023 pelo INPC. Nery utiliza a renda domiciliar total para delimitar a Classe C ou nova classe média, mas apresenta também a renda domiciliar *per capita* correspondente a esse estrato populacional.

⁹Apresentamos nesta seção um breve resumo do conceito de pequena burguesia e classes médias na literatura. Contudo, há um extenso debate sobre classes sociais no Brasil. Mais detalhes sobre o tema ver Colombini Neto (2018) e Loureiro (2019).

¹⁰O período final foi escolhido com base na disponibilidade de dados e o período inicial consiste no ano anterior à reforma trabalhista brasileira (Lei n.º 13.467/2017).

As variáveis monetárias analisadas foram atualizadas, a preço médio do último trimestre de 2023, pelo deflator da PNADC. Ademais, excluiu-se do banco de dados as pessoas com condição no domicílio correspondente a: pensionista, empregado doméstico ou parente do empregado doméstico; casos com renda domiciliar *per capita* e setor de ocupação ignorados. A unidade de análise corresponde à população ocupada com 14 anos ou mais.

A definição de *Classes médias/Pequena burguesia* (agregado das classes médias e pequena burguesia, doravante *classes médias*) baseou-se na tipologia sócio-ocupacional (e não na renda domiciliar das famílias), conforme metodologia da Pesquisa DEMSNPPP Ipea apresentada no Quadro 1.

Quadro 1 – Tipologia das *classes médias/pequena burguesia* para o Brasil

Categoria	Crítérios teóricos metodológicos	Variável PNADC
Pequena burguesia (classe média tradicional)		
Pequenos empregadores	Proprietários de ativos agrícolas (pequenas propriedades) e não agrícolas que empregam um número reduzido de mão de obra. Apresentam maior variabilidade de renda. Ausência de subordinação. Fração média / ativos de menor valor.	Empregadores (VD4008=4) com 1 a 10 empregados (V4016<=2)
Especialista autônomo sem empregados	Não apresentam relação formal de assalariamento e subordinação. Alto nível de qualificação, sendo usual a presença de educação credencial. Renda elevada com relativa variabilidade. Ausência de subordinação e controle. Pode ser proprietário de ativos necessários para o exercício de sua qualificação. Fração superior privilegiada.	Conta própria (VD4008=5) que atua em um dos 70 códigos de ocupação ¹ (V4010) associados a essa categoria: 2120, 2521, 2522, 2523, 2529, 2511, 2512, 2513, 2514, 2519, 2111, 2113, 2112, 2114, 2141, 2142, 2152, 2144, 2145, 2146, 2143, 2149, 2131, 2132, 2211, 2261, 2250, 2262, 2221, 2264, 2265, 2330, 2320, 2310, 2351, 2611, 2619, 2612, 2632, 2631, 2633, 2634, 2635, 2411, 2421, 2422, 2423, 2424, 2412, 2413, 2431, 2432, 2642, 2643, 2654, 2655, 2652, 3153, 2133, 2151, 2153, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2212, 2230, 2266

Quadro 1 – Tipologia das *classes médias/pequena burguesia* para o Brasil (continuação)

classes médias (ou nova classe média)		
Trab. assalariados	Não tem propriedade ou posse de ativos. Renda do trabalho. Nível de salário, subordinação e qualificação variável.	Empregado no setor privado (VD4008=1) ou no setor público (VD4008=3) que atua em um dos códigos de ocupação (V4010) associados a cada categoria:
Gerentes	Controle geral do processo de trabalho. Limitado controle sobre as decisões de investimento e de alocação de recursos. Salário e nível de qualificação educacional maior. Fração superior privilegiada.	0110, 0411, 0511, 1111, 1112, 1113, 1114, 1120, 1211, 1212, 1213, 1219, 1221, 1222, 1223, 1311, 1312, 1321, 1322, 1323, 1324, 1330, 1341, 1342, 1343, 1344, 1345, 1346, 1349, 1411, 1412, 1421, 1420, 1431, 1439
Empregados especialistas	Maior nível de qualificação, inclusive educação credencial. Maior nível salarial e maior autonomia no processo de trabalho. Fração média alta.	2120, 2521, 2522, 2523, 2529, 2511, 2512, 2513, 2514, 2519, 2111, 2113, 2112, 2114, 2141, 2142, 2152, 2144, 2145, 2146, 2143, 2149, 2131, 2132, 2211, 2261, 2250, 2262, 2221, 2264, 2265, 2330, 2320, 2310, 2351, 2611, 2619, 2612, 2632, 2631, 2633, 2634, 2635, 2411, 2421, 2422, 2423, 2424, 2412, 2413, 2431, 2432, 2642, 2643, 2654, 2655, 2652, 3153, 2133, 2151, 2153, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2212, 2230, 2266

Fonte: Adaptação de Pompeu *et al.* (2020, p. 30-31, 2023), cuja tipologia baseia-se na de Santos (2005).

(1) Os códigos de ocupação são da Classificação de Ocupações para Pesquisas Domiciliares (COD) da PNADC, variável V4010 (ocupação no trabalho principal).

Os determinantes da probabilidade de inserção em uma ocupação de *classe média* no período 2016-2023 foram estimados por meio do modelo de regressão logística, Logit, apresentado na equação (1) (Dias Filho, Corrar, 2012):

$$\ln \left[\frac{\Pr(Y=1 | X)}{1 - \Pr(Y=1 | X)} \right] = \beta'X + u \quad (1)$$

onde: (i) a variável dependente é o logaritmo natural da razão de probabilidade (*odds ratio*), calculada através da divisão da probabilidade de possuir uma ocupação de *classes médias* (descritas no Quadro1) dado o conjunto de variáveis explicativas $X = [\Pr(Y=1 | X)]$ – pela probabilidade de o indivíduo não possuir uma ocupação de *classes médias* – $[1 - \Pr(Y=1 | X)]$; (ii) X representa o conjunto de variáveis explicativas (binárias ou contínuas); (iii) β consiste no vetor de coeficientes estimados; e (iv) u é o termo de erro.

As variáveis explicativas utilizadas buscaram captar os impactos das características pessoais (sexo, cor, idade e nível de escolaridade), local de residência (zona urbana e cinco macrorregiões brasileiras), estrutura produtiva (setor de atividade principal), existência de rendimentos, no domicílio, oriundos de outras fontes além do mercado de trabalho (aposentadorias e pensões, aluguel ou arrendamento e outros rendimentos¹¹) e renda familiar (pela análise de três grupos de renda média domiciliar *per capita*, RDPC, mensal: 10% mais ricos; decis médios, ou seja, os 40% do meio da distribuição; e 50% mais pobres)¹² sobre as chances de inserção em ocupações de *classes médias*. Com exceção das variáveis idade e idade ao quadrado, as demais variáveis explicativas são binárias¹³.

Como os coeficientes do modelo de regressão logística só podem ser interpretados quanto ao seu sinal, utilizou-se a razão de probabilidade (*odds ratio*), obtida pela aplicação do antilogaritmo sobre os coeficientes (β) estimados, para mensurar a magnitude do impacto das variáveis explicativas sobre as chances de inserção em ocupações de *classes médias*.

Por fim, a significância estatística do modelo foi avaliada a partir dos seguintes testes: (i) teste t e (ii) teste F avaliam a significância das variáveis explicativas, o primeiro, individualmente, e o segundo, conjuntamente (em ambos busca-se rejeitar a hipótese nula); (iii) teste Hosmer-Lemeshow, com 9 grupos, avalia a qualidade de ajuste do modelo (busca-se não rejeitar a hipótese nula); e (iv) Curva ROC testou a capacidade do modelo discriminar grupos sinistrados ($Y=1 \mid X$) e não sinistrados ($Y=0 \mid X$), um resultado maior que 0,8 indica excelente capacidade de discriminação (Gujarati, Porter, 2011; Fávero *et al.*, 2009).

¹¹ Como bolsa de estudos, rendimento de caderneta de poupança, aplicações financeiras etc.

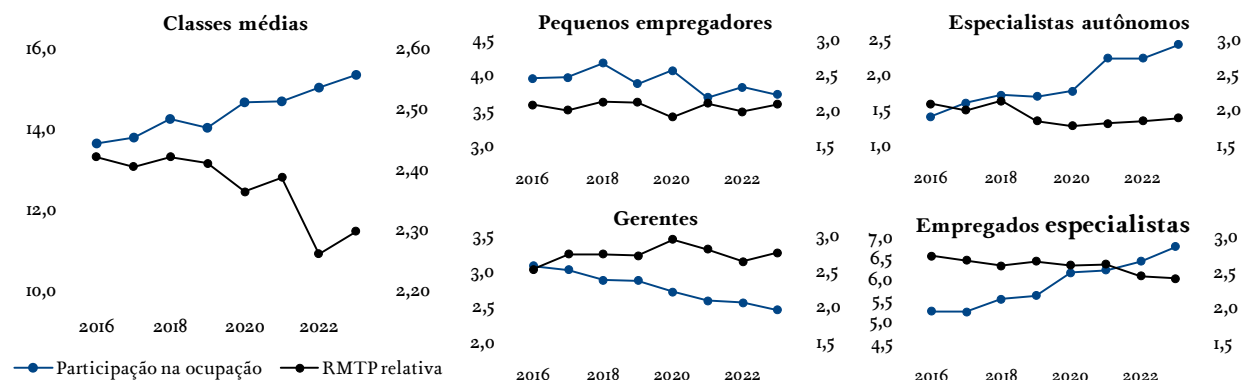
¹² Os decis de renda (definidos com base na população com 14 anos ou mais, conforme Tabela A1 do apêndice) foram adicionados para testar a relevância da RDPC (ou seja, da renda familiar) nas chances de inserção dos indivíduos em ocupações de *classes médias*.

¹³ Essas são iguais a 1 caso a pessoa apresente a condição de interesse (por exemplo, pessoa do sexo masculino ou negra) e 0 caso contrário.

4. Os determinantes da inserção da população brasileira em ocupações de *classes médias* (2016-2023)

A Figura 1 apresenta evolução da participação e do rendimento médio relativo das *classes médias* e das frações entre 2016 e 2023. Esses dados mostram que a participação relativa das *classes médias* no total de ocupados (15,32% em 2023) e sua expansão no período analisado (1,7 p.p.) estão muito distantes do encontrado nos estudos que abordam o conceito de *classe média estatística*.¹⁴

Figura 1 - Participação na ocupação (em %) e rendimento relativo das classes médias e das categorias sócio-ocupacionais que as compõem (2016 a 2023)



Fonte: Elaboração própria com base nos microdados da PNADC 2016 a 2023 (IBGE, 2024).

(1) Os dados da RMTP relativa são apresentados no eixo secundário. (2) As escalas dos eixos e dos gráficos diferem para evidenciar a evolução dos indicadores. (3) Para análise dos valores absolutos ver Tabela A2 do Apêndice.

Analisando as frações de classe (categorias sócio-ocupacionais) que compõem esse agregado, destacaram-se os *empregados especialistas* (caracterizados por maior qualificação em empresas/organizações) por seu maior crescimento, da ordem de 1,52 p.p., entre 2016 e 2023, alcançando, no último ano, uma participação relativa de 6,75% do total de ocupados; seguido pelos *especialistas autônomos* (prestadores de serviços qualificados sem contrato de trabalho assalariado formal¹⁵) que apresentaram crescimento de 1,02 p.p. no período, atingindo uma participação relativa de 2,42% em 2023.

¹⁴ A exemplo de Nery (2008). Em tal estudo a classe média correspondia, em 2008, a 51,89% da população brasileira. Aplicando o mesmo critério de renda, atualizada a preços de 2023, ao banco de dados deste artigo, a *classe média estatística* corresponderia, em 2023, a 61,01% das pessoas com 14 anos ou mais e a 62,24% dos ocupados com 14 anos ou mais.

Por outro lado, *pequenos empregadores* e *gerentes* apresentaram decréscimo de 0,23 p.p. e 0,61 p.p., respectivamente, de forma que suas participações relativas, em 2023, corresponderam a 3,71% e 2,45%. Entre as causas da perda de espaço no tecido econômico dos *pequenos empregadores* desponta a concorrência de empresas tipicamente capitalistas, que lhes corroem o tamanho de mercado e a renda; em contrapartida, a redução da participação relativa dos *gerentes* está associada à tendência de maior horizontalização dos processos de trabalho no Brasil, vista a operacionalidade das novas tecnologias e formas de organização do trabalho introduzidas lentamente na economia nacional face aos países centrais.

A renda média auferida pelas *classes médias* reflete o baixo e instável crescimento do período, a estagnação da produtividade e a falta de dinamismo das mudanças estruturais, bem como o reflexo de importantes alterações institucionais¹⁵, pois apresenta diminuição no coeficiente com relação à renda média total da estrutura ocupacional de 2,42 para 2,30, entre 2016 e 2023. No mesmo período, o rendimento real médio do total de ocupados da economia cresceu 2,81%; contudo, o rendimento médio das *classes médias* apresentou contração de -2,33% (passando de R\$ 7.076 para R\$ 6.903). Assim, a perda de rendimento dessa classe não foi somente relativa, mas também real.

A queda não foi maior devido ao crescimento de 0,24 p.p. do rendimento relativo e de 12,49% do rendimento real dos *gerentes*. Esses resultados, junto à redução na participação relativa dessa categoria sócio-ocupacional no emprego no período, mostram que ainda há dificuldades de se encontrar

¹⁵ Embora possam contribuir para a previdência como autônomos ou como sócio/proprietário de CNPJ, nos regimes MEI, Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real.

¹⁶ Como mostram Welle, Furno e Bastos (2022), nesse período, houve importantes alterações na política de valorização do salário mínimo, que afeta grande parcela da população brasileira. De reajustes anuais acima da inflação (entre 2003 e 2006, mesmo sem uma política institucionalizada), inclusão da valorização do PIB nesses reajustes e alteração da data-base para janeiro (após 2007, com a entrada em vigor da “política permanente de valorização do salário mínimo”), vinculação ao INPC do ano anterior e à variação do PIB de dois anos precedentes (a partir de 2012, com a Lei n.º 12.382), a reajustes abaixo da inflação, descumprindo determinação constitucional (entre 2019 e 2022).

no mercado de trabalho mão de obra capacitada e responsável para tais funções, embora sua necessidade esteja diminuindo em virtude da modernização da organização dos processos de trabalho.

A *fração pequenos empregadores* também apresentou expansão de seu rendimento real no período (3,24%), mas, diferentemente dos *gerentes*, manteve seu rendimento relativo, que correspondeu a 2,07 vezes a renda média dos ocupados tanto em 2016 quanto em 2023. Por outro lado, as frações de classes médias que perdem salário/renda média do trabalho principal (RMTP) relativa e real no período de análise foram: (I) *Empregados especialistas* apresentou redução da RMTP relativa de -0,32 p.p. e real de -9,27% (em 2023, auferindo, em média, 2,40 vezes a renda média dos ocupados, ou seja, R\$ 7.225); e (II) *Especialistas autônomos* apresentaram redução da RMTP relativa de -0,20 p.p. e real de -7,13% (em 2023, auferindo, em média, 1,88 vezes a renda média dos ocupados, ou seja, R\$ 5.642). As perdas de rendimento, associadas ao crescimento dos ocupados nessas frações, podem estar relacionadas à expansão do nível de qualificação da população sem ampliação correspondente da demanda para funções qualificadas e especializadas, haja vista o padrão de acumulação ainda muito centrado em mão de obra intensiva pouco qualificada.

Os dados da Figura 1 sugerem que a reforma trabalhista de 2017 (que possibilitou a terceirização das atividades-fins das empresas) não impactou expressivamente a participação relativa no emprego e renda das *classes médias* brasileiras, embora possa ter impactado indiretamente ao reduzir os custos com mão de obra contratada pelas *classes médias* (a exemplo dos empregados domésticos, de modo geral, bem como dos empregados contratados em atividades diversas pela *fração pequenos empregadores*) e, consequentemente, ampliado a sua renda disponível¹⁷. Mais expressivos foram os impactos da covid-19, em 2020 e no ano eleitoral 2022, na redução

¹⁷ Mais detalhes sobre os efeitos dessa reforma trabalhista nas diferentes categorias sócio-ocupacionais por segmento do setor de serviços, ver Brito, Viana e Araújo (2026). As alterações na política de valorização do salário mínimo também podem ter impactado indiretamente as *classes médias*, ao afetar o rendimento de seus empregados, especialmente os domésticos. Welle, Furno e Bastos (2022) abordam tais mudanças.

dos rendimentos das *classes médias*. Em 2020, acompanhando a retração da economia brasileira de -3,28%, três frações de classe média registraram perdas de rendimento relativo e real (*pequenos empregadores* apresentaram maiores perdas, equivalentes a -0,21 p.p. e -10,47%, respectivamente), exceção sendo a fração *gerentes*, cujo crescimento do rendimento relativo correspondeu a 0,23 p.p. e real a 7,67%. Em 2022, a economia brasileira registrou crescimento do PIB de 3,02%; contudo, novamente três frações das *classes médias* apresentaram perda de rendimento relativo e real (exceto *especialistas autônomos*), mas, diferentemente de 2020, as frações com maiores perdas foram *empregados especialistas* e *gerentes* (IPEADATA, 2024; Figura 1; Tabela A2 do Apêndice).

Enfatize-se ainda que a renda média das *classes médias* apresentadas na Figura 1 e na Tabela A2 do Apêndice estão muito além da faixa de renda média que define a *classe média estatística*. Como visto na segunda seção, a *nova classe média* de Nery (2008) compreende as pessoas com renda média domiciliar *per capita* (RDPC) mensal entre R\$ 214,00 e R\$ 923,00, a preços de 2008. Essa faixa de renda atualizada a preços de 12/2023 pelo INPC correspondeu a R\$ 523,83 e R\$ 2.259,32. Diferentemente da definição adotada neste estudo (fundamentada na abordagem neomarxista), a classificação com base na renda média (*classe média estatística*) não observa a posição na ocupação como critério de distinção entre as classes sociais, de modo que, independentemente da forma de inserção no mercado de trabalho, famílias com rendimento equivalente a essa faixa são classificadas como pertencentes à classe média. Mas, como mostra a Tabela A2 do Apêndice, ao aplicar esse critério estatístico para definir a classe média no estrato populacional classificado como *pequena burguesia* e *classes médias* segundo a definição deste estudo, aproximadamente 30% (dos mais pobres) dessa classe pertenceriam à *classe média estatística*¹⁸.

¹⁸ Aproximadamente 40% (dos estratos mais pobres) da fração de classe pequenos empregadores, 27% da fração especialistas autônomos, 32% da fração gerentes e 25% da fração empregados especialistas pertenceriam à classe média estatística.

Além do já destacado aumento da participação das classes médias na economia brasileira, entre 2016 e 2023, observou-se predominância masculina (54,18% em 2023, apesar da ampliação da participação feminina), menor participação de negros (34,96%, mesmo com crescimento no período de 4,39 p.p.), idade média de cerca de 41 anos e maior nível de escolaridade (que aumentou no período de análise). Em 2023, aproximadamente 78,78% das pessoas em ocupações de *classes médias* possuíam 13 anos de estudos ou mais e somente 6,07% possuíam até nove anos de estudo.

Os dados da Tabela 1 também mostram que cerca de 96% das pessoas em ocupações de classes médias residem na zona urbana e se concentram principalmente na região Sudeste (54% em 2016 e 52% em 2023). No período do estudo, houve alteração na região de habitação das pessoas em ocupações de *classes médias*, com redução nas regiões Nordeste (-1,04 p.p.), Sudeste (-1,00 p.p.) e Sul (-1,12) e crescimento nas regiões Norte (1,62 p.p.) e Centro-Oeste (1,55 p.p.). Apesar dessas mudanças, em 2023, somente 6,60% das pessoas em ocupações de classes médias residiam na região Norte e 9,64% na região Centro-Oeste. Se analisarmos porém os dados da participação relativa das pessoas em ocupações de *classes médias* no total da população de cada região, a região Centro-Oeste se destaca, junto à Sudeste, ao apresentar maior participação relativa de pessoas com emprego típico dessa classe.¹⁹

¹⁹ Em 2016, a participação relativa das pessoas em ocupações de classes médias no total de ocupados por região correspondeu na região Norte a 8,73%; Nordeste a 9,71%; Sudeste a 16,23%, Sul a 14,44%; e Centro-Oeste a 13,62%. Em 2023, essa participação relativa correspondeu na região Norte a 12,47%; Nordeste a 10,79%; Sudeste a 17,79%, Sul a 15,48%; e Centro-Oeste a 17,02% (IBGE, 2024).

Tabela 1 - Características dos ocupados por posição de classe (em %)¹, Brasil (2016 e 2023)

Variáveis	2016			2023		
	Classes médias	Outras classes	Total	Classes médias	Outras classes	Total
População por categoria de renda	13,62	86,38	100,00	15,32	84,68	100,00
Homem	56,24	57,91	57,68	54,18	57,48	56,98
Negro	30,59	56,23	52,74	34,96	58,45	54,85
Idade média (em anos)	41,16	38,01	38,44	41,07	39,06	39,37
Sem instrução ou menos de 1 ano de estudo	0,50	3,26	2,88	0,33	2,54	2,20
De 1 a 4 anos de estudo	1,39	8,08	7,17	0,88	5,32	4,64
De 5 a 9 anos de estudo	8,28	30,02	27,06	4,86	23,07	20,28
De 10 a 12 anos de estudo	18,33	41,88	38,67	15,16	47,63	42,65
13 anos ou mais de estudo	71,50	16,76	24,22	78,78	21,44	30,22
Zona urbana	96,30	85,98	87,39	96,73	88,41	89,68
Região Norte	4,98	8,21	7,77	6,60	8,38	8,10
Região Nordeste	16,76	24,57	23,50	15,72	23,50	22,31
Região Sudeste	53,10	43,23	44,57	52,10	43,87	45,13
Região Sul	17,07	15,94	16,09	15,95	15,75	15,78
Região Centro-Oeste	8,09	8,05	8,06	9,64	8,50	8,68
Agropecuário	2,73	11,04	9,91	2,46	9,13	8,11
Indústria de transformação	8,48	11,99	11,51	6,70	12,44	11,56
Demais segmentos industriais	5,07	10,35	9,63	4,86	9,30	8,62
Serviços comerciais	19,11	19,47	19,42	15,20	19,62	18,94
Serviços de transporte	2,13	5,60	5,13	1,93	6,12	5,48
Serviços de alojamento e alimentação	4,34	5,36	5,22	3,89	5,81	5,52
Serviços financeiros	3,74	1,04	1,40	4,22	1,10	1,58
Serviços imobiliários	0,65	0,56	0,57	0,69	0,68	0,68
Serviços de informação	2,53	0,41	0,70	3,90	0,56	1,07
Serviços de comunicação, profissionais e administrativos	15,97	6,96	8,19	19,61	7,30	9,19
Serviços da administração pública	7,73	5,18	5,53	6,94	4,80	5,12
Serviços de saúde e educação (setor público)	11,15	4,82	5,69	11,34	5,33	6,25
Serviços de saúde e educação (setor privado)	12,62	4,52	5,63	14,41	5,03	6,47
Outros serviços	3,75	12,70	11,49	3,86	12,78	11,41
Aposentadoria ou pensão	6,26	4,90	5,09	5,99	4,98	5,13
Rendimento de aluguel ou arrendamento	4,58	1,72	2,11	5,17	1,70	2,23
Outros rendimentos	2,86	0,75	1,04	4,72	0,90	1,49
D10 (10% mais ricos)	46,11	7,25	12,54	42,47	7,19	12,60
D6 a D9 (decis médios)	45,15	45,37	45,34	47,13	45,87	46,07
D1 a D5 (50% mais pobres)	8,74	47,38	42,12	10,40	46,93	41,34

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados da PNADC 2016 e 2023 (IBGE, 2024).

(1) Com exceção da variável idade média, que é apresentada em anos, as demais variáveis são apresentadas em %. (2) A RDPC que delimita os decis analisados foi definida para o total da população com 14 anos ou mais, conforme Tabela A1 do Apêndice.

Além da estrutura ocupacional, analisada a seguir, a Tabela 1 apresenta a proporção de domicílios com, pelo menos, um integrante auferindo rendimento de outras fontes (não oriundas do mercado de trabalho), bem como a proporção de cada estrato analisado com rendimento médio mensal domiciliar *per capita* (RDPC) que os classifique entre os 10% mais ricos, estratos médios (decil 6 ao 9) ou 50% mais pobre.

De modo geral, em todo o período de análise, as *classes médias* apresentaram maior proporção de domicílios auferindo rendimento de outras fontes, principalmente originários de aposentadorias, pensões, aluguéis ou arrendamentos. Além disso, em 2023, somente 47,13% das *classes médias* eram classificados como estratos médios a partir da análise da RDPC mensal (entre R\$ 1.303,01 e R\$ 2.504,00) e 42% estavam entre os 10% mais ricos da economia brasileira. Esses dados revelam a diferença entre a definição adotada neste estudo em relação à de *classe média estatística*.

Os dados sobre setor de atividade principal mostram a estrutura produtiva da economia brasileira e a inserção das classes médias. Esses dados evidenciam que, em todo o período de análise, o setor de serviços foi o principal setor de ocupação de todos os estratos estudados (85,99% das *classes médias* trabalhavam nesse setor em 2023, embora o principal subsetor de ocupação tenha variado entre os anos analisados), seguido pelo setor industrial (11,56% em 2023, sendo 6,70% de seu segmento de maior dinamismo, indústria de transformação, e 4,86% das demais indústrias) e pelo setor agropecuário (que apresentou a menor participação na ocupação dessas frações, 2,45% em 2023).

Sublinhe-se que esta estrutura produtiva/ocupacional brasileira, com elevada participação do setor de serviços, especialmente de baixa produtividade, afeta o desempenho da economia²⁰, uma vez que tal setor, em geral, no Brasil, apresenta menores encadeamentos produtivos, efeitos multiplicadores de produção, produtividade e inovação (Brito, 2023)²¹. A reduzida produtividade

²⁰ Dificulta o crescimento econômico sustentado, a mobilidade social da população em geral, a redução da pobreza e desigualdade etc.

²¹ A exceção seria os segmentos produtivos modernos, que apresentam maior dinamismo e capacidade de impulsionar o crescimento econômico. Mais detalhes ver Brito (2023).

da economia (associada ao processo de mudança estrutural negativa/desindustrialização) e o baixo nível de investimento do setor produtivo (em razão da menor lucratividade relativa desses investimentos) revelam o papel fundamental do Estado²² para a promoção de uma mudança estrutural positiva que possibilite a superação desses obstáculos ao crescimento sustentado, sustentável e inclusivo, com mobilidade social ascendente.

Em 2023, os segmentos do setor de serviços com menor participação na inserção das *classes médias* foram serviços imobiliários, serviços de transporte e outros serviços (conjuntamente, esses segmentos absorviam 6,48% das *classes médias*). No mesmo período, quatro segmentos desse setor incorporavam 60,56% dos membros das *classes médias* – a saber: serviços de comunicação, profissionais e administrativos; serviços comerciais; serviços de saúde e educação (setor privado e setor público).

Os setores/segmentos de maior dinamismo (como indústria de transformação e serviços de tecnologia da informação) apresentavam reduzida participação dessa classe (em 2023, correspondeu a 6,70% e 3,90%, respectivamente). Ademais, entre 2016 e 2023, a expansão dos serviços de tecnologia de informação na inserção das *classes médias* (1,37 p.p.) foi acompanhada pela redução da indústria de transformação (-1,78).

Os serviços comerciais destacaram-se ao apresentar maior perda de participação relativa no emprego das *classes médias* (-3,91 p.p.). A retração dos serviços comerciais no emprego pode estar associada à expansão de *e-commerce* na economia brasileira, que não precisam de local de trabalho exclusivo, nem de muitos trabalhadores para realizar grande volume de vendas, uma vez que normalmente terceirizam todo o serviço de entrega e não precisam de muitos vendedores para atendimento dos clientes.

²² Projeto de desenvolvimento de longo prazo, portanto de Estado, com ampliação do investimento produtivo em setores dinâmicos e estratégicos, cuja lucratividade relativa (devido aos custos de oportunidade) ou, até mesmo, o elevado volume e tempo de maturação dos investimentos necessários à construção da competitividade no mercado internacional, não tenha atraído o capital privado.

A Tabela 2 apresenta os resultados do modelo logit que estimou os principais determinantes da probabilidade de inserção em ocupações de *classes médias*, em 2016 e em 2023²³. Os resultados do modelo mostram que os homens possuem maiores chances de encontrar ocupação de *classes médias* do que as mulheres (em 2023, as chances deles foram 31,62% maiores do que as delas), enquanto os indivíduos negros (pretos e pardos) possuem menores chances de encontrar esse tipo de ocupação (-30,39%, em 2023) que os demais (brancos, amarelos e indígenas). Embora os dados indiquem uma redução da influência dos atributos sexo (11,84 p.p.) e cor (1,21 p.p.), evidenciando a importância de políticas de combate à discriminação, não se pode negligenciar as profundas raízes na sociedade brasileira da herança cultural de discriminação racial e de gênero que aparecem nesses resultados.

Tabela 2 - Determinantes da inserção em ocupações de classes médias, Brasil (2016 e 2023)

Variáveis	2016				2023			
	Coef.	P> t	odds ratio	Δ% odds ratio	Coef.	P> t	odds ratio	Δ% odds ratio
Homem	0,361	0,00	1,43	43,46%	0,275	0,00	1,32	31,62%
Negro	-0,380	0,00	0,68	-31,60%	-0,362	0,00	0,70	-30,39%
Idade	0,116	0,00	1,12	12,35%	0,100	0,00	1,10	10,49%
Idade2	-0,001	0,00	1,00	-0,11%	-0,001	0,00	1,00	-0,10%
Sem instrução e menos de 1 ano de estudo	-0,726	0,00	0,48	-51,63%	-0,685	0,00	0,50	-49,60%
1 a 4 anos de estudo	-0,662	0,00	0,52	-48,41%	-0,454	0,00	0,64	-36,49%
5 a 9 anos de estudo	-0,309	0,00	0,73	-26,55%	-0,263	0,00	0,77	-23,10%
10 a 12 anos de estudo	Omitida - Categoria Base				Omitida - Categoria Base			
13 anos ou mais de estudo	1,638	0,00	5,14	414,42%	1,794	0,00	6,01	501,33%
Zona urbana	0,243	0,00	1,28	27,54%	0,202	0,00	1,22	22,43%
Região Norte	0,244	0,00	1,28	27,63%	0,393	0,00	1,48	48,13%
Região Nordeste	0,293	0,00	1,34	34,01%	0,249	0,00	1,28	28,32%
Região Sudeste	0,108	0,01	1,11	11,43%	0,134	0,00	1,14	14,40%

²³ Os testes de qualidade de ajuste (Hosmer-Lemeshow), curva ROC e de significância estatística do modelo (Teste F) indicam o bom ajustamento do modelo, sua alta capacidade de discriminação, e que as variáveis explicativas exercem influências estatisticamente significativas na variável dependente nos dois anos de análise.

Tabela 2 - Determinantes da inserção em ocupações de classes médias, Brasil (2016 e 2023)
(continuação)

Região Sul	Omitida - Categoria Base				Omitida - Categoria Base			
Região Centro-Oeste	0,III	0,0I	I,12	II,76%	0,219	0,00	I,24	24,43%
Agropecuário	0,487	0,00	1,63	62,67%	0,416	0,00	1,52	51,55%
Indústria de transformação	0,456	0,00	1,58	57,74%	0,211	0,01	1,23	23,49%
Demais segmentos industriais	0,392	0,00	1,48	47,99%	0,468	0,00	1,60	59,74%
Serviços comerciais	0,964	0,00	2,62	162,13%	0,748	0,00	2,11	111,25%
Serviços de transporte	-0,195	0,06	0,82	-17,73%	-0,319	0,00	0,73	-27,33%
Serviços de alojamento e alimentação	1,079	0,00	2,94	194,09%	0,990	0,00	2,69	169,11%
Serviços financeiros	0,682	0,00	1,98	97,79%	0,972	0,00	2,64	164,29%
Serviços imobiliários ²	-0,176	0,38	0,84	-16,12%	-0,013	0,94	0,99	-1,28%
Serviços de informação	1,353	0,00	3,87	287,03%	1,620	0,00	5,05	405,34%
Serviços de comunicação, profissionais e administrativos	1,085	0,00	2,96	196,00%	1,410	0,00	4,09	309,41%
Serviços da administração pública ²	0,126	0,11	1,13	13,46%	0,110	0,15	1,12	11,66%
Serviços de saúde e educação (públicos)	0,664	0,00	1,94	94,30%	0,671	0,00	1,96	95,63%
Serviços de saúde e educação (privados)	1,084	0,00	2,96	195,68%	1,235	0,00	3,44	243,71%
Outros serviços	Omitida - Categoria Base				Omitida - Categoria Base			
Aposentado ou pensionista no domicílio ²	-0,192	0,00	0,83	-17,46%	-0,066	0,23	0,94	-6,38%
Renda de aluguel no domicílio	0,159	0,02	1,17	17,29%	0,235	0,00	1,26	26,44%
Outros rendimentos no domicílio ²	0,051	0,57	1,05	5,18%	0,186	0,03	1,20	20,47%
D10 (10% mais ricos)	Omitida - Categoria Base				Omitida - Categoria Base			
D6 a D9 (decis médios)	-1,059	0,00	0,35	-65,34%	-1,021	0,00	0,36	-63,99%
D1 a D5 (50% mais pobres)	-2,154	0,00	0,12	-88,39%	-1,989	0,00	0,14	-86,32%
Constante	-5,123	0,00	0,01	-99,40%	-4,763	0,00	0,01	-99,15%
	2016				2023			
UPA Extratos Design df	12.047 573 11.474				12.024 572 11.452			
Subpopulação – Obs. Pop.	194.285 90.056.927				165.596 99.898.417			
Curva ROC Teste F Prob>F	0,8678 428,65 0,00				0,8696 454,40 0,00			
Teste Hosmer-Lemeshow (9) Prob>F :	1,50 0,1403				1,08 0,3718			

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da PNADC 2016 e 2023 (IBGE, 2024).

(1) A unidade de análise é a pessoa ocupada com 14 anos ou mais. (2) Essas variáveis não foram diferentes de zero em nenhum dos níveis de significância usuais em 2016 e/ou 2023, conforme coluna P>|t|. (3) A variável “serviços de transporte” é estatisticamente significativa ao nível de 10%. As demais variáveis explicativas são estatisticamente diferentes de zero em 2016 e 2023 ao nível de significância de 5% e 10%. (4) A omissão de uma categoria (de referência), evita a multicolinearidade perfeita.

As variáveis idade e idade ao quadrado (*proxy* da experiência profissional) mostram uma relação em formato de U invertido. Em 2016 e 2023 o aumento da idade elevou as chances de inserção em ocupações de *classes médias* em 12,35% e 10,49% respectivamente (redução de 1,85 p.p. da influência desse atributo no período). Contudo, a partir de determinada idade essas chances se reduzem em 0,10% e 0,11% respectivamente. Esse resultado pode estar associado à menor parcela de pessoas com 60 anos ou mais que pertencem às *classes médias*.²⁴

De acordo com os dados da Tabela 2, as variáveis com maior influência sobre as chances de a população com 14 anos ou mais possuir uma ocupação de classes médias são o nível de escolaridade e o setor de atividade principal. Os dados dos níveis de escolaridade, analisados em relação à categoria “10 a 12 anos de estudo”, mostram que quanto maior a escolaridade, maiores as chances de se inserir em ocupações de classes médias. A categoria “13 anos ou mais de estudo” destacou-se por apresentar a maior influência sobre o aumento dessas chances nos dois períodos investigados (414% e 501%, respectivamente).

Entre os setores de atividade, em 2023, somente os serviços de transporte reduziu as chances de inserção em ocupações de *classe média* (esse impacto negativo dos serviços de transportes também ocorreu em 2016). No mesmo ano, seis segmentos do setor de serviços destacaram-se ao contribuir com o aumento em mais de 100% dessas chances, são eles: (i) serviços de tecnologia da informação (aumentou as chances em 405%, em 2023) – segmento associado à Quarta Revolução Industrial e, dependendo o tipo de serviço, apresenta maior dinamismo, produtividade e inovação; (ii) comunicação, profissionais e administrativos (309% em 2023); (iii) saúde e educação do setor privado (244% em 2023); (iv) alojamento e alimentação (169% em 2023); (v) financeiros (164% em 2023); e (vi) comerciais (111% em 2023). Esses segmentos também apresentaram elevado impacto em 2016.

²⁴ Apenas 16,36%, em 2016, e 15,22%, em 2023. No mesmo período, a maioria dos brasileiros com 60 anos ou mais pertenciam ao proletariado clássico (25,34% e 27,11%, respectivamente) ou aos trabalhadores precários (47,03% e 45,17%) (IBGE, 2024 e tipologia da Pesquisa DEMSNPPP Ipea).

No período de análise, houve redução da influência da agropecuária (-11,12 p.p.), indústria de transformação (-34,25 p.p.), serviços comerciais (-50,88 p.p.) e alojamento e alimentação (-24,98 p.p.) e crescimento da influência dos demais segmentos. Entre esses destacaram-se os serviços de tecnologia da informação (118,31 p.p.), de comunicação, profissionais e administrativos (113,41 p.p.), financeiros (66,50 p.p.) e saúde e educação do setor privado (48,04 p.p.), que, entretanto, apresentam reduzida participação relativa na estrutura ocupacional brasileira (Tabela 1 – coluna Total).

Os dados sobre o local de residência evidenciaram que viver na zona urbana (em relação à rural) e nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e Sudeste (em relação à região Sul) aumenta as chances de inserção em ocupações de *classe média* em 2016 e 2023. A maior influência das três primeiras regiões pode estar associada ao crescimento das *classes médias* nessas localidades. Além disso, esse resultado pode refletir diferenças na estrutura ocupacional regional brasileira. Em todas as regiões, mais de 83% das ocupações de classe média concentram-se no setor de serviços, seguido pelo setor industrial (Tabela 3). A região Sul destacou-se pela menor participação relativa do setor de serviços no emprego regional, embora esse setor permaneça como o principal empregador em todas as regiões do país (Brito, Viana, Araújo, 2026).

Tabela 3 - Distribuição (em mil) e participação setorial e regional (em %) de ocupações de classes médias, Brasil (2016 e 2023)

Descrição	Agropecuária		Ind. transformação		Outras Ind.		Serviços		Total (em mil)	
	2016	2023	2016	2023	2016	2023	2016	2023	2016	2023
Norte	6,18	4,62	4,99	5,19	6,50	5,92	82,33	84,27	611	1.009
Nordeste	2,94	3,83	4,46	3,46	5,40	4,12	87,20	88,59	2.056	2.405
Sudeste	1,95	1,42	8,97	7,42	5,09	5,01	83,98	86,15	6.513	7.972
Sul	3,06	2,80	13,57	9,40	4,49	4,55	78,89	83,25	2.093	2.441
Centro-Oeste	4,61	3,78	5,05	4,61	4,65	5,08	85,69	86,54	992	1.475
Brasil	2,73	2,46	8,48	6,70	5,07	4,86	83,71	85,99	12.265	15.302

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da PNADC 2016 e 2023 (IBGE, 2024).

(1) Com exceção da coluna Total, que mostra o total de ocupações de classe média (em mil) por região, as demais mostram a participação percentual dessas ocupações em cada setor no total regional.

Ainda que todas as regiões brasileiras tenham experimentado expansão do setor de serviços entre 2012 e 2023, esse crescimento foi mais intenso nas regiões Norte e Nordeste, especialmente a partir de 2016, impulsionado pelos segmentos de educação e saúde (setor público e privado). A maior participação relativa do emprego público nessas regiões (sobretudo em ocupações de classe média, como gerentes e empregados especialistas) também contribuiu para explicar as maiores razões de chance observadas em comparação à região Sul. Ademais, embora as regiões Sudeste e Centro-Oeste também tenham reduzido as ocupações de classe média no setor público, essas regiões ainda registravam, em 2023, maior participação relativa desse tipo de ocupação e do setor de serviços em suas estruturas ocupacionais do que a região Sul (Brito, Viana, Araújo, 2026).

Por fim, a região Sul destacou-se pela maior concentração de ocupações de classe média no setor industrial (transformação + outras indústrias), tornando-se mais vulnerável à desindustrialização prematura (Tabela 3). Entre as regiões, foi a que registrou a maior perda de participação relativa das ocupações industriais de classe média no período analisado (-4,11 p.p.).

O rendimento de outras fontes ampliou sua influência sobre as chances de inserção em ocupações de *classe média* entre 2016 e 2023. O recebimento de aluguel ou arrendamento foi o que exerceu maiores impactos, ampliando essas chances em 17,29% e em 26,44%, respectivamente. Além disso, o recebimento de aposentadoria ou pensões, em 2016, reduziu essas chances. Por outro lado, em 2023, o recebimento de outros rendimentos (bolsa de estudos, rendimento de caderneta de poupança, aplicações financeiras etc.) aumentou essas chances em 20,47%.

Os resultados sugerem crescente relevância da renda patrimonial e de fontes complementares de rendimento na reprodução das posições de classe média. O impacto positivo do recebimento de aluguel ou arrendamento e outros rendimentos indica a importância da posse de patrimônio imobiliário, capital humano e recursos financeiros nesse processo. Por outro

lado, o efeito negativo das aposentadorias e pensões, em 2016, pode estar relacionado ao perfil dos domicílios dependentes desses rendimentos, frequentemente compostos por indivíduos que não exercem ocupações típicas de classes médias e/ou que se encontram fora da população economicamente ativa.

A Tabela 2 também mostra que pertencer aos estratos médios ou ao estrato 50% mais pobre da economia brasileira (em relação ao estrato 10% mais rico) reduziu as chances dos brasileiros se inserirem em ocupações de *classe média* tanto em 2016 (-65,34% e -88,39%, respectivamente) quanto em 2023 (-63,99% e -86,32%, respectivamente). Portanto, esses dados indicam que, quanto menor a inserção no decil de renda, menores essas chances. Tais resultados corroboram os encontrados por Salata (2015).

Em suma, o modelo indicou a relevância de fatores estruturais, institucionais, familiares e inatos sobre a possibilidade de ascensão social dos indivíduos que independe do seu próprio esforço.

Considerações finais

Este artigo teve como objetivo investigar os determinantes da probabilidade de pessoas com 14 anos ou mais inserirem-se em uma ocupação de *classe média* (através do modelo logit) na economia brasileira, bem como analisar a evolução da participação na ocupação e renda relativa dessa classe no período 2016-2023, a partir dos dados da PNADC.

Para a definir o conceito de *classes médias/ pequena burguesia* utilizado neste estudo, realizou-se uma revisão da literatura sobre o tema, abordando sua origem, sua evolução, problematização com definições baseadas somente na renda domiciliar (classe média estatística), autodefinição, comportamentos típicos e formas de manutenção da posição de classe social. A análise fundamentou a construção da definição de *classes médias* empregadas no estudo, que remete às origens do conceito e compreende os *pequenos*

empregadores, especialistas autônomos sem empregados, gerentes e empregados especialistas.

De modo geral, entre 2016 e 2023 os indivíduos com ocupações de *classes médias* apresentaram crescimento de sua participação relativa no total de ocupados, devido à expansão das frações de classe *empregados especialistas e especialistas autônomos*. Contudo, esse crescimento não foi suficientemente expressivo para caracterizar o Brasil como um país de classe média, uma vez que essa classe representou somente 15,32% dos ocupados em 2023 (3,71% de *pequenos empregadores*, 2,42% de *especialistas autônomos*, 2,45% de *gerentes* e 6,75% de *empregados especialistas*). A adoção dessa expressão está associada ao conceito de *classe média estatística*, o qual como membros dessa classe pessoas em famílias com renda domiciliar *per capita* entre R\$ 524 e R\$ 2.259 (62% dos ocupados em 2023), valores que estão longe de representar o estilo de vida, a capacidade de consumo e o acesso a serviços públicos e privados desses 15,32%.

Destacou-se ainda a perda de participação relativa das frações *pequenos empregadores* e *gerentes*, em virtude da concorrência capitalista e da maior horizontalização dos processos de trabalho associadas às inovações tecnológicas e organizacionais, bem como a perda de rendimento relativo e real das *classes médias* refletindo as perdas de renda de suas frações com maior expansão relativa (*empregados especialistas e especialistas autônomos*). Isso porque, no mesmo período, as frações de classe *gerentes* e *pequenos empregadores* ampliaram seus rendimentos reais, além de aumentar (caso da primeira fração de classe) ou manter (segunda fração de classe) seu rendimento relativo.

Os resultados do modelo logit sugerem que o aumento da renda média domiciliar *per capita*, embora positivo, não é condição suficiente para possibilitar a ascensão social. Entre os principais fatores determinantes dessa ascensão observaram-se o nível educacional (sobretudo, o ensino superior), setor de atividade (especialmente segmentos da tecnologia de informação,

de comunicação, profissionais e administrativos e de saúde e educação do setor privado) e local de residência (zona urbana e regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste).

A análise dos setores com maior influência sobre as chances de inserção em ocupações de classe média reflete a mudança estrutural negativa da economia brasileira, marcada pela desindustrialização precoce e pela reduzida participação relativa de segmentos do setor de serviços e da indústria com maior dinamismo.

A influência do sexo masculino no aumento das chances de inserção em ocupações de classes médias e da cor/raça negra na diminuição dessas chances evidencia a importância de políticas de combate à discriminação na economia brasileira, bem como sugere que, apesar dos avanços, ainda se tem um longo caminho a trilhar para extirpar esses problemas estruturais da sociedade brasileira.

Em síntese, os resultados do modelo mostraram a não negligenciável (e em muitos casos expressiva) influência de fatores estruturais (estrutura produtiva), institucionais (discriminação), educacionais, familiares (RDPC e rendimento de outras fontes), na probabilidade de inserção dos brasileiros em ocupações de classes médias, indicando que a perspectiva de que a ascensão social dos brasileiros decorre somente do próprio esforço individual é ilusória (posse de propriedade que gere renda e a RDPC elevada podem estar associadas a herança e a rendimentos/propriedades de outros membros da família).

O crescimento do impacto do ensino superior sobre as chances de inserção em ocupações de classe média ocorrido no período (87 p.p.) revela a importância das políticas educacionais para mobilidade social. Todavia, essas devem ser acompanhadas de políticas que promovam a expansão de segmentos produtivos de maior dinamismo com eficiência keynesiana e schumpeteriana (mudança estrutural positiva), capazes não somente de gerar crescimento econômico sustentado e, se direcionado a isso, sustentável,

como também aumentar a oferta de ocupações de *classes médias*, de arcar com maiores salários (devido a sua maior produtividade), gerar mais recursos para políticas de inclusão social, combate à pobreza e às desigualdades socioeconômicas.

Por fim, anote-se que tais transformações dependem de participação ativa do Estado, apoiada por pacto político e pela sociedade civil, a fim de viabilizar os investimentos necessários (em virtude da execução e maturação de longo prazo). Considerando o contexto atual, esses investimentos deveriam ser direcionados aos segmentos de educação ambiental, economia verde, matriz energética baseada em renováveis, produção de orgânicos, entre outros. Outrossim, investimentos dessa natureza propiciarão as bases para a reestruturação produtiva com aumento de produtividade, associada ao novo momento do contexto da economia mundial.

Referências

- ALMEIDA, C.; BARBI, H. Com ganho de renda e ascensão social, Brasil volta a ser um país de classe média. *O Globo*. 2025. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/economia/noticia/2025/01/05/com-ganho-de-renda-e-ascensao-social-brasil-volta-a-ser-um-pais-de-classe-media.ghml>>. [Acesso em: 24/01/2025]
- BOITO JR., A. Os conflitos de classe na recente história política do Brasil. *Revista Princípios*, v. 42, n. 166, p. 9-30, jan/abr 2023
- BOURDIEU, P.; PASSERON, J. C. *A reprodução: elementos para uma teoria do sistema de ensino*. Tradução de Reynaldo Bairão. Petrópolis: Vozes, 2008
- BOURDIEU, P. Les trois états du capital culturel. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, v. 30, p. 3-6, nov 1979
- BOURDIEU, P. Gostos de classe e estilo de vida. In: Ortiz, R. (org.). *Pierre Bourdieu*. Coleção Grandes Cientistas Sociais. Tradução de Paula Montero e Alicia Auzmendi. São Paulo: Ática, 1983
- BOURDIEU, P. *A economia das trocas simbólicas*. Tradução de Sergio Miceli, Sílvia de Almeida Prado, Sonia Miceli e Wilson Campos Vieira. São Paulo: Perspectiva, 1987
- BRAVERMAN, H. Trabalho e capital monopolista. A degradação do trabalho no século XX. Tradução de Nathanael C. Caixeiro. São Paulo: LTC, 1987
- BRASIL volta a ser um país majoritariamente de classe média. *Congresso em Foco*. 2025. Disponível em: <<https://congressoemfoco.uol.com.br/area/pais/brasil-volta-a-ser-um-pais-majoritariamente-de-classe-media/>>. [Acesso em: 24/01/2025]
- BRITO, E. C. *A contribuição do setor produtivo moderno na determinação da estrutura ocupacional e dos episódios de crescimento e contração da economia brasileira no período 1950-2020*. 2023. Tese de Doutorado, PPGE-UFRGS, Porto Alegre, 2023
- BRITO, E. C.; VIANA, A. R.; ARAÚJO, L. R. C. Reflexos da ampliação da participação do setor de serviços na estrutura ocupacional sobre a evolução da estrutura de classes sociais no Brasil e regiões (2012-2023). In: VIANA, A. R. (org.). *Mudança social e dinâmica econômica no setor de serviços no Brasil no século XXI*. Brasília: Ipea, 2026
- CARDOSO, A. *À beira do abismo: Uma sociologia política do bolsonarismo*. Rio de Janeiro: Amazon, 2020
- CASB. *Pesquisa As Classes Trabalhadoras*. São Paulo: CASB, 2024
- CAVALCANTE, S. M. Classe média, meritocracia e corrupção. *Crítica marxista*, n. 46, p. 103-125, 2018
- CLASSE média cresce e predomina no Brasil pela 1ª vez desde 2015. *PODER360*. 2025. Disponível em: <<https://www.poder360.com.br/poder-economia/classe-media-cresce-e-predomina-no-brasil-pela-1a-vez-desde-2015/>>. [Acesso em: 25/01/2025]
- COLOMBINI NETO, I. *Enigma Brasil elevado e anulado para uma teoria crítica da economia política brasileira: formas da constituição de classe no Brasil nos anos 2000*. Tese de Doutorado, IE-UFRJ, Rio de Janeiro, 2018
- DIAS FILHO, J. M.; CORRAR, L. J. Regressão logística. In: CORRAR, L. J, PAULO, E.; DIAS FILHO, J. M. (Orgs.). *Análise multivariada para os cursos de Administração, Ciências Contábeis e Economia*. São Paulo: Atlas, 2012
- DUGGER, W. M. (ed.). *Inequality: radical institutionalist views on race, gender, class, and nation*. Westport/ London: Greenwood Press, 1996
- FÁVERO, L. P. L. et al. *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009
- GUJARATI, D. N.; PORTER, D. C. *Econometria Básica*. Tradução de Denise Durante, Mônica Rosemberg e Maria Lúcia G. L. Rosa. Porto Alegre: AMGH, 2011

- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua – PNADC: Microdados 2016 a 2023*. Rio de Janeiro, 2024. Disponível em: <https://ftp.ibge.gov.br/Trabalho_e_Rendimento/Pesquisa_Nacional_por_Amostra_de_Domicilios_continua/Anual/Microdados/Visita/>. [Acesso em: 04/11/2024]
- LOCKWOOD, D. *The blackcoated worker: a study in class consciousness*. Oxford: Clarendon Press, 1989
- LOUREIRO, P. M. *The ebb and flow of the pink tide: reformist development strategies in Brazil and Argentina*. 2019. PhD thesis. SOAS University of London, 2019
- LÖWY, M. *A evolução política de Lukács: 1909-1929*. Tradução de Heloísa Helena A. Mello e Agostinho Ferreira Martins. São Paulo: Cortez Editora, 1998
- MAGALHÃES, L. C. G. *Crescimento, emprego e distribuição de renda: o desempenho econômico do primeiro governo Dilma e o ressurgimento do pacto antidistributivista no Brasil*. Brasília: Liderança do PT na Câmara dos Deputados, 2015
- MARX, K.; ENGELS, F. *A ideologia alemã*. Tradução de Rubens Enderle, Nélío Schneider e Luciano Cavini Martorano. São Paulo: Boitempo, 2007
- MARX, K.; ENGELS, F. *Manifesto do Partido Comunista*. Tradução de Sergio Tellaroli. São Paulo: Penguin Classics/Companhia das Letras, 2012
- MILLS, C. W. *White collar: the American middle classes*. New York: Oxford University Press, 1969
- NERY, M. *A nova classe média*. Rio de Janeiro: IBRE/FGV, 2008
- POMPEU, J. C. B. et al. *Dinâmica econômica, mudanças sociais e novas pautas de políticas públicas*. Brasília: Ipea, 2023
- POMPEU, J. C. B. et al. *Tipologias de estrutura de classe no Brasil: discussão teórica, proposta metodológica e implicações para as políticas públicas*. Brasília: Ipea, set 2020. (Texto para Discussão, n. 2592)
- POULANTZAS, N. *Classes in contemporary capitalism*. London: NLB, 1975
- POULANTZAS, N. *Poder político e classes sociais*. Tradução de Maria Leonor F.R. Loureiro. Campinas: Ed. Unicamp, 2019
- SAES, D. Classe média e políticas de classe (uma nota teórica). *Revista Contraponto*, n. 2, p. 96-102, nov 1977
- SALATA, A. R. Quem é quem na classe média no Brasil? Um estudo sobre identidade de classe. Dados - *Revista de ciências sociais*, v. 58, n. 1, p. 111-149, 2015
- SANTOS, J. A. F. Uma classificação socioeconômica para o Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 20, n. 58, p. 27-45, 2005
- SANTOS, J. A. F. Fundamentos e aplicações de uma tipologia de classes para o Brasil. P. In: POMPEU, J. C. B. et al. *Dinâmica econômica, mudanças sociais e novas pautas de políticas públicas*. Brasília: IPEA, 2023
- SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre a natureza e suas causas*. Tradução de Luiz João Baraúna. São Paulo: Abril Cultural, 1983. v. 1 e 2. (Os economistas)
- WELLE, A.; FURNO, J.; BASTOS, P. P. Z. *O poder de compra do salário mínimo: dos governos Lula a Bolsonaro*. Campinas: IE/Unicamp, 2022. (Cocoon: Nota Técnica, 18)
- WRIGHT, E. O. Foundations of a neo-Marxist class analysis. In: WRIGHT, E. O. (Ed.). *Approaches to class analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2005

Tabela A1 – Limite superior de cada decil, média e mediana (em R\$) do rendimento mensal do trabalho principal (RMTP) e domiciliar per capita (RDPC) (2016 e 2023)

Período		Decis									Media-na	Média
		1	2	3	4	5	6	7	8	9		
2016	RMTP	565	1.151	1.269	1.436	1.735	2.141	2.757	3.582	5.731	1.735	2.925
	RDPC	317	503	683	876	1.117	1.319	1.685	2.262	3.614	1.117	1.791
2023	RMTP	595	1.202	1.320	1.503	1.842	2.103	2.800	3.669	5.946	1.842	3.007
	RDPC	400	627	806	1.018	1.303	1.496	1.884	2.504	3.964	1.303	1.983

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados da PNADC 2016 e 2023 (IBGE, 2024).
 (1) Os rendimentos foram atualizados a preços médios de 2023 pelo deflator da PNADC.

Tabela A2 – Distribuição do número estimado de pessoas (em mil) e RMTP (em R\$): total de ocupados, classes médias e suas frações (2016-2023)

Período	Pequenos empregadores		Especialistas autônomos		Gerentes		Empregados especialistas		Grande classes médias		Total de ocupados	
	Ocup	RMTP	Ocup	RMTP	Ocup	RMTP	Ocup	RMTP	Ocup	RMTP	Ocup	RMTP
2016	3.547	6.043	1.254	6.075	2.756	7.352	4.709	7.960	12.265	7.076	90.057	2.925
2017	3.575	5.741	1.435	5.732	2.724	7.878	4.722	7.667	12.456	6.937	90.502	2.887
2018	3.823	6.251	1.560	6.265	2.632	8.092	5.080	7.662	13.095	7.170	92.023	2.965
2019	3.640	6.182	1.580	5.390	2.692	7.958	5.273	7.764	13.185	7.082	94.210	2.941
2020	3.491	5.535	1.513	5.148	2.326	8.569	5.291	7.569	12.621	6.900	86.189	2.922
2021	3.267	5.896	1.975	5.072	2.289	7.888	5.513	7.341	13.044	6.731	88.980	2.822
2022	3.767	5.707	2.195	5.298	2.515	7.592	6.325	7.052	14.801	6.541	98.751	2.896
2023	3.703	6.239	2.414	5.642	2.444	8.271	6.741	7.225	15.302	6.903	99.898	3.007

Fonte: Elaboração própria com base nos microdados da PNADC 2016 a 2023 (IBGE, 2024).
 (1) RMTP consiste na renda média mensal efetiva do trabalho principal de cada categoria sócio-ocupacional, atualizadas a preços médios de 2023 pelo deflator efetivo da PNADC.

TIAGO CAMARINHA LOPES

“O SOCIALISMO NÃO É UMA POLÍTICA ECONÔMICA PARA OS TÍMIDOS”: A TEORIA DE TRANSIÇÃO DE OSKAR LANGE

Recebido em 17/12/2024

Aprovado em 14/01/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1212

“O SOCIALISMO NÃO É UMA POLÍTICA ECONÔMICA PARA OS TÍMIDOS”: A TEORIA DE TRANSIÇÃO DE OSKAR LANGE

Resumo

Este artigo apresenta a teoria de transição do capitalismo para o socialismo e o comunismo de Oskar Lange, fazendo uma análise unitária de seu texto de duas partes intitulado *On the economic theory of socialism* de 1936 e 1937. A estrutura narrativa deste texto revela duas figuras de leitor-interlocutor, o “economista” e o “socialista”, que são fusionadas conforme Lange progride com o argumento. Para Lange, o processo de transição deve ser conduzido por uma determinação revolucionária corajosa e ciente dos obstáculos que serão colocados pelos agentes interessados na manutenção de seus privilégios. A tese defendida aqui é a de que o trabalho *On the economic theory of socialism* precisa ser apreciado em sua unidade integral composta de duas partes do texto principal e do apêndice, para ser reconhecido como um tratado científico-político que registra um passo importante nesta etapa inicial de elaboração do projeto de Lange de síntese entre o arcabouço neoclássico e a economia política marxista.

Palavras-chave: modelo Lange-Lerner; sistemas econômicos; mercado; transição; socialismo; comunismo

TIAGO CAMARINHA
LOPES

Professor da Universidade
Federal de Goiás.

Email: tiagocamarinhalopes@ufg.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-5907-777X>

Abstract

This article presents Oskar Lange's theory of the transition from capitalism to socialism and communism, providing a unified analysis of his two-part text titled *On the Economic Theory of Socialism* from 1936 and 1937. The narrative structure of this text reveals two figures of reader-interlocutor, the "economist" and the "socialist," who are merged as Lange progresses with his argument. For Lange, the transition process must be driven by courageous revolutionary determination, aware of the obstacles posed by those interested in maintaining their privileges. The thesis defended here is that *On the Economic Theory of Socialism* should be appreciated in its integral unity, composed of the two main parts and the appendix, to be recognized as a scientific-political treatise that marks an important step in the initial stage of Lange's project to synthesize the neoclassical framework and Marxist Political Economy.

Keywords: Lange-Lerner model, economic systems, market, transition, socialism, communism

I. Introdução

O chamado modelo Lange-Lerner é um construto mental de socialismo de mercado elaborado por Oskar Lange (1904 - 1965) em 1936, que o atualizou dois anos depois após discussão pública com Abba Lerner (1903 - 1982) (Kowalik, 1990). Baseado no arcabouço da economia neoclássica, este modelo é o resultado de uma série de trabalhos publicados na década de 1930 por Taylor (1929), Dickinson (1933), Knight (1936) e Lerner (1934, 1936, 1937, 1938), que remontam a Walras ([1874] 1988), Pareto ([1906] 2014) e Barone (1908a, 1908b). Essa linha de modelagem foi fundamental para demonstrar a tese da similitude formal entre uma economia de mercado perfeitamente competitiva e uma economia de planejamento perfeitamente centralizada, um resultado relevante para o debate sobre o cálculo econômico socialista e para a discussão teórica sobre o *design* de diferentes sistemas econômicos.

Ao invés de apresentar uma visão genérica deste modelo, que é consolidada na literatura e que simplesmente combina essas várias contribuições em uma visão neoclássica padronizada e despolitizada, típica de livros didáticos, sem contexto histórico concreto e autoria individual, este artigo concentra toda sua energia no texto de duas partes de Oskar Lange chamado *On the economic theory of socialism* e publicado na *The Review of Economic Studies* em 1936 (Parte 1) e 1937 (Parte 2) (Lange, 1936, 1937).

O objetivo do artigo é fazer uma apresentação unitária do modelo de socialismo de mercado dentro da filosofia política à qual Lange adere. Especificamente, o artigo explicará como a Parte 2 do opúsculo de Lange, detalhando uma série de políticas econômicas e apresentando sua própria perspectiva sobre o marxismo, complementa a Parte 1, onde o modelo genérico de equilíbrio é introduzido. Essa ligação do arcabouço neoclássico abstrato que domina a Parte 1 com as propostas de Lange para políticas econômicas a fim de facilitar a transição para o socialismo que fica nas páginas mais distantes da Parte 2, é essencial para uma compreensão integral desse trabalho em específico, e contribui para aprofundar a análise mais ampla sobre seu método de sínteses sucessivas em outras etapas da presente pesquisa.

O trabalho de Lange (1936, 1937) *Sobre a teoria econômica do socialismo* usa o desafio de Mises ([1920] 1935) como ponto de partida para apresentar um modelo de socialismo de mercado que, com medidas específicas de política econômica, poderia servir como um mecanismo de transição do capitalismo para o socialismo. Segundo Lange, a implementação consistente dessas medidas, realizada sem “qualquer hesitação, qualquer vacilo e indecisão”, faria o sistema econômico se aproximar gradualmente da “segunda fase do comunismo de Marx” (Lange, 1937, p. 142)¹. Assim, sua proposta de socialismo de mercado não visava manter o *status quo* nem ser um meio-termo eterno, uma espécie de purgatório entre duas opções antagônicas que refletiam a luta de classes do capitalismo maduro, mas buscava sim ser um sistema de transição guiado por “uma política de *coragem revolucionária*” (Lange, 1937, p. 136).

Após esta seção 1 de *Introdução*, o artigo apresenta na seção 2 *A tese de similitude formal, o problema do equilíbrio e a solução teórica* em seu arcabouço neoclássico. Em seguida, o artigo descreve e busca diferenciar sistematicamente na seção 3 *A solução por tentativa e erro em três casos ilustrativos* ao longo de uma linha contínua de possibilidades de combinação entre o mercado e o plano. *A teoria de transição* de Lange é exposta na seção 4, explorando a duplicidade do leitor-interlocutor enquanto “economista” e enquanto “socialista”. Uma *Conclusão* fecha o artigo na seção 5.

2. Similitude formal, o problema do equilíbrio e a solução teórica

A base para a resposta de Oskar Lange ao desafio de Mises ([1920] 1935) sobre a impossibilidade lógica de se realizar contabilidade racional sob o socialismo é a tese da similitude formal entre os dois sistemas econômicos em antagonismo político: o capitalismo e o comunismo. Esta tese, reconhecida por Robbins (1934) e Hayek ([1935] 1963), anuncia que, do ponto de vista formal, tanto um sistema econômico perfeitamente descentralizado

¹ Todas as traduções seguem a versão do trabalho publicado em português: Lange ([1936] 2023).

com propriedade privada integral sobre todos os bens de todas as ordens² quanto um sistema econômico perfeitamente centralizado com propriedade coletiva integral sobre a totalidade dos meios de subsistência e meios de produção podem ser descritos pelo mesmo sistema de equações matemáticas que expressam o equilíbrio geral entre oferta e demanda em todos os setores da economia. De fato, a versão estendida da tese deve revelar que todos os casos intermediários entre estes dois extremos podem ser formalizados da mesma maneira, o que demonstra haver base informacional para se usar recursos de forma econômica em qualquer ordem social concebível.

Conforme Lange, isso ocorre porque existe um significado universal para o conceito de preço, que garante a existência da informação necessária para decidir sobre como usar recursos de forma econômica, de acordo com objetivos estabelecidos. Preço, nesse sentido, se refere à uma categoria econômica geral, presente em todo e qualquer sistema econômico, independente de sua determinação social e histórica e, portanto, sem que haja necessidade de existir propriedade privada.

Utilizando como referência a segunda edição do livro *The Common Sense of Political Economy* de 1933, do economista inglês Philip Wicksteed (1910), e, como apoio secundário, a obra *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie* de Schumpeter ([1908] 1998), Lange explica que o termo preço pode se referir tanto ao montante de dinheiro pelo qual algo pode ser obtido por meio da apropriação privada através da compra quanto aos “termos em que as alternativas são oferecidas” (Lange, 1936, p. 54). No primeiro caso, trata-se de preço em um sentido estreito, um caso específico de preço enquanto “taxa de troca entre duas mercadorias em um mercado” (Lange, 1936, p. 54). No segundo caso, trata-se de preço no sentido geral de uma relação quantitativa que reflete em última instância os coeficientes técnicos de produção. Neste sentido geral, trata-se de preço como a relação quantitativa de equivalência entre valores de uso diferentes, que não possuem um vetor homogêneo de quantificação concreta, mas que

² Sobre o conceito de bens de ordem inferior e superior, ver Menger ([1871] 1950).

podem ser colocados em comparação direta por meio da criação mental de um vetor quantitativo abstrato. Na tradição da economia política pré-neoclássica o termo “valor” era invocado para servir como designação para esse vetor, mas desde a revolução marginalista dos anos 1870 os economistas do *mainstream* não trabalham com a diferenciação conceitual entre valor e preço. De acordo com a interpretação de Lange (1936, p. 55) sobre a Batalha dos Métodos entre os economistas da Escola Histórica Alemã, liderados por Gustav von Schmoller, e os economistas austríacos, encabeçados por Carl Menger, existe, por um lado, validade universal em certos princípios fundamentais da teoria econômica. Por outro lado, outros princípios têm validade mais estreita, sendo próprios de formações socioeconômicas historicamente determinadas. Nesse sentido, os preços de mercado podem coincidir com os preços “em geral” enquanto índices que ilustram sem distorções o grau de dificuldade que a sociedade enfrenta para produzir cada um dos bens que formam a totalidade da riqueza social concreta.³ Isso ocorre, por exemplo, quando se trata de um sistema econômico idealizado de concorrência perfeita. É essa coincidência que está por trás da confusão de Mises, que não separa esses dois sentidos para a expressão preço, do mesmo modo que a escola neoclássica como um todo não distingue entre valor e preço ou não reconhece a especificidade histórica do capitalismo. Segundo Lange, o fato de os preços poderem ser entendidos nesse sentido amplo garante a existência da informação necessária para realizar cálculo

³ Sobre a diferença entre leis econômicas gerais e leis econômicas específicas que Lange continua a elaborar até o fim de sua vida, ver o índice da obra *Political Economy* de Lange ([1959] 1963), p. 351, que aponta os trechos na obra em que Lange trata do assunto, sem que haja uma sistematização bem definida a respeito da grande variedade de leis econômicas que ele conceitua. A edição de *Moderna Economia Política* publicada em 1963 pela editora Fundo de Cultura no Rio de Janeiro (Lange ([1959] 1963B) não contém esse índice, mas o assunto se concentra no capítulo III: As Leis Econômicas. A edição publicada em 1986 dessa mesma tradução do francês por Pedro Lisboa pela editora Vértice de São Paulo também não contém esse índice.

econômico racional sob qualquer sistema, mesmo na completa ausência do mercado.

A solução teórica que Lange apresenta para o problema de determinação no equilíbrio consiste em descrever a situação hipotética de um mercado competitivo perfeito que já se encontra neste ponto de repouso. Duas características são elencadas para descrever esse mercado competitivo: o número de agentes é grande o suficiente para que todos sejam tomadores de preço e há livre entrada e saída de todos os setores (Lange, 1936, p. 57).

Em seguida, Lange elenca três condições de equilíbrio: a condição subjetiva (A), a condição objetiva (B) e a condição que expressa a organização social do sistema econômico (C), explicando que elas geram a solução teórica.

A condição subjetiva (A) estabelece o comportamento dos agentes. O princípio comportamental para este exemplo ignitor da solução teórica, que é o mercado competitivo perfeito, é o padrão da ação autointeressada mediada pela forma social mercadoria: todos os agentes se reproduzem materialmente via mercado, tentando comprar pelo menor preço possível e vender pelo maior preço possível as mercadorias sob sua propriedade. Assim, os agentes buscam maximizar sua utilidade, lucro ou renda conforme sua categoria. Três categorias são descritas: consumidores, produtores e proprietários dos derradeiros recursos produtivos “(trabalho, capital e recursos naturais)” (Lange, 1936, p. 58).⁴

A condição objetiva (B) estabelece os parâmetros técnicos da estrutura produtiva que definem os preços de produção, assegurando um único conjunto de preços de equilíbrio para todo o sistema quando as curvas de oferta e demanda são funções monotônicas.

⁴ Há confusão na divisão das categorias aqui por parte de Lange. Um alinhamento mais adequado com o quadro teórico marxista precisa organizar os agentes e os fatores de produção tipificados no modelo neoclássico se reportando diretamente ao conceito geral de proprietários privados (portadores de mercadorias) que abarca qualitativamente todos os agentes de modo idêntico devido à igualdade jurídica burguesa. Os três elementos simples do processo de trabalho (1. atividade orientada a um fim, o trabalho mesmo; 2. seu meio e 3. seu objeto), conforme elaborado por Marx no capítulo 5 do *Capital*, precisam por sua vez ser transmutados para o conceito de fatores de produção sem ambiguidades, coisa que Lange não faz aqui.

A condição (C) define o exemplo que já fora anunciado por Lange quando iniciou a descrição das características de um mercado competitivo como sendo composto por inúmeros agentes sem qualquer poder de monopólio. Ela “afirma que as rendas dos consumidores são iguais às suas receitas provenientes da venda dos serviços dos derradeiros recursos produtivos que eles possuem” (Lange, 1936, p. 59). Isso significa que a parte do produto social que cabe a cada agente é determinada exclusivamente pela receita oriunda da venda de suas mercadorias, o que é uma outra forma de expressar que a estrutura distributiva é integralmente determinada via mercado.

Apesar dessa solução teórica utilizar a situação de concorrência perfeita como suporte argumentativo, acreditamos que não há necessidade disso. Em termos de apresentação lógica, deveria entrar aqui uma exposição puramente matemática deste ponto de equilíbrio que abstrai das relações sociais de produção. Como em Walras ([1874] 1988) ou Sraffa ([1960] 1985), por exemplo, pode-se conceber simplesmente uma sequência de matrizes insumo-produto cujas relações quantitativas de igualdade entre valores de uso qualitativamente diferentes expressam o conjunto de preços que coloca o sistema em reprodução permanente. Nesse tipo de exposição, não há necessidade de se explicar como se chegou a esse ponto, se pelo caminho do mercado livre ou do planejador onisciente: escreve-se simplesmente a solução matemática, sem se preocupar com a contrapartida real que aquele sistema de equações representa.

3.A solução por tentativa e erro em três casos ilustrativos

Depois de descrever a solução teórica como uma resposta matemática para um sistema de equações, Lange reconhece que de fato precisamos explicar mais detalhadamente como a economia, a contrapartida real sendo representada por esse sistema de equações, se movimenta para o assim chamado ponto de equilíbrio. O problema de se locomover até o ponto de equilíbrio é solucionado por tentativa e erro (Lange, 1936, p. 59). No restante da Parte I de seu artigo *On the economic theory of socialism*, Lange (1936, p. 59-70)

verifica se e como o processo de tentativa e erro funciona em três situações distintas: em um mercado competitivo, em um sistema socialista menos centralizado e em um sistema socialista mais centralizado. Essas três situações representam três pontos ao longo de uma linha contínua. De um lado, está o caso extremo de um sistema econômico descentralizado de mercado puro, do outro lado, o caso extremo de um sistema econômico centralmente planejado puro, e no meio um caso intermediário que se poderia chamar de sistema econômico misto.⁵

3.1 A solução por tentativa e erro em um sistema de mercado competitivo

O mecanismo de ajuste das quantidades ofertadas e demandadas por tentativa e erro em um mercado competitivo decorre do comportamento de agentes completamente livres⁶ para perseguirem suas funções objetivo (maximizar utilidade, lucro, renda, etc). Aqui, os preços exercem uma função paramétrica que baliza a conduta dos agentes, uma vez que cada agente trata os preços como informação dada, sobre a qual ele não tem influência, apesar de os preços serem o próprio resultado da ação conjunta de todos esses agentes absolutamente livres no sentido jurídico de poderem usar os bens sob sua propriedade como bem entenderem.

Lange explica que os preços de mercado se direcionam rumo aos índices que expressam as condições objetivas de equilíbrio (B) pelo processo chamado *tâtonnement*, conforme demonstrado por Walras ([1874] 1988) em seu

⁵ A nomenclatura de cada ponto é bastante flexível. O importante é notar que cada ponto da linha representa uma condição (C) específica que expressa a organização social do sistema econômico naquele ponto. Não há como determinar a partir de que altura da linha se está falando de uma sociedade capitalista ou socialista. A diferença entre os sistemas deve ser analisada do ponto de vista dialético, onde o acúmulo de pequenas mudanças quantitativas geram mudanças de ordem qualitativa. Sobre essa variação terminológica, ver a nota 2 de Lange (1936), p. 60, onde ele comenta os termos socialismo, coletivismo e comunismo na literatura da pré-Primeira Guerra Mundial.

⁶ Livres no sentido burguês, enquanto livres proprietários privados de valores de uso, incluindo força de trabalho, que assumiram a forma social mercadoria. Lange não faz essa ponderação sobre o conceito de liberdade nessa etapa, que é crucial na crítica da economia política de Marx e completamente ausente no discurso apologético da economia vulgar.

livro *Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura*. No ponto de equilíbrio, os preços de mercado, empíricos, colapsam sob as taxas que refletem a relação quantitativa de equivalência entre diferentes valores de uso que garantem a reprodução material do sistema (tanto simples quanto ampliada) ao longo do tempo.

Para ilustrar a caminhada rumo a este ponto, Lange sugere que o sistema comece a rodar a partir de um conjunto de preços aleatórios, que poderiam ser retirados de uma urna imaginária (Lange, 1936, p. 59). A partir daí, cada item em negociação como mercadoria começa com um preço que fornece informação aos agentes a respeito do quanto devem demandá-lo e ofertá-lo, de acordo com suas funções objetivo. Neste momento, Lange avisa que as condições objetivas (B) de equilíbrio, que representam a base material técnica do processo de transformação de insumos em produtos, delimitam a perseguição das preferências subjetivas dos agentes. A combinação das condições subjetivas (A) e objetivas (B) de equilíbrio (condições de equilíbrio *stricto sensu*) empurra o sistema de preços para a solução de igualdade entre oferta e demanda em todos os setores, respeitando as regras sociais de organização da produção e da distribuição, contidos na condição (C). Por fim, Lange lembra que o exercício de retirar números de uma urna para formar os preços de partida tem função de ilustração lógica. “Na verdade, são os preços *dados historicamente* que servem como base para o processo de tentativas sucessivas” (Lange, 1936, p. 60).

De toda forma, quando o sistema é um mercado de competição perfeita e as regras sociais de organização da produção e distribuição são exclusivamente baseadas na troca de mercadorias em que se respeita a lei do valor, emerge um ponto de convergência entre os interesses particulares e públicos. Na verdade, sendo este o caso extremo de mercado puro, tal ponto reflete a maximização dos interesses particulares delimitada pelas condições objetivas de reprodução material do sistema como um todo, porque na função utilidade dos agentes não existe espaço para a entrada de bem-estar vindo da esfera pública. Neste sistema, não existe esfera pública.

3.2 A solução por tentativa e erro em um sistema socialista menos centralizado (economia mista)

Para averiguar como o mecanismo de tentativa e erro opera em uma economia socialista, Lange explica que é necessário “definir que tipo de sociedade socialista nós temos em mente” (Lange, 1936, p. 60). Ele destaca que simplesmente definir os meios de produção como sendo propriedade pública não determina a lógica de distribuição dos bens de consumo aos consumidores e de alocação das pessoas nas diversas ocupações, nem o princípio que guia a produção dos bens. Por isso, neste segundo caso, o de um sistema socialista menos centralizado, Lange assume, em referência ao primeiro caso, o de um sistema de mercado competitivo, onde “a liberdade de escolha no consumo e a liberdade de escolha de ocupação estão mantidas” e onde “as preferências dos consumidores, expressas por seus preços de demanda, são o critério de guia da produção e alocação de recursos” (Lange, 1936, p. 60).

Esse pressuposto de liberdade individual para montar a própria cesta de consumo e para assumir a responsabilidade por um ofício específico garante a existência de um mercado de bens de consumo e de trabalho. Mas agora não existe um mercado para os bens que funcionam como meios de produção (que Lange chama de “bens de capital e recursos produtivos que não trabalho”, buscando seguir a terminologia neoclássica). Consequentemente, os preços dos bens nessa classe são preços naquele sentido amplo de “índices de alternativas disponíveis, fixadas para propósitos de contabilidade” (Lange, 1936, p. 61).

Como as condições subjetivas (A) e objetivas (B) empurram o sistema para o equilíbrio nesse caso em que a terceira condição (C), “que expressa a organização social do sistema econômico” (Lange, 1936, p. 57), mudou significativamente?

Aqui, o comportamento dos agentes é determinado pelo conjunto de condições subjetivas (A) que define o seguinte: agentes consumidores e vendedores da mercadoria força de trabalho agem exatamente da mesma forma

como no caso de um mercado competitivo. Eles buscam maximizar sua utilidade buscando ampliar a distância entre a desutilidade do trabalho e os ganhos de bem-estar oriundos dos bens que vão compor sua cesta de consumo livremente montada no mercado. Contudo, temos agora um novo sujeito que faz parte da população de agentes: os gerentes de produção das diversas unidades produtivas que criam diferentes valores de uso. Supõe-se que são oficiais públicos (Lange, 1936, p. 61), responsáveis por conduzir as empresas em substituição aos proprietários privados de meios de produção, e decidem sobre o uso daqueles recursos para os quais não existe mercado, os bens que compõem os meios de produção. Suas decisões “não são mais guiadas pelo objetivo de maximizar o lucro. Ao invés disso, existem certas regras impostas sobre eles pelo Conselho de Planejamento Central, que busca satisfazer as preferências dos consumidores da melhor maneira possível” (Lange, 1936, p. 62).

A condição objetiva (B) estabelece a igualdade entre oferta e demanda para todos os bens do sistema. A diferença aqui é que parte dos bens não se converte em mercadoria, por serem bens públicos, e, desse modo, o ajuste entre oferta e demanda não tem como ser feito pela interação livre dos agentes que compram e vendem esses bens. Por isso Lange pergunta: “se não há mercado (no sentido institucional da palavra) para bens de capital nem para os derradeiros recursos produtivos que não trabalho, seus preços podem ser determinados objetivamente?” (Lange, 1936, p. 63). Sua resposta é um categórico sim. Para tanto, fica definido e garantido politicamente pelo Conselho de Planejamento Central que a decisão de produção pelos oficiais públicos que controlam as empresas deve perseguir o atendimento das demandas dos agentes consumidores. Desse modo, o sistema pode começar a rodar a partir de qualquer conjunto de preços arbitrários definido pelo Conselho de Planejamento Central (a retirada de números de uma urna também serve, embora na realidade os preços históricos devem acabar sendo a referência para a definição política do Conselho). Os índices-preço de cada recurso produtivo são então ajustados para zerar a fila de pedidos ou a lista de bens disponíveis para serem consumidos no processo de produção.

Em relação à condição (C) existe agora uma dinâmica distributiva diferente. Antes, a totalidade da renda dos agentes era formada pela entrada referente ao pagamento de seus bens ou serviços vendidos no mercado. Nesse novo cenário, parte da renda pode entrar no orçamento individual de cada agente por meio da transferência direta do Estado, conforme regras estabelecidas fora da lógica de mercado. Assim, a renda dos consumidores poderá ser formada por dois componentes: “uma parte sendo a receita pelos serviços de trabalho realizados e outra parte sendo um dividendo social formando a parcela que o indivíduo detém na renda derivada do capital e dos recursos naturais de propriedade da sociedade” (Lange, 1936, p. 61). Ou seja, um componente referente à sua interação no mercado de bens de consumo, que forma o setor privado da economia, e um referente à renda pública angariada pelo Estado como proprietário dos meios de produção e compartilhada com a população por regras a serem definidas para utilização do setor público da economia. O esquema de distribuição desse dividendo social a cada membro da sociedade está em aberto, embora Lange defenda que ele deva seguir certos princípios que precisam ser discutidos tendo em vista o processo de transição para o socialismo e o comunismo.

Em síntese, o argumento de Lange nesta etapa é a de que quando os meios de produção estão sob controle político de um Conselho de Planejamento Central, ao invés de estarem nas mãos de agentes privados, o mecanismo de ajuste entre oferta e demanda de todos os bens por meio de tentativa e erro também funciona. Aqui, a economia está dividida em um setor privado e um setor público, e embora Lange tenha tentado traçar uma linha divisória nítida entre eles com base na distinção entre bens de consumo e bens de produção, é notório que as complexidades dessa demarcação extrapolam em muito a capacidade analítica superficial do arcabouço neoclássico.

Especificamente neste caso da economia mista, Lange (1936, p. 64-66) menciona brevemente duas complicações: (i) o fato de que o dividendo social interfere na ação livre dos agentes consumidores e fornecedores de trabalho e (ii) o fato de que, sendo os meios de produção propriedade pública,

a divisão do produto total entre investimento e consumo não é assunto privado. Assim, a definição sobre a velocidade de acumulação, reposição ou depreciação dos meios de produção coloca diversos elementos de conflito em torno da definição da taxa de “juros” global da economia. Essa tensão entre os agentes consumidores e o Conselho de Planejamento Central parece ser sistêmica na economia mista, de modo que aquela liberdade absoluta do agente no caso extremo de mercado puro foi definitivamente perdida, embora Lange acredite que esse preço é “mais que compensado pelas vantagens que uma economia socialista oferece” (Lange, 1936, p. 65-66).

Dentre os três casos ilustrativos, este é aquele que Lange advoga como modelo de orientação de uma política econômica concreta, ao que tudo indica, porque ele representa a realidade complexa da coexistência entre o setor público e o setor privado, tanto do capitalismo como do socialismo realmente existentes.

3.3 A solução por tentativa e erro em um sistema socialista mais centralizado

O terceiro caso ilustrativo do mecanismo de ajuste entre oferta e demanda por tentativa e erro é de um outro tipo de sistema socialista, muito mais radical que o anterior. Agora, Lange pressupõe que os agentes consumidores não têm mais liberdade nem para montar suas cestas de consumo via mercado, nem para ocupar aquelas vagas ofertadas no mercado de trabalho que melhor atendam suas próprias funções de utilidade individual. Na ausência completa de um sistema de preços livre que funcione como canal de transmissão das informações de demanda para as unidades de produção responsáveis pela oferta, a totalidade do sistema econômico precisa gravitar em torno de uma única estrela alternativa àquela que brilhava sozinha como centro referencial no caso extremo oposto, de mercado competitivo puro.

Por isso, o critério de guia da produção e alocação de recursos, tanto de consumo como produtivo, não sofre mais qualquer influência pela preferência

dos agentes consumidores expressa em seu poder de compra, mas é completamente determinado pela escala de preferências definida politicamente pela “burocracia responsável pela administração do sistema econômico” (Lange, 1936, p. 68). Essa é a condição (C) neste terceiro caso. Ela alude à organização social de um sistema econômico de “caráter antidemocrático”, incompatível “com os ideais do movimento socialista” e que “difícilmente seria tolerado por qualquer povo civilizado.” (Lange, 1936, p. 70). Apenas em situações extremas de defesa do processo revolucionário proletário, como no caso do comunismo de guerra na Revolução Russa, é que a população trabalhadora suporta tais restrições, que não devem se prolongar muito.

Agora, todos os preços de todos os bens, do mais básico item de consumo ao mais complexo bem de produção, são preços naquele sentido amplo de termos em que alternativas são oferecidas, como meros preços de contabilidade (*accounting prices*). Lange argumenta que, do mesmo modo que esses índices podiam seguir uma função paramétrica para respeitar as restrições técnicas (condições objetivas (B)), eles podem ser agora levados ao ponto de equilíbrio que também atende às condições subjetivas (A).⁷

Como isso ocorre? Nesse caso, o Conselho de Planejamento Central define quais bens serão produzidos e em que quantidade. Os bens de consumo são “administrados aos cidadãos por racionamento” (Lange, 1936, p. 68) e o trabalho é distribuído por designação. Fixando unilateralmente uma escala de preferências, o Conselho de Planejamento Central estabelece uma base que funciona como parâmetro de comparação quantitativa entre os diferentes bens. Com isso, os gerentes de produção recebem a ordem de proceder com a produção, combinando a escala de preferência do Conselho de Planejamento Central (condição subjetiva A) com os limites impostos

⁷ Poderíamos dizer que as condições subjetivas (A) aqui são impostas de cima para baixo numa estrutura hierárquica análoga ao sistema de mercado capitalista realmente existente: quem está no topo da cadeia de comando não são mais agentes privados proprietários de meios de produção significativos, mas sujeitos cujo poderes derivam de um processo estruturante de hierarquia alheio às normas que colocam a classe burguesa no comando do Estado. Apesar dessa distinção importante, a princípio nada garante que a mudança de sujeitos no topo da hierarquia vá de fato mudar a vida cotidiana dos sujeitos na base.

pela estrutura técnica disponível (condição objetiva B, dada pela função de produção ou pelo conjunto do sistema de coeficientes técnicos de produção na terminologia da economia do insumo-produto).

O ponto de partida para a definição da escala de preferências é de novo arbitrário. Por isso, mesmo que o Conselho defina uma escala de preferências “maluca” do tipo alocação absoluta de todos os recursos na produção de armas e de zero recursos na produção de manteiga, devido às restrições objetivas de reprodução material do sistema como um todo, tal escala deve ajustar-se gradualmente para pelo menos atender suas necessidades objetivas de reprodução, incluindo as necessidades básicas de toda a população (como alimentação, vestimenta, moradia, etc). O atendimento das preferências subjetivas dos agentes, por sua vez, é também importante do ponto de vista da estabilidade social do sistema, mas muito mais flexível que as condições objetivas.

Neste ponto, Lange destaca que quando a divergência entre as preferências do Conselho de Planejamento Central e as preferências dos agentes consumidores é significativa, emerge uma economia paralela ou um sistema dual de preços: o mercado brota e se desenvolve, na ilegalidade. Essa duplicidade “revelaria ao povo que os burocratas do Conselho de Planejamento Central alocam os recursos produtivos da comunidade segundo uma escala de preferência diferente da dos cidadãos” (Lange, 1936, p. 71).

Entretanto, essa tensão, por mais importante e característica que seja deste terceiro caso, não é exclusividade sua. Tal desalinhamento é cotidiano na sociedade capitalista realmente existente. Com base no ferramental argumentativo neoclássico, Lange (1936, p. 71) aponta que toda interferência política no sistema de preços cria uma disparidade entre o agente individual e o organismo social a que ele pertence, dando como exemplo satírico o desencorajamento do consumo de uísque e o estímulo à leitura das obras de Marx (e da Bíblia) por meio da fixação dos preços pela autoridade estatal. Do ponto de vista social, parece haver entendimento de que o cidadão deve ler, se educar, etc., mas, do seu próprio ponto de vista individual, ele pode muito bem preferir se embriagar. A mediação entre interesse coletivo e

interesse particular é um processo real que só some por mágica no mundo fantástico em que reina a máxima “vícios privados, benefícios públicos” de Mandeville. No mundo real essa dinâmica de atrito é superada com o processo educativo e de formação política.

Por meio de tentativa e erro, a burocracia pode fazer sua escala de preferências se aproximar da escala de preferências do povo, tanto fazendo concessões quanto exigindo ajustes de conduta por parte da população. O argumento de Lange ao encerrar a Parte 1 de seu artigo é que tal mecanismo não é exclusividade de um sistema econômico de mercado. Em sua visão, ele também funciona em sistemas mistos, e até em um sistema de completa ausência do setor privado.

4.A teoria de transição de Lange

A Parte 2 do artigo de Lange (1937), *On the Economic Theory of Socialism*, é composta por quatro momentos.

No primeiro, Lange interage com seu interlocutor-leitor “economista” para comparar os sistemas econômicos capitalista e socialista a partir das métricas neoclássicas de bem-estar social, seguindo seus modos de expressão “comportados” e “neutros”, mas já sendo perceptível que o arcabouço usado na Parte 1 de *On the Economic Theory of Socialism* não comporta mais o grau de complexidade requerido para analisar a realidade histórica e socioeconômica do processo de transição. No segundo, ele começa de fato a abandonar o linguajar do *mainstream* neoclássico ao admitir que a questão principal para o cientista econômico é averiguar qual sistema tem de fato condições de possibilitar o avanço das forças produtivas. No terceiro momento, Lange trata da transição em si, descrevendo medidas a serem adotadas para contribuir com o processo de transformação efetiva da ordem econômica e política e culminando sua exposição em um clímax de convocação do economista como conselheiro de um governo socialista. O quarto momento é um epílogo na forma de um apêndice dedicado a uma revisão da literatura

marxista a respeito da alocação dos recursos sob o socialismo, onde o narrador Lange se direciona ao leitor como se ele tivesse se transmutado da figura do “economista” para a figura do “socialista”.

4.1 Defesa do socialismo pelo economista neoclássico

Ao comentar que tanto uma economia de mercado competitivo como uma economia socialista estão submetidas ao mesmo conjunto de regras de consistência e de eficiência na sua execução, Lange elabora uma pergunta crucial, ainda que retórica, no sentido de ele estar nessa etapa do artigo raciocinando como um economista que percebe as vantagens do socialismo (o título da primeira seção da Parte 2 é: “The economist’s case for socialism” [A posição do economista em favor do socialismo]).

A pergunta é: se os dois sistemas podem realizar a contabilidade econômica racional, por que o economista precisa se dar ao trabalho de criar um canal alternativo de obtenção das informações acerca das demandas dos agentes e dos coeficientes técnicos de produção? Considerando que o esforço anterior foi no sentido de descrever como o Conselho de Planejamento Central tenta imitar o processo de ajuste de um mercado competitivo, por que não adotá-lo de forma direta, ao invés de construir um aparato artificial cujo propósito é se tornar algo que já existe naturalmente?

Lange explica que a identidade em questão é puramente formal, e que, devido à realidade histórica concreta, não se pode usar o modelo imaginário de um sistema econômico cuja totalidade dos setores opera em concorrência perfeita como parâmetro para julgar a performance de sistemas econômicos reais quanto à sua produção de bem-estar social. São duas as principais características que distinguem realmente a economia socialista da economia capitalista.

A primeira se refere à estrutura de distribuição da renda. No plano abstrato, é admissível conceber um sistema econômico de mercado em que a propriedade privada sobre os meios de produção tem uma estrutura de distribuição perfeita, porque no papel não existe contingenciamento histórico,

mas apenas balizas lógicas que podem existir fora do tempo e do espaço. O capital enquanto movimento de expansão infinita pode até ser entendido como uma lógica autossuficiente passível de ser descrita nesse vácuo, mas o capitalismo definitivamente não. Ele existe num plano concreto de modo que a distribuição dos meios de produção sempre é “um dado histórico que se origina independentemente de exigências da maximização do bem-estar social” (Lange, 1937, p. 123). A concentração no capitalismo, necessária enquanto etapa histórica para o desenvolvimento das forças produtivas, chegou a um ponto de crise, considerando o contexto histórico mundial dos anos 1930:

sob o capitalismo, a distribuição de propriedade dos recursos produtivos derradeiros é muito desigual, uma grande parte da população possui apenas sua força de trabalho. Sob tais condições, o preço de demanda não reflete a urgência relativa das necessidades de diferentes pessoas e a alocação de recursos determinada pelo preço de demanda oferecido pelos bens de consumo está longe de atingir o máximo de bem-estar. Enquanto alguns estão morrendo de fome, outros podem se entregar ao luxo. Em uma sociedade socialista, a renda dos consumidores poderia ser determinada de modo a maximizar o bem-estar total de toda a população. (Lange, 1937, p. 123, 124)

A segunda característica de distinção real entre capitalismo e socialismo é a abrangência dos itens que entram no sistema de preços. Pelos exemplos elencados por Lange aqui, trata-se da amplitude dos custos internalizados pelas empresas. O proprietário privado de meios de produção maximiza sua função objetivo particular ao externalizar sem pudor custos importantes, que afetam negativamente o bem-estar público:

Um sistema econômico baseado na iniciativa privada pode apenas muito imperfeitamente levar em conta as alternativas sacrificadas e realizadas na produção. Alternativas mais importantes, como a vida, a segurança e a saúde dos trabalhadores, são sacrificadas sem serem contabilizadas como custos de produção. Uma economia socialista seria capaz de colocar *todas* as alternativas em sua contabilidade econômica. Por isso, avaliaria *todos* os serviços prestados pela produção e levaria em conta todas as alternativas

sacrificadas; como resultado, também seria capaz de converter seus custos indiretos sociais em custos primários. Ao fazê-lo evitaria muito do desperdício social ligado à iniciativa privada. (Lange, 1937, p. 125, 126)

Assim, colocando-se no lugar de um economista qualquer, cujo trabalho científico deve estar a serviço da maximização do bem-estar social (como bem enuncia a própria ciência econômica burguesa), Lange argumenta que essas duas características tornam o sistema socialista obviamente superior em comparação com o sistema capitalista em geral e, de forma especial, com o sistema capitalista realmente existente “em que grande parte dos participantes do sistema econômico está privada de qualquer propriedade de recursos produtivos que não o seu trabalho” (Lange, 1937, p. 126).

Lange ainda explora eventuais pontos de desvantagem do socialismo que tal economista poderia elencar, como a arbitrariedade da taxa de acumulação de capital (como comentado anteriormente sobre a taxa de “juros”), que pode não refletir a preferência temporal do fluxo de renda de muitos agentes e a eficiência dos funcionários públicos em comparação com os empresários privados como gerentes de produção.

Contra o primeiro ponto Lange argumenta que essa restrição da liberdade individual quanto à definição da velocidade de acumulação, que poderia afetar o bem-estar social negativamente, é facilmente compensada por outras vantagens do socialismo. Além disso, Lange (1937, p. 127) invoca o então recém-publicado livro de Keynes, *A Teoria Geral do Emprego, do Juros e da Moeda*, para argumentar que, numa economia capitalista, a tentativa de poupar feita por todos os agentes ao mesmo tempo sem que haja contrapartida de investimento ocasiona um aumento da pobreza ao invés da riqueza.

Contra a reticência a respeito da performance dos servidores públicos atuando como gerentes de produção, Lange tenta rebater argumentando que uma comparação rigorosa deveria na verdade comparar esses funcionários públicos com os funcionários das grandes corporações sob o capitalismo, e não com os pequenos empreendedores. Lange reconhece que esse é um problema importante, mas que está fora do escopo da teoria econômica, sendo uma

questão a ser tratada pelo sociólogo. Para Lange, a burocratização da vida econômica parece sim ser o perigo real do socialismo, mas este é o mesmo perigo que ronda o capitalismo realmente existente, monopolista ou corporativista, de tal maneira que se poderia registrar um empate neste quesito.

4.2 Defesa do socialismo pelo economista marxista

Deixando de lado o argumento neoclássico de um economista que raciocina com base na teoria do bem-estar social, Lange começa a se aproximar do linguajar de um economista marxista. As complexidades da realidade capitalista, o contingenciamento histórico e a multiplicidade de assuntos sobre os quais o economista neoclássico não tem o que dizer, exigem uma complementação difícil ao que foi apresentado até aqui. Por isso, ele agrega aos manuais de Economia Política da linha de Walras e Marshall o Manifesto do Partido Comunista de Marx e Engels como seu amparo bibliográfico. O Manifesto abre destacando o papel progressista da burguesia enquanto promotora do desenvolvimento das forças produtivas nos séculos 18 e 19, para demonstrar depois que a continuação de tal progresso só pode se dar sob a liderança da classe trabalhadora de todos os países. No que tange à comparação entre capitalismo e socialismo,

(...) o ponto realmente importante na discussão dos méritos econômicos do socialismo não é comparar a posição de equilíbrio de uma economia socialista com a de uma economia capitalista com respeito ao bem-estar social. Mesmo sendo tal comparação interessante para o teórico econômico, esta não é a questão real na discussão sobre o socialismo. A verdadeira questão é *se a continuação da manutenção do sistema capitalista é compatível com o progresso econômico*. (Lange, 1937, p. 128)

No pós-*crash* de 1929 e diante do contexto histórico do capitalismo da primeira metade do século 20, já sistematizado teoricamente pelos pioneiros da teoria da competição imperfeita e da economia industrial como Joan Robinson e Chamberlin, como Lange (1937, p. 127) nota ao contrastar suas abordagens com a análise irrealista de Walras e Marshall, haveria três alternativas para resolver a crise.

A primeira seria tentar retornar ao período de expansão comercial protagonizado pelos Estados nacionais modernos europeus. Nessa época, como as possibilidades de novas ligações entre mercados distantes eram muitas, os capitais dispersos estavam em condições de relativa competição. Obviamente, tal disputa era acompanhada pela força dura da política mercantilista, explicitando que mesmo um capitalismo concorrencial realmente existente, referido por Lange (1937, p. 131), como “livre concorrência”, se respalda na mão pesada do Estado. Somente internamente aos capitalismos nacionais em formação, os mercados pareciam não ter barreiras de entrada e os sujeitos eram todos relativamente iguais, tomadores de preços. Lange argumenta que esta alternativa pode até ser possível, mas seu resultado é um desastre para o desenvolvimento das forças produtivas: ela implica a manutenção de pequenas unidades produtivas que travam o avanço técnico devido à ausência de economias de grande escala.

A segunda alternativa seria o controle estatal da economia, que envolve um embate de determinação política deste controle. Sendo a classe capitalista a dominante nesse embate, tal controle poderia se expressar na geração de empregos para acolher a massa proletária dentro do sistema, o que somente atenua a crise de forma momentânea e não a soluciona. Da mesma forma, haveria a tentativa de adotar um planejamento da produção e do investimento sem que se abolisse a propriedade privada dos meios de produção. Lange (1937, p. 132) acredita que esse tipo de planejamento dificilmente pode ser bem-sucedido.

A terceira alternativa, o socialismo, é o caminho explicitamente defendido por Lange. Para ele, quando o estado de coisas no capitalismo

(...) tiver se tornado insuportável, quando sua incompatibilidade com o progresso econômico tiver se tornado óbvia, e quando tiver sido reconhecido que é impossível retornar à livre concorrência, ou ter com sucesso o controle público sobre as empresas e sobre o investimento sem tirá-los das mãos privadas, então o socialismo sobrarão como a única solução disponível. É claro que esta solução será contestada por aquelas classes que têm interesse no *status quo*. A solução socialista, portanto, só pode ser realizada depois que o poder político dessas classes tiver sido quebrado. (Lange, 1937, p. 133)

4.3 A transição em si e o economista como conselheiro do governo socialista

Segundo Lange, quando se trata de uma economia socialista abstrata e a-histórica, já estabelecida por meio da definição de parâmetros *a priori* por parte do teórico, não existe qualquer dificuldade. Contudo, o problema da transição real para este estado de coisas apresenta questões sobre as quais o economista precisa se debruçar.

A primeira é sobre se a coletivização dos meios de produção de empresas-chave deve ser a primeira ou a última etapa da política de transição. Lange é da opinião de que essa desapropriação deve se dar no primeiro instante. O novo regime político deve proceder imediatamente com a medida econômica de socialização dessas indústrias e bancos. Isso porque (conforme ele desenvolve na Parte 2 do artigo, aparentemente em contraste com a Parte 1), a economia mista que embola a separação entre setor privado e público é uma situação instável e tensa, onde o Estado socialista tem dificuldade de controlar ou supervisionar a iniciativa privada operando empresas de relevância sistêmica na economia.

Este é um ponto que exige atenção. Oskar Lange se posiciona abertamente contra o *gradualismo* econômico e em favor da política de choque enquanto programa de socialização “*at one stroke*” [em uma única paulada] (Lange, 1937, p. 134).⁸ Contudo, não se trata de um ataque que atinge a totalidade do setor privado. Para Lange, essa ofensiva deve ser cirúrgica, no sentido de separar e proteger aquela outra parte do setor privado que pode e deve seguir existindo no socialismo (e até no comunismo, na fase mais avançada da transição).

Em sua perspectiva, quando se adota uma socialização gradual genérica, sem definição clara sobre a linha que separa de imediato os setores

⁸ O debate de reforma econômica via transição gradual ou súbita foi mais intensamente sistematizada apenas no contexto de restabelecimento dos mercados nas ex-repúblicas soviéticas do Leste europeu nos anos 1970 e 1980. O tratamento de choque que pode caracterizar a posição de Lange é portanto na direção oposta ao que veio a ser denominado de terapia de choque no momento de ascensão do neoliberalismo. Sobre o debate da reforma e desconstrução das economias de comando sob influência do modelo soviético, assim como a influência de Lange sobre o conceito de socialismo de mercado no fim do século 20, ver Weber (2023, p. 196-198).

coletivizados dos setores privados, as incertezas a respeito da segurança jurídica da propriedade privada irão gerar inevitavelmente sabotagem e resistência econômica efetiva por parte desses proprietários. Mesmo se o governo definisse um caminho de avanço da desapropriação ao longo do tempo, para eliminar essa incerteza, ele não evitaria a resistência organizada dos capitalistas (a não ser talvez se isso se desse no curtíssimo prazo a fim de inviabilizar o sucesso dessa reação):

Se o governo socialista socializa hoje as minas de carvão e declara que a indústria têxtil vai ser socializada após cinco anos, podemos ter certeza de que a indústria têxtil estará arruinada antes de ser socializada, pois os proprietários ameaçados de desapropriação não têm incentivo para fazer os investimentos e melhorias necessárias, nem para gerenciá-las com eficiência, e nenhuma supervisão do governo ou medidas administrativas podem lidar eficazmente com a resistência passiva e sabotagem dos proprietários e administradores. (Lange, 1937, p. 134)

Ao mesmo tempo que a socialização deve avançar com velocidade máxima, abarcando as indústrias e bancos-chave, o Estado socialista precisa “declarar de forma inequívoca que tipos de propriedade e empreendimento vão permanecer em mãos privadas e *garantir sua segurança absoluta*” (Lange, 1937, p. 135). Ou seja, o socialismo que Lange vislumbra aqui não é contra a propriedade privada em si. A investida contra a propriedade privada deve ser feita apenas contra aquele tipo de propriedade privada que gera privilégios sociais para um grupo minoritário e miséria para a massa do povo ou que bloqueia o progresso econômico. Ilhas de pequenos produtores de mercadorias independentes podem estar contidas no sistema oceânico socialista, uma vez que cumpram funções socialmente úteis e não atravanquem o desenvolvimento das forças produtivas.⁹

⁹ Lange não problematiza a identificação dos setores-chave que devem ser desapropriados, como se essa fosse uma tarefa óbvia e sem opiniões técnicas divergentes. Para uma grande variedade de propriedades privadas, que estão no estrato médio, não parece ser trivial descobrir quais delas estão cumprindo sua função social e quais não. Esse parece ser “o problema do kulak” no contexto soviético. Esse ponto precisa ser mais bem analisado.

Para Lange, pois, a mesma resolução para dissolver a propriedade privada de setores estruturais para o sistema como um todo deve ser adotada para garantir a propriedade privada de pontos estratégicos que angariam um apoio muito importante ao governo socialista. Lange (1937, p. 135) menciona explicitamente pequenos empreendedores e titulares de depósitos de poupança, pequenas ações e detentores de títulos, mas poderíamos acrescentar os camponeses no campo, considerando o panorama da Revolução Russa ocorrida apenas alguns anos antes.

O ponto essencial desenvolvido por Lange aqui é que o processo de subordinação do mercado e da lei do valor ao planejamento econômico socialista deve ocorrer em conjunto com um trabalho de formação e educação dos pequenos proprietários sobre as vantagens do socialismo para todos que vivem de seu próprio trabalho, incluindo aqueles que possuem seus próprios meios de produção capazes de empregar alguns poucos trabalhadores assalariados. Sem esse cuidado, a dinâmica imediatista da forma mercadorria faz a ideologia burguesa proliferar e se enraizar em uma faixa muito grande da população, presa do dilema da classe média.

Em suma, ao aconselhar o governo socialista durante a travessia, o economista não pode ter medo. Sua insegurança põe em dúvida a fronteira entre setor público e privado. Seu desconhecimento sobre a conexão intrincada entre o universo do mercado e o universo do plano coloca em perigo o projeto socialista. Sua cautela ao interferir apenas minimamente no sistema livre de preços, no intuito de gerar pequenas melhorias no sistema econômico capitalista, sinaliza fraqueza. Ele faz menção de avançar e percebe que está sob controle. As fúrias do interesse privado são seu ventríloquo, mas sua consciência de classe cresce. Ele precisa descer do muro. Tem que escolher um lado. Para enfrentar os desafios do novo e vencer o inimigo, Lange argumenta, divergindo educadamente de Marshall, que a *coragem revolucionária* é a qualidade mais importante para esse economista. “O socialismo não é uma política econômica para os tímidos” (Lange, 1937, p. 135).

4.4 O apêndice: guia de referências

O artigo “On the economic theory of socialism” termina com um apêndice polêmico (Lange, 1937, p. 136- 142). Nele, Lange apresenta um guia de referências, buscando comparar a solução para o problema de alocação de recursos baseada na teoria econômica neoclássica (que ele chama de teoria econômica moderna) com a proposta de solução elaborada por alguns líderes do movimento socialista. Ao longo de todo o texto principal, o público-alvo da escrita de Lange era “o economista”. Mas agora, neste apêndice, que leva o título “A alocação dos recursos sob o socialismo na literatura marxista”, ele se dirige numa espécie de epílogo ao leitor. O intuito é convencer o “socialista” de que o problema de alocação de recursos detalhadamente estudado pelos “economistas” é crucial para construir com sucesso o sistema de contabilidade do socialismo.

Em relação a Karl Marx, Lange demonstra que ele estava ciente da necessidade de se estabelecer um novo sistema de contabilidade. Ele aponta para duas passagens: uma referente à economia do Robinson Crusoe na seção 4 do capítulo 1 do livro I do *Capital* e outra contida na carta a Kugelmann de 1868. Nos dois casos, Marx explica que a contabilidade de um sistema econômico não mercantil precisa ocorrer, ainda que ela esteja submetida a outros propósitos que não a lógica autodeterminante que gera o movimento infinito de acumulação capitalista, e usa o tempo de trabalho como “o” recurso que deve ser alocado.

Lange (1937, p. 138) é da opinião de que Marx não conseguiu apresentar uma solução satisfatória, devido à sua insistência em resolver o problema usando exclusivamente a teoria do valor trabalho. Ao apontar para uma deficiência em Marx, Lange não quer dizer que seja impossível encontrar uma solução que tome a teoria do valor trabalho como base, mas apenas que “a questão da utilidade (ou da demanda) não pode ser evitada” (Lange, 1937, p. 138), deixando implícito que alguma complementação precisa vir da teoria do valor antagônica, a teoria do valor utilidade. Lange chega a admitir que Marx estava ciente do papel da utilidade na determinação da demanda,

apontando para o livro 3 do *Capital*, mas acredita que, “não muito diferente de Ricardo, ele não foi capaz de achar uma expressão funcional clara para a lei da demanda” e que, portanto, “as limitações de Marx e Engels são aquelas dos economistas clássicos” (Lange, 1937, p. 138).¹⁰ Não é que Lange rejeite a teoria do valor trabalho por ela estar errada, mas sim que é necessário complementá-la com algo a mais para suprir uma lacuna.¹¹

Em seguida, Lange comenta dois trabalhos de Karl Kautsky, uma aula de 1902 chamada “O dia após a revolução” (conforme a nota de Lange, 1937, p. 138), “publicada como uma segunda parte do livreto *The Social Revolution* (citado de acordo com a edição de Kerr, Chicago, 1910)”, e o seu livro *The Labour Revolution* de 1922 (cujo título original em alemão é *Die proletarische Revolution und ihr Programm*). Lange mostra que, na visão de Kautsky, o dinheiro e os preços também precisam existir em uma economia socialista, caso se queira garantir liberdade de escolha no consumo e na ocupação. A abolição do dinheiro, portanto, não pode ser uma das metas do movimento socialista, a não ser em dois casos especiais: o da economia natural (que Kautsky rejeita) e o de uma economia em que todas as mercadorias se tornam bens livres. Conforme o relato de Lange, apoiado em diversas passagens dessas duas obras deste que foi um dos mais influentes teóricos do socialismo após a morte de Engels, Kautsky sabia do problema que veio a ser massivamente popularizado pelo desafio e que as soluções levantadas pelos socialistas até os anos 1920 precisavam ser aperfeiçoadas.

E León Trotsky? Para expor que “o crítico da política econômica soviética” (Lange, 1937, p. 141) também reconhecia a importância de se construir um sistema contábil próprio para garantir o sucesso do socialismo, Lange cita

¹⁰ É importante notar que, no contexto do problema da contabilidade, Lange está preocupado somente com a dimensão quantitativa da teoria do valor, tratando-a como se fosse uma quase-teoria de preços. Esse é, na minha opinião, o único modo de justificar tal aproximação entre Marx e os clássicos.

¹¹ De acordo com Lange, essas limitações da teoria do valor trabalho parecem ter sido reconhecidas por Friedrich Engels. Apontando para um trecho de sua obra *Anti-Dühring*, Lange defende uma interpretação generosa em que a solução moderna fundamentada na utilidade marginal fica contida no texto de Engels.

uma passagem relativamente longa de *Soviet Economy in Danger* (Pioneer Publishers, New York, 1932, p. 29-30). Ali, Trotsky ilustra como é insensato achar que a burocracia tem à sua disposição a mente universal que poderia “elaborar *a priori* um plano econômico exaustivo, começando com o número de hectares de trigo e indo até o último botão de um colete” (Trotsky *apud* Lange, 1937, p. 140), de modo que ela precisa de fato de um mecanismo realista para averiguar a conveniência econômica de variados projetos alternativos, justamente como procede um escritório quando realiza cálculos comerciais.

Por fim, Lange (1937, p. 141) usa um trecho curto registrado em um relatório sobre o trabalho do comitê central do partido comunista da União Soviética de 1937,¹² onde Stalin, se referindo a uma certa “tagarelice esquerdista”, critica a perspectiva de que o fim do dinheiro estaria logo à frente. Seu aviso é que o dinheiro estará presente por muito tempo, até que se possa prosseguir para a próxima etapa, aludindo à passagem do socialismo ao comunismo.

Essa diferenciação das etapas do processo de transição é então usada por Lange como oportunidade de sintonizar o discurso voltado para o “socialista” com o discurso voltado para o “economista”. Referenciando o *Crítica ao Programa de Gotha*, Lange lembra que Marx fez menção à etapa mais avançada do processo. Nela, o princípio de organização social da produção e da distribuição é aquele em que cada membro da sociedade se apresenta para o trabalho de acordo com sua capacidade e requisita do fundo coletivo aquilo que necessita. Esse princípio se aproxima daquilo que Lange definiu como condição (C) nos seus modelos neoclássicos da Parte I de *On the economic theory of socialism*. O que determinava essa condição, conforme o caso em análise, que se afastava do caso de um mercado competitivo puro? Que a distribuição de renda vai se tornando cada vez mais divorciada do trabalho pelo indivíduo. A contrapartida entre o dar e o receber, amarrado

¹² Conforme referência elencada por Lange (1937, p. 141), trata-se do *Report on the work of the Central Committee of the Communist Party of the Soviet Union made to the Seventeenth Party Congress held in Moscow, January 26 to February 10, 1937*.

pela lei do valor, vai se desfazendo, e trocas de outro tipo, não mercantis, preenchem o espaço que antes era ocupado pela sociabilidade mediada pela mercadoria.

A culminância do processo de transição, contudo, não é, na visão de Lange, a substituição completa desse tipo de sociabilidade para toda a economia. Em outras palavras: não existe liquidação integral da relação social mercadoria, mesmo na etapa mais avançada. O que ocorre é um movimento de aproximação assintótica em que a forma social mercadoria de um grupo parcial de bens em relação à totalidade dos bens do sistema econômico vai perdendo sentido devido ao acúmulo de mudanças quantitativas pequenas, mas que nunca chega a atingir o ponto limite de mudança de seu *status* qualitativo.

Retomando a ideia de bens livres já apontada por Kautsky, Lange (1937, p. 141) aponta para a retirada liberada do fundo comum chamada de “compartilhamento livre” [free sharing] por Bertrand Russell em seu livro *Roads to Freedom* de 1919. À primeira vista, esse sistema parece um sonho. No entanto, Lange explica, com ajuda da lógica argumentativa do arcabouço marginalista, que, se esse princípio da distribuição gratuita ficar restrito a somente uma parte das mercadorias, ele se torna plenamente factível:

A demanda por muitas mercadorias torna-se, a partir de certo ponto, bastante inelástica. Se o preço de tal mercadoria estiver abaixo e a renda do consumidor estiver acima de um certo mínimo, a mercadoria é tratada pelo consumidor *como se* fosse um bem livre. A mercadoria é consumida em tal quantidade que o desejo que ela satisfaz está perfeitamente *saturado*. (Lange, 1937, p. 141)

Para ilustrar a situação para o leitor-interlocutor “socialista”, Lange dá exemplos de itens de consumo doméstico de pessoas abastadas como o sal, o pão, o aquecimento no inverno e o sabão. A ideia é que, quando a diferença entre o orçamento disponível e os preços das mercadorias em questão é suficientemente grande, elas podem ser tratadas como se fossem bens livres, apesar de não o serem formalmente. Na linguagem do leitor-interlocutor

“economista”, Lange escreve que essas pessoas “não param de comer pão no ponto em que a utilidade marginal de uma fatia é igual à utilidade marginal de seu preço, nem diminuem o calor em virtude de uma consideração semelhante” porque “a demanda por muitas mercadorias torna-se, a partir de certo ponto, bastante inelástica” (Lange, 1937, p. 141).

Lange salienta que certos serviços do setor de consumo já eram distribuídos por compartilhamento gratuito no próprio capitalismo daquele período, sendo seus custos de produção cobertos pela coletividade como um todo por tributação. Tais serviços são aqueles bens tradicionalmente fornecidos pelo setor público da economia, como educação e assistência médica. Havendo crescimento do sistema como um todo, tal setor também pode se expandir de modo que uma lista cada vez mais extensa de bens e serviços possa ser distribuída por compartilhamento livre. À medida que mais e mais daquelas necessidades de reprodução material e imaterial/cultural/simbólica consideradas pela sociedade como compatíveis com uma vida de qualidade forem sendo atendidas dessa maneira, Lange (1937, p. 142) argumenta, estaremos nos aproximando gradualmente da segunda fase do comunismo de Marx.

Portanto, na teoria de transição de Lange não há abolição da relação social mercadoria, nem do mercado. O que acontece é que um contingente crescente de valores de uso, sendo reproduzidos sob a forma social mercadoria, vão se transformando em bens livres por uma progressão quantitativa de encolhimento de seus preços, que somente alcança uma transformação qualitativa no plano da prática concreta de ignorar a relação jurídica formal que continua valendo para o valor de uso em questão. Quando o preço afunda o suficiente, o item pode deixar de ser tratado como uma mercadoria, e vem a ser livremente acessado, uma vez que o pagamento ao seu vendedor não faz diferença na prática. Notório é que tal processo não vai atingir a totalidade dos itens, mas deve abranger apenas um leque suficiente de bens e serviços que possibilitem a toda a população obter meios de subsistência considerados “normais” ou “socialmente justos” sem que seja necessário oferecer nada em troca, nem mesmo trabalho. Como se percebe,

esta situação já é uma realidade em pontos variados do sistema. O processo de transição requer apenas que essa ocorrência pulverizada seja abundantemente expandida de modo organizado.

5. Conclusão

O trabalho de Oskar Lange *On the economic theory of socialism* de 1936 e 1937 é uma fotografia importante dos momentos iniciais do seu projeto científico para construir um “marxismo neoclássico” na terminologia de Toporowski (2022).

A presente investigação conclui que Lange anuncia uma teoria da transição do capitalismo ao socialismo e ao comunismo a partir de um esforço de simbiose entre a escola neoclássica de economia e a complexidade dialética que envolve a crítica da economia política de Marx. Percebe-se que Lange, partindo da modelagem de equilíbrio de mercado perfeito dos livros-textos das primeiras décadas do século 20, busca desenvolver positivamente uma ciência econômica socialista e propriamente marxista, gerando inúmeras contradições, fragilidades e desencaixes. Justamente pelo fato do projeto de síntese de Lange permanecer polêmico, seus escritos requerem mais estudos críticos coletivos e não-dogmáticos que considerem tanto sua obra bibliográfica completa como sua trajetória política de militante comunista.¹³

Em especial, identificamos que o opúsculo *On the economic theory of socialism* contém uma camada metalinguística que passou despercebida até aqui na literatura. O narrador-escritor criou duas figuras interlocutoras a quem se dirige de forma retórica: o “economista” e o “socialista”. A interpretação aqui desenvolvida dá conta de que estas duas figuras não se entendem muito bem, mas que no fim, podem ser capas diferentes para um único e mesmo agente que enfrenta uma crise de identidade.

¹³ Para estudos recentes em português nessa linha, ver Lopes e Marin (2023) e Loncomilla (2024), e os trabalhos anteriores no Brasil da professora Lenina Pomeranz (1986) e do professor Luís Eduardo Simões de Souza (2005). Para o mais atual tratado biográfico focado na etapa acadêmica de Lange nos Estados Unidos, ver Lampa (2025).

Referências

- BARONE, E. Il ministro della produzione nello stato collettivista. *Giornale degli Economisti*, vol. 37, 267–93, 1908a
- BARONE, E. Il ministro della produzione nello stato collettivista (Continuazione). *Giornale degli Economisti*, vol. 37, 391–414, 1908b
- DICKINSON, H. D. Price formation in a socialist community. *The Economic Journal*, vol. 43, no. 170, 237–50, 1933
- HAYEK, F. A. The present state of the debate. In Hayek, F. A. (ed.). *Collectivist Economic Planning*, p. 201–44, London: Routledge & Kegan Paul, [1935] 1963
- KOWALIK, T.. Lange-Lerner Mechanism. In: Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P. (eds) *Problems of the Planned Economy*. The New Palgrave. Palgrave Macmillan, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-20863-0_21, 1990
- LAMPA, R. Oskar Lange: *An Academic Biography*. Palgrave Macmillan, 2025
- LANGE, O. On the economic theory of socialism: part one. *The Review of Economic Studies*, vol. 4, no. 1, 53–71, 1936
- LANGE, O. On the economic theory of socialism: part two. *The Review of Economic Studies*, vol. 4, no. 2, 123–42, 1937
- LANGE, O. Sobre a teoria econômica do socialismo. *Jacobina*. 03/09/2023, tradução: Tiago Camarinha Lopes, Everton Lourenço e Davi Pacheco, <https://jacobin.com.br/2023/09/sobre-a-teoria-economica-do-socialismo/>, [1936] 2023
- LANGE, O. *Political Economy. Vol. I. General Problems*. Oxford: Pergamon Press, [1959] 1963
- LANGE, O. *Moderna Economia Política. Problemas Gerais*. Tradução: Pedro Lisboa. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, [1959] 1963b
- LERNER, A. Economic theory and socialist economy. *The Review of Economic Studies*, vol. 2, no. 1, 51–61, 1934
- LERNER, A. A note on socialist economics. *The Review of Economic Studies*, vol. 4, no. 1, 72–76, 1936
- LERNER, A. Statics and dynamics in socialist economics. *The Economic Journal*, vol. 47, no. 186, 253–70, 1937
- LERNER, A. Theory and practice in socialist economics. *The Review of Economic Studies*, vol. 6, no. 1, 71–75, 1938
- LONCOMILLA, G. V. M. A centralidade tecno-científica na configuração da economia socialista: diálogos possíveis entre Oskar Lange e Che Guevara. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, n. 68, pp. 107–132. <https://revistasep.org.br/index.php/SEP/article/view/1077>, 2024
- LOPES, T. C. e MARIN, L. H. C. A gênese da antropofagia Langeana. *Economia & Sociedade*, vol. 32, n.3 (79), pp. 529–553. <https://doi.org/10.1590/1982-3533.2023v32n3art02>, 2023
- MENGER, C. *Principles of Economics*. New York, Free Press, [1871] 1950
- MISES, L. von. Economic calculation in the socialist commonwealth. In Hayek, F. A. (ed.), *Collectivist Economic Planning*, pp. 87–130, London: Routledge & Kegan Paul, [1920] 1935
- POMERANZ, L. Apresentação. In: LANGE, O. *Ensaio sobre planificação econômica*. Tradução: Paulo de Almeida. São Paulo: Nova Cultural, 1986
- ROBBINS, L. *The Great Depression*. London, Macmillan, 1934
- SCHUMPETER, J. A. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Berlin: Duncker & Humblot, [1908] 1998

SOUZA, L. E. S. Oskar Lange, a ciência e a planificação econômica. *Revista de Economia Política e História Econômica*, n. 3, p. 75-88, 2005.

SRAFFA, P. *Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias*. São Paulo: Abril Cultural, tradução: Elizabeth Machado de Oliveira, [1960] 1985

TAYLOR, F. M. The guidance of production in a socialist state. *The American Economic Review*, vol. 19, no. 1, 1-8, 1929

TOPOROWSKI, J. O marxismo neoclássico de Oskar Lange revelou os limites do capitalismo. *Jacobina*, 03 de novembro de 2022, tradução: Tiago Camarinha Lopes <https://jacobin.com.br/2022/11/o-marxismo-neoclassico-de-oskar-lange-revelou-os-limites-do-capitalismo/>, 2022

WALRAS, L. *Compêndio dos Elementos de Economia Política Pura*. São Paulo: Nova Cultural, tradução: João Guilherme Vargas Netto, [1874] 1988

WEBER, I. *Como a China escapou da terapia de choque?* São Paulo: Boitempo, tradução: Diogo Fernandes, 2023

WICKSTEED, P. *The Commonsense of Political Economy, including a Study of the Human Basis of Economic Law*. London: Macmillan. <https://oll.libertyfund.org/titles/wicksteed-the-commonsense-of-political-economy>, 1910

DAVID F. L. GOMES

JOÃO ANTÔNIO DE PAULA E O NOSSO TEMPO: UMA LEITURA DA CRÍTICA DA ECONOMIA POLÍTICA

Recebido em 22/01/2026

Aprovado em 16/07/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1367

JOÃO ANTÔNIO DE PAULA E O NOSSO TEMPO: UMA LEITURA DA CRÍTICA DA ECONOMIA POLÍTICA

Resumo

Aproveitando a ocasião da aposentadoria de João Antônio de Paula como professor titular da UFMG, este texto procura oferecer uma breve síntese de algumas das ideias-motriz que operam como pilares de seu robusto pensamento, inextricavelmente ligado a uma práxis que, apesar de tudo, insiste em acreditar que outra sociedade é possível. Valendo-me de uma revisão de literatura que toma seus textos como fonte fundamental, a primeira seção discute a centralidade da mercadoria na crítica da economia política elaborada por Karl Marx. A segunda seção parte da mercadoria para adentrar o tema do valor e das alterações trazidas por Marx em face da concepção presente na economia política clássica, ao passo que a terceira seção se ocupa da relação entre valor e preço. Munido do arcabouço assim construído, é possível, na quarta seção, voltar ao tema da crise. A conclusão discute o que seria, para João Antônio de Paula, uma incompletude na obra marxista e os desafios que isso coloca frente à concretude perversa do nosso tempo.

Palavras-chave: João Antônio de Paula; crítica da economia política; Marx; crise; incompletude

DAVID F. L. GOMES

Professor da Faculdade de
Direito da Universidade Federal
de Minas Gerais (UFMG).

Email: davidflgomes@yahoo.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0948-5860>

Abstract

On the occasion of João Antônio de Paula's retirement as a full professor of UFMG, this paper aims to offer a brief summary of some of the driving ideas that form the pillars of his robust thinking, inextricably linked to a praxis that, after all, insists on believing that another society is possible. Drawing on a review of literature that takes his texts as the fundamental source, the first section discusses the centrality of the commodity in Karl Marx's critique of political economy. The second section moves from the commodity to the theme of value and the changes brought about by Marx bring in contrast to the conception present in classical political economy, while the third section deals with the relationship between value and price. Armed with this framework, the fourth section approaches the theme of crisis. Finally, the conclusion discusses what would be, to João Antônio de Paula, an incompleteness in Marxist work and the challenges this incompleteness poses in the face of the perverse reality of our time.

Keywords: João Antônio de Paula; Critique of Political Economy; Marx; Crisis; Incompleteness

Introdução

O preço do ouro tem estado particularmente alto há um bom número de meses, sem previsão de que a tendência de elevação se reverta no horizonte próximo¹. Esse movimento ascendente, por sua vez, exibe uma simetria notável com a queda internacional do preço dólar. Uma explicação para esse duplo fenômeno poderia ser esta:

Todos os ativos monetários e não monetários expressos em dólar são “descobertos”, de um dia para outro, no que realmente são: *papéis* que valem tanto quanto o material em que estão inscritos.

Chegamos, assim, a outro paradoxo. O dólar (papel-moeda) é primariamente, como toda moeda, meio de circulação de mercadorias. Vale dizer: é ordem de compra, à vista, de qualquer mercadoria que circule no país que o emite. Aqui revela-se toda a fragilidade da moeda dita mais forte do sistema capitalista.

O dólar desvalorizou-se (...) *vis-à-vis* o ouro (...). A dinâmica capitalista desatrela-se de toda representatividade do valor. Desordenada, ela se fragiliza e leva ao extremo sua instabilidade congênita. (Paula; Pimentel, 1989, p. 67, destaques do original)

Tal explicação, porém, é de 37 anos atrás. Sua referência direta era a crise que se alastrava desde a “reversão da longa onda de Kondratieff em 1971” (Paula; Pimentel, 1989, p. 67), reversão registrada, na imediatez dos fatos históricos, pela decretação, por parte do governo dos Estados Unidos da América, da inconvertibilidade do dólar e do consequente fim do padrão-ouro.

A atualidade dessa explicação, que parece em nada ficar devendo diante do assombroso cenário contemporâneo, pode estar relacionada ao próprio caráter da crise que se tem manifestado na economia capitalista há muitas décadas, como decorrência do processo de concentração do capital – já visível sem dificuldades no final do século XIX – e do processo de ampliação da

¹ Cf., por exemplo, Meirelles, 2025.

participação do Estado na dinâmica da economia² – como corolário prático das mudanças promovidas na teoria econômica a partir de John Maynard Keynes. Na esteira desse duplo processo,

[a] crise é então aparentemente domada, sua contundência arrefecida. Entretanto, não se a suprime. Ela continuará a manifestar-se, constrangida. Sua ação não é mais drama e rumor. Silenciosa e viscosamente ela se instala. Em vez de agitação e desespero, a estagnação, a prostração, a *crise permanente*. (Paula; Pimentel, 1989, p. 65, destaques meus).

Essa “crise permanente” não significa que erupções mais agudas, como aquelas de 2006 a 2008 (Paula, 2019, p. 605), estejam definitivamente afastadas. O ponto é outro: ainda quando essas erupções violentas cessam, a crise não se esvai. Permanece, “silenciosa e viscosamente”, como é fácil de constatar no período que vai daqueles anos até hoje, bem como no período que se estende deles para trás, até a truculência da década de 1970.

Ao mesmo tempo, isso não significa também uma condenação à reiteração infinita dessa crise, como se fora uma sina, com seu colorido inescapável. Mas o reconhecimento desse seu caráter exige um reposicionamento do seu enfrentamento, o que não pode deixar de passar por um esforço de compreendê-la em suas determinações mais subterrâneas. Afinal, “a aparência das coisas não revela, de imediato, sua verdadeira natureza” (Paula, 1982, p. 73).

A essas duas tarefas, compreender e enfrentar, João Antônio de Paula tem dedicado intensamente suas incomparáveis energias teóricas e práticas. Este ano de 2026 marca sua aposentadoria como professor titular do Departamento de Ciências Econômicas e do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional – o Cedeplar –, ambos da Universidade Federal de Minas Gerais – a UFMG. Mais do que celebrar a beleza de sua trajetória e demonstrar gratidão por sua contribuição ao pensamento crítico brasileiro

² O ataque, na esfera pública, a um Estado interventor, no âmbito do que seria uma fase neoliberal na economia, na política e na sociedade contemporâneas, não deve iludir: o suposto mecanismo do mercado livre continua reivindicando ferozmente a ação do Estado, desde que seja para assegurar a proteção de seus interesses – dele, mercado alegadamente livre. Voltaremos a isso abaixo.

nas últimas décadas, celebração e gratidão essas sem dúvida imensamente justificadas, esta é também uma ocasião em que se deve olhar para o agora e ainda para o amanhã, buscando em sua obra a potência de futuro que ela nunca deixou que se esgotasse.

Nesse sentido, este texto é um pequeno intento de sintetizar algumas das ideias-motriz que operam como pilares de seu robusto pensamento, inextricavelmente ligado a uma práxis que, apesar de tudo, insiste em acreditar que outra sociedade é possível. Valendo-me de uma revisão de literatura que toma seus textos como fonte fundamental, a primeira seção discute a centralidade da mercadoria na crítica da economia política elaborada por Karl Marx. A segunda seção parte da mercadoria para adentrar o tema do valor e das alterações trazidas por Marx em face da concepção presente na economia política clássica, ao passo que a terceira seção se ocupa da relação entre valor e preço. Munido do arcabouço assim construído, é possível, na quarta seção, voltar ao tema da crise. A conclusão discute o que seria, para João Antônio de Paula, uma incompletude na obra marxista e os desafios que isso coloca frente à concretude perversa do nosso tempo.

Como se percebe da enunciação dessa estrutura textual, e como, de resto, já fica anunciado desde o título, o foco aqui é a leitura que João Antônio de Paula desenvolve sobre a crítica da economia política. Ao adotar esse recorte, muitos outros temas, presentes em sua obra vasta, erudita e interdisciplinar, infelizmente ficam de fora. No fim das contas, seria impossível abranger a imensidão de seu pensamento em um único texto. O que fica é o anseio de que este singelo artigo sirva também como convite a que mais gente venha conhecer as outras partes desse registro amplo, profundo e singular da cultura e da inteligência humanas.

1.A mercadoria e o “outubro de Marx”

Embora seja comum a referência a Marx como um nome pertencente ao campo mais amplo da teoria do valor-trabalho, é conhecida sua advertência

a Adolph Wagner: “O sr. Wagner também esquece que nem ‘o valor’ nem ‘o valor de troca’ são para mim os sujeitos, mas sim a *mercadoria*” (Marx, 2017, p. 255, destaques do original).

Com isso, Marx não está exatamente rejeitando sua filiação a uma concepção objetiva do valor, que tem como substância dessa objetividade o trabalho, mas está colocando acento na diferença entre sua concepção de valor-trabalho e aquela dos economistas políticos que lhe antecederam, sobretudo Adam Smith e David Ricardo. Essa diferença nem sempre esteve clara para Marx ele mesmo. É o momento em que ele a compreende, a assume e lhe dá protagonismo em seu projeto teórico que João Antônio de Paula nomeará como “o outubro de Marx”:

Chamou-se a esse momento, ao momento-chave da escolha da “mercadoria” como ponto de partida da exposição da crítica da economia política, o *Outubro* de Marx, numa metáfora que remete ao também decisivamente disruptivo representado pelo “outubro vermelho” da Revolução Russa. (Paula, 2008, p. 171, destaques do original)

Até meados de 1858, a pretensão de Marx era começar sua crítica da economia política de maneira semelhante àquela como a economia política a ser criticada também começava sua exposição, partindo do conceito de valor³:

Assim, em carta para Engels, de 2 de abril de 1858, depois da redação dos *Grundrisse*, que foram redigidos entre julho de 1857 e março de 1858, referindo-se ao seu plano de redação de sua “Economia Política”, Marx toma o valor como ponto de partida da primeira seção do capital, *O Capital em geral*, “*O Valor* – reduzido pura e simplesmente a quantidade de trabalho, o tempo como medida do trabalho” (...). (Paula, 2008, p. 187, destaques do original)

Em um intervalo de poucos meses, tem lugar uma alteração crucial nesse plano, que já se anuncia em uma carta a Ferdinand Lassalle, de 12 de novembro de 1858, e se elucida em outra carta a Friedrich Engels, do dia 29 do mesmo mês:

³ Cf. essa estrutura, por exemplo, em David Ricardo: 2004, p. 5-32.

É nessa carta de 29 de novembro de 1858 que aparece, pela primeira vez, a **Mercadoria** como ponto de partida da “Crítica da economia política”. Tal inovação na exposição, a substituição do VALOR pela **MERCADORIA** é mais que uma questão de estilo, de forma no sentido trivial do uso da palavra. É uma REVOLUÇÃO, é, de fato, o “Outubro”⁴ de Marx, a definitiva complementação de sua superação da economia política clássica. (Paula, 2008, p. 188, destaques do original)

Começar pela mercadoria é entender que o valor não é algo a-histórico, que existiria independentemente da conformação específica das relações sociais em um dado momento no tempo, como se bastasse haver trabalho humano na feitura de um objeto para que se possa falar do valor desse objeto. Ao contrário, é só no interior de uma “sociedade de produtores de mercadorias” (Marx, 2013, p. 120; 153) que o valor se põe objetivamente no mundo e pode, portanto, ser captado teoricamente como categoria.

Ou seja, não é que as mercadorias valham, sejam valiosas, porque existe um valor anterior a elas e que se expressa nelas, mas é o valor que só existe e pode expressar-se porque as mercadorias existem socialmente como tais. Isto é, como fruto de trabalho humano voltado para a troca, não para a fruição própria de quem desempenha o trabalho.

Se é assim, porém, a mercadoria não pode ocupar apenas o *locus* reservado ao ponto de partida da crítica da economia política. Mais do que isso, o caminho dessa crítica será o caminho longo e tortuoso, cheio de mediações e transformações, que a mercadoria ela mesma seguirá, até devir capital e organizar o mundo segundo sua lógica de uma acumulação incessante, com as consequências devastadoras que daí se seguem.

Contudo, esse capital, no fundo, “não é, apesar de seu fastígio, senão ‘coleção de mercadorias’” (Paula, 2008, p. 172). Por isso, João Antônio de Paula, apoiando-se em Karel Kosik, lê *O capital* como a odisseia da mercadoria:

⁴ Como se sabe, a Revolução Russa de 1917, segundo o calendário juliano, eclodiu em 25 de outubro, data que, no calendário gregoriano, corresponderia a 7 de novembro.

A mercadoria apresenta-se, sucessivamente, como forma simples, fortuita, e singular do valor; como forma extensiva do valor; como forma geral do valor; como forma dinheiro; e como forma preço do valor, prefigurando, por meio dessas metamorfoses conceituais, o movimento real da mercadoria no âmbito da circulação das mercadorias, isto é, antes que se ponham, em todas as suas mediações, as manifestações concretas da mercadoria que vai se tornar capital.

É vertiginoso o ritmo e a amplitude conceitual da primeira oração de *O capital*: nas cinco linhas, 36 palavras, a súpula, rigorosa de uma longa exposição, que vai se desdobrar em três livros, em 2.580 páginas: a “odisseia da mercadoria”, o inventário de suas formas e metamorfoses até sua plena realização como capital e seus disruptivos desdobramentos. (Paula, 2008, p. 168-169)

Nessa interpretação, ressoa nitidamente a dialética hegeliana. Kosik inclui a obra de Georg Hegel entre aquelas que estariam marcadas pela odisseia como motivo simbólico próprio daquela época, estendido à literatura, à ciência e à filosofia. Acompanhando-o também nesse ponto, e polemizando com Michael Krätke e Michael Heirinch, João Antônio de Paula adere explicitamente à tese da “centralidade da dialética em *O capital*” (Paula, 2019, p. 574):

É preciso ver a dialética no Capital não como adjacência-lateralidade-expediente. É preciso pôr a dialética como essencialidade metodológica e material. A dialética não está em lugar oculto, embrumado, furtiva à iluminação. A dialética põe-se na vida dos conceitos, é sua alma, é o que os faz capazes de transformarem-se, apropriarem-se do real, confundirem-se com a realidade. (Paula, 1994, p. 38)

Mas essa adesão, como se pode ler, não vem sem a ressalva de que “a dialética não é só um método, uma sorte de expediente epistemológico, mas, como na lição de Hegel, o resultado do efetivo entrelaçamento entre lógica e ontologia” (Paula, 2019, p. 574). A discussão do valor e de sua relação com o preço parece não deixar dúvidas quanto a isso.

2. Valor: substância e grandeza, mas também forma

Afirmar que o valor só se coloca objetivamente no mundo em uma “sociedade de produtores de mercadorias” é afirmar, implicitamente, a conexão interna entre o valor e um tipo específico de relações sociais. Certamente, o valor “assume uma forma material através da mercadoria” e “se manifesta no processo de produção”. Mas, antes de tudo, ele consiste em “uma relação social entre pessoas” (Paula, 1982, p. 76).

Essa compreensão de base permite acentuar outra diferença entre a teoria do valor-trabalho sustentada pelos clássicos da economia política e aquela desenvolvida por Marx no cerne de sua crítica. Já nos clássicos é possível encontrar referência à substância do valor – o trabalho humano – e à grandeza ou medida do valor – as horas de trabalho. Marx, de um lado, aprimora a explicação dessas duas dimensões, ao passo que inova ao introduzir uma nova dimensão, a saber, a forma do valor: “Marx não só dá respostas mais adequadas, teoricamente superiores, às dimensões substância e medida do valor, quanto inventa uma problemática nova, especificamente marxiana, que é a referente à forma do valor” (Paula, 2008, p. 185). Como bem o mostra Isaak Rubin (1987), “[e]sta problemática, a da forma do valor, é a novidade especificamente marxiana que Marx trouxe para o que se pode chamar de teoria clássica do valor trabalho” (Paula, 2019, p. 582).

A reformulação das dimensões herdadas e a introdução dessa nova dimensão guardam uma estreita relação entre si, bem como com aquela concepção de base que vincula o valor a um tipo peculiar de relação social, a relação entre os produtores de mercadorias – nada mais do que a relação social do capital⁵, que separa a classe trabalhadora das condições objetivas do trabalho.

Tais mercadorias, por definição, destinam-se à troca, só são mercadorias porque podem ser trocadas. Elas não possuem um estatuto ôntico exclusivo: não precisam ser palpáveis, possuir um tamanho, um peso, um volume, uma cor:

⁵ Cf., por exemplo, Marx, 2017, p. 450: “a relação do capital, quer dizer, a relação social determinada em que o trabalho pretérito se confronta de modo independente e onipotente com o trabalho vivo”.

mercadoria é tudo aquilo que satisfaz o estômago ou a fantasia.

Isto implica considerar que mercadoria pode ser não só o que é tangível, corpóreo, acumulável, que tem existência no tempo e no espaço, quanto o que não é material, não tem massa e que só existe no tempo: uma execução musical, um espetáculo teatral, uma aula etc. (Paula, 1984, p. 123)

Com essa amplitude ilimitável, toda mercadoria é o produto de um trabalho concreto, realizado privadamente por um indivíduo, que emprega uma técnica específica e se vale de um material particular para produzi-la. Mas, exatamente pela idiossincrasia de cada trabalho desses, a relação entre dois ou mais deles é incomensurável. Logo, a troca, ao requerer a emergência de algum padrão de equivalência, implica despir a mercadoria dessas suas vestes próprias: “[a] troca opera a socialização do trabalho, retira-o do espaço particular de uma imediatez e o universaliza” (Paula, 1984, p. 124).

Quatro metamorfoses fundamentais acontecem no processo de troca. Em primeiro lugar, diante da divisão social do trabalho, é imprescindível que todo trabalho privado se apresente somente como trabalho social, não importando se é um trabalho no setor da agricultura ou da indústria, da indústria têxtil ou da indústria alimentícia, e assim por diante. Paralelamente, em decorrência da divisão técnica do trabalho, todo trabalho concreto – com sua técnica imprimida em seus materiais, seu nível de atenção, seu tipo de esforço, etc. – devém trabalho abstrato. Em terceiro lugar, como há trabalhos mais complexos do que outros, posto que trabalhos distintos implicam graus de aprendizagem variados, a troca entre seus produtos exige que o trabalho complexo seja resumido a múltiplos de trabalho simples. Finalmente, como a produtividade é diferente tanto entre setores da economia quanto internamente a um mesmo setor, cada trabalho individual é considerado na troca apenas no que corresponde ao trabalho socialmente necessário, isto é, ao trabalho que produz conforme o nível modal de produtividade, determinado pela interação entre os diversos capitais, com suas múltiplas condições técnicas, e, também, pela interação entre oferta e demanda (Paula, 1984, p. 124-128; Rubin, 1987).

Dessas quatro metamorfoses, a mais importante, em torno da qual as outras se articulam, é a que diz respeito à distinção entre trabalho concreto e trabalho abstrato⁶. Ela permite a distinção subsequente entre valor de uso e valor. Enquanto o valor de uso refere-se ao resultado de um trabalho concreto, que elabora uma mercadoria com características distintas das características de outras mercadorias, o valor refere-se ao fato de que todas elas, não importa o quão diferentes sejam, são igualmente mercadoria.

Todavia, essa igualdade, esse ser igual de mercadorias radicalmente diferentes, não é um atributo que está nas mercadorias elas mesmas. Uma camisa e um pacote de batatas, um computador e um espetáculo teatral, quando abordados em sua imediatez empírica, não são, por óbvio, mercadorias iguais. O atributo da igualdade entre elas lhes é dado somente no interior de relações sociais de troca, no interior de relações entre produtores de mercadorias que as produzem inelutavelmente para o intercâmbio. É por isso que, junto a um conteúdo específico, cada mercadoria possui uma forma, a forma de valor, que só se faz presente na troca, como valor de troca. Essa forma – no limite, o que permite que as mercadorias sejam trocadas – é um atributo social, não palpável, não empírico. É isso o que está na enigmática frase do ponto quatro do capítulo primeiro do livro I de *O capital*: “mercadorias, coisas sensíveis-suprassensíveis ou sociais” (Marx, 2013, p. 147).

Com isso, de um lado, exsurge tanto a possibilidade quanto a necessidade de um equivalente universal para as mercadorias, e a forma de equivalente universal “não se diferencia em nada” (Marx, 2013, p. 145) da forma-dinheiro. Como afirma Rubin, “[a] teoria do dinheiro de Marx se encontra em estreita e inseparável ligação com sua teoria do valor” (Rubin, 2020, p. 51). Do início ao fim, Marx não discorre apenas sobre uma economia de trocas simples – completamente afastada de nosso tempo –, mas sobre uma

⁶ Marx ele mesmo entendia que sua concepção acerca do duplo caráter do trabalho, diferenciando trabalho concreto de trabalho abstrato, era um dos “melhores pontos” de sua obra, ao lado do tratamento categorialmente autônomo do mais-valor, sem considerar, inicialmente, suas diferentes formas de manifestação como lucro, juros e renda da terra. Cf. Marx, 2010, p. 407.

economia monetária de trocas, uma economia de trocas mediadas por dinheiro. O dinheiro está presente desde o capítulo inaugural de *O capital*, cujo título é “A mercadoria”.

De outro lado, se as mercadorias precisam ser trocadas, mas só o podem ser quando suas qualidades imediatamente sensíveis são afastadas, na troca desaparecem os traços que as poderiam revelar como meros frutos de trabalho humano. Estão dadas as condições para a manifestação do fetichismo da mercadoria⁷, a existência de “relações reificadas entre pessoas e relações sociais entre coisas”, típicas de “uma formação social em que o processo de produção domina os homens, e não os homens o processo de produção” (Marx, 2013, p. 156):

O fetichismo da mercadoria é o encobrimento da sua natureza, o ofuscamento de que a mercadoria não é nada mais, nada menos que cristalização de relações sociais, coagulação de trabalho humano, de que o valor das mercadorias é expressão de trabalho humano. (...)

O fetichismo é o espaço do estranhamento dos indivíduos, alienados dos seus vínculos sociais, condenados ao vazio da relação homem-coisa (...). (Paula, 1984, p. 121-122)

Em suma, Marx redefine as dimensões do valor que a economia política clássica, embora sem diferenciar adequadamente valor e valor de troca, já identificara. A substância do valor é o trabalho humano, mas não o trabalho privado e concreto, e sim o trabalho abstrato. A grandeza ou magnitude do valor relaciona-se ao tempo de trabalho humano, mas não ao tempo individual de trabalho, e sim ao tempo de trabalho socialmente necessário. Isso pressupõe não só captar níveis modais de produtividade, mas também que todos os trabalhos mais complexos sejam resumidos a múltiplos de trabalho simples, e ambas as coisas implicam ter já sido dado o passo que leva da consideração do trabalho concreto ao trabalho abstrato.

⁷ Cf. Rubin, 1987, p. 17-73, que faz do fetichismo da mercadoria o ponto de partida de sua análise da teoria marxista do valor.

Essa redefinição, por sua vez, está internamente ligada à introdução de uma nova dimensão na abordagem do valor-trabalho, a forma do valor. Ela destaca o caráter social do valor, mostrando ser ele um atributo que não está nas coisas mesmas, mas lhes é dado por sua inserção numa teia complexa de relações sociais que as mercadorias medeiam. Novamente, não existem mercadorias porque existe um valor a-histórico que as antecede e elas expressam. Ao revés, só cabe falar em valor porque existem mercadorias que se trocam, ou melhor, que nós trocamos, porque continuamos sendo uma “sociedade de produtores de mercadorias”, essas “coisas sensíveis-suprasensíveis ou sociais” (Marx, 2013, p. 147).

3. Valor e preço: a transformação como problema inexistente

Como atributo social das mercadorias, o valor não é empiricamente observável. No entanto, ele efetivamente opera no mundo ao mediar o intercâmbio entre as mercadorias. Como dito, daí exsurge tanto a possibilidade quanto a necessidade de que o valor possa expressar-se por meio de um equivalente universal e a forma desse equivalente universal não é outra coisa que a forma-dinheiro. Quando o valor de uma mercadoria qualquer é expresso nessa forma-dinheiro, temos a forma-preço (Marx, 2013, p. 145). Em outras palavras, desde o início da “odisseia da mercadoria”, o que se coloca como expressão de seu valor é seu preço, sua determinação nominal em dinheiro: “desde o início, estão dados certos preços” (Paula, 2000, p. 487).

É amplamente conhecido que, ao longo dos livros 1 e 2 de *O capital*, Marx trabalha com a suposição de que as mercadorias são trocadas por seus valores, suposição que será abandonada no livro 3, quando entrar em discussão o preço de produção. Isso, porém, não autoriza a interpretação segundo a qual os preços estariam ausentes da argumentação marxista até esse momento do livro 3 e, a partir de então, gerariam um problema, o problema da transformação entre valores e preços, para os quais Marx não teria uma solução.

João Antônio de Paula identifica esse tipo de interpretação, que rendeu tantas polêmicas, como derivado de uma indevida influência furtiva de León Walras e seu primado teórico do equilíbrio e da lógica da identidade, primado “contrabandeado para o marxismo” (Paula, 2020, p. 482). Uma compreensão satisfatória da relação entre valor e preço requer livrar-se dessa influência, dando a devida relevância à dialética na crítica da economia política marxista:

grande parte dos problemas, reais ou imaginários, atinentes à relação entre valores e preços, na obra de Marx, decorrem da reiterada incompreensão, que aliados e adversários, têm de sua metodologia. É amplamente conhecida a estrutura da exposição de *O Capital*, que avança do abstrato ao concreto, cuja dinâmica é dada por *démarche* lógico-genética, isto é, as categorias analíticas construídas por Marx não são nem pura facticidade-imediaticidade, nem pura abstração; são entidades ontológicas, unidades elementares de uma realidade – totalidade – em movimento, cuja expressão necessária é a contradição. Trata-se, nesse sentido, de entender que a compreensão da obra de Marx, pressupõe, fortemente, levar a sério a dialética, dar-lhe consequência analítica. (Paula, 2000, p. 498)

Mais especificamente, esse dar à dialética “consequência analítica” significa reconhecer, no que tange à relação entre valor e preço, que a teoria do valor de Marx não pode ser buscada em sua completude no capítulo I do livro I de *O capital*:

trata-se de desfazer o equívoco interpretativo da teoria do valor de Marx. Essa teoria não está exposta no capítulo I, do livro I de *O Capital*.

(...)

Não entender isso, buscar no capítulo I do livro I uma teoria completa do valor, ou ainda mais grave, tomar esse capítulo e associá-lo ao capítulo IX do livro III e extrair daí uma condenação ou aprovação da teoria do valor de Marx é de uma total impropriedade. A teoria do valor de Marx é, com certeza, a base de uma teoria dos preços, contudo, isso só faz sentido em Marx como parte de uma teoria do capital. Isso significa dizer que é no

contexto de uma teoria do capital que se deve entender a teoria do valor e dos preços em Marx. E uma teoria do capital em Marx é, sobretudo, uma teoria da desigualdade, do conflito, do desequilíbrio, da alteridade. (Paula, 2000, p. 498-499)

Essa ênfase na “centralidade da dialética como método e como ontologia” (Paula, 2000, 482) será o diferencial da abordagem de João Antônio de Paula, que, para além desse elemento distintivo, adere em tudo o mais à abordagem do sistema único temporal⁸:

A questão central é a seguinte: tudo o que será dito aqui, não é, de forma alguma incompatível com a abordagem do sistema único temporal. Contudo, reivindica-se, talvez imodestamente, certa originalidade no que se propõe. Trata-se da afirmação de um princípio metodológico que, se está implícito em muitos dos trabalhos considerados, não teve qualquer função heurística explícita nas abordagens — enfim, trata-se de afirmar a centralidade da dialética como método e como ontologia do ser social. (Paula, 2000, p. 485)

A originalidade de sua proposta consiste em três aspectos. O primeiro deles refere-se à forma triádica com a qual a relação entre valores e preços é concebida. Em contraste com uma concepção dualista, raiz do chamado “problema da transformação” dos valores em preços, João Antônio de Paula entende essa relação não como uma relação que vai do valor ao preço, mas que começa com o preço, vai ao valor e retorna ao preço: preço-valor-preço. Como dito, no começo da odisseia da mercadoria, a forma-dinheiro – nada mais do que a forma de equivalente universal –, e, com ela, a forma-preço, já se faziam presentes:

todo o processo tem origem com preços, os quais são dados, esses preços são as referências que vão balizar as condições concretas da produção e desse modo a conservação dos valores já criados e a criação de novos valores, os quais se expressarão novamente como preços, no momento da venda da mercadoria produzida (...). (Paula, 2000, p. 486).

⁸ Sobre o sistema único temporal, cf. a tese de doutoramento de João Machado Borges Neto (2002).

O segundo aspecto concebe igualmente sob a forma triádica a relação entre as esferas da produção e da circulação. Não uma estrutura dual, na qual a produção é anteposta sem mais à circulação, mas uma tríade, circulação-produção-circulação:

essa anterioridade da produção em relação à circulação é tanto lógica quanto empiricamente sem sentido. Tanto a produção capitalista como sistema, quanto o capital como categoria lógico-genética têm como ponto de partida a circulação; o que significa que o circuito da interação entre produção e circulação é, na verdade, o seguinte: circulação → produção → circulação. (Paula, 2000, p. 486)

O terceiro aspecto é o entrelaçamento dos dois anteriores. Esse entrelaçamento permite uma aproximação mais fidedigna à concretude do modo de produção capitalista, deixando claro que “mudanças tanto nas condições de produção quanto nos mercados determinam mudanças nas formas concretas de extração da mais-valia e nas estratégias concorrenciais” (Paula, 2000, p. 486).

Sumarizando cristalinamente:

Isto significa que os preços que os produtores em princípio “tomam” no mercado definem as estratégias de produção desses mesmos produtores, as formas concretas como vão organizar a extração da mais-valia e como vão se apresentar competitivos no momento da venda de seus produtos. Assim, o preço de venda das mercadorias é o resultado de um processo permanente de interação entre as esferas da circulação e produção, em que os preços de compra de matérias-primas e os salários pagos, o desgaste do capital constante utilizado, que são quantidades de dinheiro, terão que ser conservados-ampliados no processo de produção, possibilitando, assim, que, pela venda, a quantidade de dinheiro despendida seja aumentada. (Paula, 2000, p. 487)

Em uma interação dialética, a circulação, como momento inicial, é negada pela produção, que se vê novamente negada pela circulação que vem depois dela. Da mesma maneira, aqueles preços de partida, dispersos na circulação, são negados pelos valores na esfera da produção, até serem novamente

negados pela venda das mercadorias por um preço de mercado que gravita em torno de um preço de produção (Paula, 2000, p. 487-490).

Essas duas tríades, e a articulação entre elas, mostram sobejamente que nunca houve um “problema da transformação” para Marx: em momento algum, sua preocupação teórica foi a de explicar como era possível e como se dava a passagem dos valores aos preços. O modo de exposição de *O capital*, dialético para adequar-se a um objeto complexo igualmente dialético, vai do abstrato ao concreto, exigindo de quem se dispõe a acompanhá-lo a paciência hegeliana do conceito. Na espiral dessa exposição, abundam nos livros 1 e 2 as referências ao valor. Mas, no fundo, desde o início, o que está em jogo são os preços, porquanto são eles que se colam às mercadorias para indicar a avaliação quantitativa que a sociedade faz – sem saber que o faz – delas. A força de trabalho, o capital variável, é remunerada por um salário, expresso, no modo de produção capitalista, monetariamente. E não é diferente o que acontece com os elementos do capital constante, adquirido pelo portador do capital por preços monetários. No início, havia preços; também os haverá no final. Não há transformação alguma como problema a ser resolvido.

Se não há, pois, um problema da transformação a ser teoricamente enfrentado, sobre qual tipo de problema teórico Karl Marx se debruça? Ou melhor, em torno de qual problema fundamental sua teoria do valor-trabalho se ergue? Se no início e no fim o que se apresenta são os preços, se o valor não resta, no livro 3, sequer como centro de gravitação dos preços observáveis no mercado, sendo daí deslocado pelos preços de produção, por que insistir em sua relevância categorial?

Quanto ao problema que atua como motor interno para o desenvolvimento teórico da crítica da economia política marxista, trata-se do “absurdo de uma sociedade que, ao colocar a reprodução social como atributo do valor, produz e reproduz a miséria e o desperdício, como as faces de uma mesma moeda, a sociedade mercantil-capitalista” (Paula, 1984, p. 122). Compreender essa sociedade, como gesto inseparável da injunção de transformá-la

radicalmente: a isso se devotam, desde muito cedo, Marx e sua obra. E, no curso do desenvolvimento desta, a categoria do valor se foi impondo como pilar incontornável na busca desse propósito.

Afinal, uma sociedade que coloca “a reprodução social como atributo do valor” não é senão uma sociedade submetida à dominação anônima desse valor em sua pulsão incessante de autovalorização. Nas condições de uma economia de trocas mediadas por dinheiro, tal autovalorização só pode ocorrer se, em alguma troca específica, for possível tanto respeitar quanto transgredir o pressuposto da troca de equivalentes. A troca que possibilita essa contradição estruturante é aquela que acontece entre o capital variável, sob a forma de salário, e a força de trabalho:

O salário é o valor da força-de-trabalho. Enquanto valor-de-uso, o capitalista usufrui do direito de dispor da força-de-trabalho, de consumi-lo, produtivamente, durante todo o dia de trabalho, ou seja, o consumo do valor-de-uso da força-de-trabalho possibilita ao capitalista ultrapassar os limites impostos pela troca de equivalentes, na medida em que essa troca se dá ao nível da dimensão valor-de-troca. O surgimento da mais-valia se dá respeitando e transgredindo o suposto da troca de equivalentes. (Paula, 1982, p. 78-79)

Por meio dela, a autovalorização do valor torna-se possível, o valor pode devir capital – mas o pode apenas se se apropria de mais-valor, isto é, de valor correspondente ao tempo de trabalho excedente da classe trabalhadora, tempo de trabalho que ultrapassa o que seria necessário para meramente repor, sob a forma da equivalência, o valor de sua força de trabalho.

Quando o suposto de que as mercadorias se trocam por seus valores for abandonado no livro 3, quando, ao aproximar-se da concretude dos muitos capitais em operação, Marx explicitar que é o preço de produção que regula os preços de mercado (Rubin, 1987, p. 246), fazendo-os oscilar em torno de si, seguramente será acrescentado um grau formidável de complexidade à explicação teórica. Mais que isso: na determinação do preço de produção pela adição de preço de custo – a soma de capital constante e capital

variável que formam uma mercadoria – e lucro médio⁹, não é só o valor que parece tornar-se uma categoria descartável, mas também o mais-valor parece esvair-se como categoria relevante.

No entanto, num nível mais profundo e mais abstrato, tudo segue estritamente dependente daquela contradição estruturante que possibilita a autvalorização do valor. Tudo permanece estruturado pela distinção entre valor e mais-valor. O lucro médio será distribuído aos muitos capitais em proporção à fração correspondente a cada um no capital total da sociedade. Individualmente, para cada capital, essa fração poderá ser maior ou menor que o mais-valor efetivamente extraído da classe trabalhadora por ele empregada. Contudo, o lucro total disponível para ser distribuído entre os capitais jamais poderá ultrapassar o todo do mais-valor extraído por todos eles, em conjunto¹⁰:

O salário remunera apenas uma parte da jornada de trabalho, a parte que Marx chamou *tempo de trabalho necessário*; a outra parte da jornada, a que é apropriada pelo capitalista e não paga, é chamada *tempo de trabalho excedente*, e é a base de onde surge o lucro, é a mais-valia. (Paula, 1989, p. 78, destaques do original)

É isso que, em última instância, explica a possibilidade do crescimento da riqueza, a possibilidade da acumulação, tanto quanto a pobreza que se alastra socialmente: por definição, só é possível acumular às custas da classe trabalhadora, às custas de extrair dela e apropriar-se de um tempo de trabalho que ultrapassa o que a equivalência das trocas ditaria. O processo de acumulação é, por conseguinte, “uma simultaneidade de equívocos: a escassez e a demasia, o desperdício e a fome, a riqueza e a miséria” (Paula; Pimentel, 1989, p. 62). E o fundamento dessa “simultaneidade de equívocos” não é outro que a relação social do capital, de dentro de onde pode exsurgir o mais-valor:

⁹ Para mais detalhes, que levam em conta outros fatores importantes, como a parte de capital fixo consumida ou não, cf. Marx, 2017, p. 189-205.

¹⁰ Uma boa síntese desse ponto pode ser encontrada nos capítulos 48 e 49 do livro 3 de *O Capital* (Marx, 2017, p. 877-894).

Na superfície das relações capitalistas de produção, o contrato de trabalho e a igualdade jurídica dos parceiros da troca (capitalistas e trabalhadores) abrem o caminho para a exploração, para a produção e a apropriação da mais-valia – “por fora bela viola, por dentro pão bolorento”. A igualdade formal entre os parceiros da troca consagrada no direito burguês como justa e equânime é o invólucro em que se esconde *a relação social fundamental do sistema capitalista, a exploração do trabalho, a produção e a apropriação da mais-valia*. (Paula, 1984, p. 122, destaques meus)

4.A crise e seu devir autoimune

O fato de que a autovalorização do valor só se consuma em um processo que tanto respeita quanto transgride o pressuposto da troca de equivalentes já revela que a lei do valor apenas consegue forjar – anônima e anarquicamente – a produção e a reprodução da sociedade contradizendo a si mesma. Certamente, em uma de suas dimensões, essa lei diz que as mercadorias, no modo de produção capitalista, trocam-se tendencialmente por seus valores. Essa dimensão, porém, nem de longe a esgota como lei dialética:

A lei do valor tem várias dimensões. É ao mesmo tempo lei de regulação da produção e reprodução material capitalista e sistema referenciador, princípio unificador da economia política. É, portanto, realidade em sua dupla determinação enquanto materialidade e ideia; enquanto ontologia, a lei do valor se expressa como realidade social que se realiza nas trocas, no entrecruzar das igualações dos trabalhos a partir das igualações dos produtos do trabalho, das mercadorias. Enquanto ontologia, a lei do valor é lei de movimento, lei de valorização do capital, expressão da reposição sistemática da lógica da acumulação do capital, da concorrência intercapitalista. Enquanto lógica, a lei do valor é sinal, é referência, é a expressão possível e precária da necessidade de regulação do sistema capitalista. A lei do valor é, então, a “lei de equilíbrio espontâneo da sociedade mercantil-capitalista”. (...). Todo esse processo, sabemos, se faz de forma contraditória e parcial, precária e anarquicamente. (Paula; Pimentel, 1989, p. 61-62)

No caminho de sua exibição contraditória, conformada por essas suas múltiplas dimensões, a lei do valor chega, inevitável e reiteradamente, a um momento de crise: “a crise econômica capitalista é resultado das próprias contradições internas do capitalismo, é resultado portanto da ação da lei do valor” (Paula, 1984, p. 133). Em sua caça ensandecida de mais-valor, o capital não pode não engendrar a negação de si.

A crise foi um dos tópicos que mais despertou a atenção de Marx, sobremaneira no contexto de elaboração madura de sua crítica da economia política: “[a] partir de 23 de abril de 1857 a correspondência entre Marx e Engels apresentará um item permanente, que é a crise econômica” (Paula, 2011, p. 129). A que se refere, entretanto, a crise? Para João Antônio de Paula,

A crise é o reencontro do capital com sua dimensão valor de uso.

(...)

É na crise que o capital redescobre sua natureza-mercadoria, é na crise que o capital tem de ajustar contas com suas contradições internas, na crise o capital apresenta-se como de fato é: coleção de mercadorias que só significam riqueza quando se realizam no mercado. Mercadorias invendidas são valores de uso em deterioração, valor que se perde, capital que se desgasta. (Paula, 1984, p. 129-130)

Mas, ao forçar o capital a um reencontro consigo mesmo, a crise é também um momento de restauração do valor:

A disputa capitalista tem sempre como resultado a derrota de alguns dos competidores, sendo seus despojos repartidos entre os vencedores. É assim que, no processo de crise que deprime a renda, os preços, e aumenta o desemprego e os estoques, não resistirão todos os capitalistas, ajustando-se o capital às novas condições, eliminando o capital excessivo que havia provocado a competição. As empresas que sobreviverão poderão comprar parte da massa falida a preço reduzido, podendo dessa forma retomar o ciclo de crescimento com composição orgânica em valor reduzida em relação à composição técnica. (Paula, 1982, p. 82)

Ou seja, a “expressão de Schumpeter de que a crise é ‘destruição criadora’ pode ser adaptada para expressar uma outra ideia: a crise como destruição restauradora da ‘verdade’ do valor” (Paula, 1984, p. 134).

A relevância desse momento de verdade, dessa destruição restauradora, justifica-se, mais uma vez, com base no caráter internamente contraditório do desenvolvimento capitalista. Cada passo desse desenvolvimento, cumprindo a lei do valor como lei também da valorização do capital, é, ao mesmo tempo, uma tentativa de burlá-la, o que denota “o caráter radicalmente dialético da lei do valor” (Paula; Pimentel, 1989, p. 63). Os avanços técnicos, por exemplo, são um caso claro disso. Se, por um lado, só se dão a entender adequadamente nos termos da lei do valor, da busca por uma autovalorização diferenciada do valor, por outro lado são o exato oposto dessa lei: “o sentido da inovação técnica é sempre o de obstaculizar a lei do valor” (Paula, 1982, p. 80).

Dois conjuntos desse tipo de fenômeno que obstaculiza a lei do valor, que impede a restauração da verdade do valor, importam mais de perto aqui, por se relacionarem mais diretamente com o perfil que as crises vieram a assumir no capitalismo contemporâneo.

Em primeiro lugar, e em estreita conexão com as inovações técnicas, apresenta-se o processo de concentração e centralização do capital. As situações de oligopólio e monopólio permitem às grandes empresas gerar lucros diferenciais, administrando preços e controlando mercados em contraste com a ideia de competição, pressuposto indispensável ao desempenho da lei do valor:

Com a oligopolização do capital, o capitalismo parece livrar-se definitivamente do espectro do crescimento lento, da igualação da taxa de lucro.

(...)

Agora, a entrada de novas empresas é obstaculizada pelo requerimento mínimo de capital que é enorme. Assim, as migrações de capital entre os

ramos que garantiam o funcionamento da tendência à igualação das taxas de lucro estão bloqueadas. (Paula; Pimentel, 1989, p. 82)¹¹

Com esse bloqueio da tendência à igualação das taxas de lucro, os oligopólios e monopólios podem escapar, ao menos relativamente, de outra tendência, aquela à queda da taxa de lucro (Paula, 1982, p. 84), geralmente entrelaçada com a possibilidade de irrupção violenta de crises.

Em segundo lugar, vem a lume o papel que o Estado tem sido chamado a exercer pelo menos desde a transição do século XIX para o século XX. Sem dúvida, esse papel é diferente entre o auge da intervenção de inspiração keynesiana e as últimas décadas, caracterizadas pelo ataque avassalador dos áulicos do Estado mínimo. Mas o discurso desses últimos não deve impedir que se veja aí, sob a falsa rubrica da liberdade de mercado, um apelo constante à tutela estatal – o que muda é só o tipo de tutela que se requer. Em um modelo e em outro, o que se faz presente é um Estado que atua para tentar impedir o livre fluxo da lei do valor, sobretudo sua cumeada sob a forma da crise.

À moda de síntese:

A política de preços das grandes corporações, as estratégias de defesa das margens brutas de lucro oligopolistas, as barreiras à entrada, o Estado em sua função tutelar, são elementos decisivos de uma nova dinâmica econômica em que foram bloqueadas, inibidas, destruídas as manifestações espontâneas do valor. A “violência e verdade” do valor substituídas por uma pseudo-regulação política. (Paula; Pimentel, 1989, p. 65)

Sem embargo, essa substituição da “violência e verdade” do valor traz consigo suas consequências. A crise não é um acaso dentro do modo de produção capitalista. É possível postergá-la, arrefecê-la, deslocá-la no tempo e no espaço – mas não se livrar completamente dela. A crise “não é um

¹¹ Esse processo é agudizado pela lei do desenvolvimento desigual e combinado, que permite a países periféricos “saltarem etapas”, isto é, ingressarem no processo de industrialização diretamente na fase da “grande indústria”, com as implicações que daí advêm quanto à centralização e à concentração do capital. Cf. Paula, 1982, p. 82.

‘mau encontro’, uma eventualidade perversa, uma exceção. *É sistemática e inescapável manifestação* do mesmo processo que gera a riqueza e a acumulação” (Paula; Pimentel, 1989, p. 62). Suas dores “são inevitáveis enquanto a riqueza de uns fundar-se na exploração da maioria” (Paula; Pimentel, 1989, p. 59). Ela é o termo da “odisseia da mercadoria, transformada em capital, um capital que se acumulou como fim em si mesmo” e que, “desmesurado, incapaz de conter sua *hybris*, põe em marcha os elementos disruptivos, que, em certo momento, se apresentarão como crise, como violência, como destruição” (Paula, 2019, p. 576, destaques do original).

Logo, as burlas à lei do valor não implicam sua abolição. Essa abolição só seria possível em outro modo social e econômico de produção. Mantido o modo de produção capitalista, essas burlas podem, no máximo, alterar o perfil de superfície da dinâmica da economia, sem afetar definitivamente suas tendências estruturais.

No que tange à crise, no âmbito de um capitalismo altamente concentrado e em entranhada relação com o aparato estatal, tem sido possível domesticá-la, suavizá-la. O contraponto a isso, porém, tem sido uma neutralização da ação das crises em sua potência de restaurar “a verdade” do valor. Sem isso, se as crises irrompem com menos frequência, tampouco elas se dissipam em algum momento – são renitentes e autoimunes:

A ação “saneadora” da crise esbarra nos limites impostos pela adaptação-resistência do capital monopolista e do Estado, pela sua recusa persistente à automutilação. A crise no capitalismo, que sempre foi simultaneamente doença e remédio, tornou-se autoimune, como outra tristemente célebre patologia do mesmo tempo. (Paula; Pimentel, 1989, p. 69)

Como afirmado na introdução, isso não significa que irrupções mais truculentas estejam completamente vedadas – bem o mostram os anos de 2006 a 2008 (Paula, 2019, p. 605). O que isso significa é que, mesmo quando essas irrupções cessam, a crise não se esvaece.

Considerações finais: os inacabamentos de Marx e o que eles pedem de nós

João Antônio de Paula não hesita em afirmar, na esteira de Pedro Scaron, que *O capital* corresponde ao livro mais importante do nosso tempo: “sobretudo, porque continua sendo o instrumento mais percuciente, tanto para compreender o mundo contemporâneo, quanto para superá-lo mediante ação crítico-prática emancipatória” (Paula, 2019, p. 604). Essa constatação, no entanto, vem junto ao reconhecimento do caráter inacabado da crítica da economia política apresentada por Marx nos três livros que compõem *O capital*. O livro 1 “perfez uma viagem completa, a produção do capital foi apresentada integralmente” (Paula, 2019, p. 587). Mas os livros 2 e 3 permaneceram inacabados. E, sobre o próprio livro 1, “o muito que, efetivamente, é possível saber sobre ele, não elimina as muitas áreas de sombra, que o fazem, relativamente, ainda, um livro a ser decifrado em todos os seus significados e implicações” (Paula, 2019, p. 576).

A pergunta que se coloca é, então, o que esse inacabamento reconhecido exige de quem endossa a categórica afirmação de *O capital* como obra mais importante de nossa época. Um primeiro conjunto de exigências relaciona-se à polêmica quanto à manutenção ou alteração – e em que sentido e grau – do plano original, rascunhado em 1857, de redação de seis livros¹². Apoiando-se em Roman Rosdolsky, João Antônio de Paula diz:

Roman Rosdolsky (...) oferece uma convincente abordagem da questão que poderia ser resumida assim: 1) Marx teria modificado o plano de 1857, o dos seis livros da crítica da economia política, em 1865/66, pela incorporação, ao Livro I, das temáticas que deveriam constar dos livros sobre propriedade da terra e sobre o trabalho assalariado; 2) por outro lado, os livros sobre o Estado, o Comércio Exterior e o Mercado Mundial e as Crises não foram abandonados (...). (Paula, 2019, p. 598)

¹² Para mais detalhes, cf. Deus, 2015.

Diante disso, a tarefa que se descortina é a de dar continuidade ao projeto teórico de Marx, não só insistindo em entender e explicitar sentidos ainda pouco compreendidos da obra que ele deixou redigida, mas também indo além desse seu espólio escrito, arriscando-se a pensar aqueles tópicos que ficaram por vir, o Estado, o comércio exterior e o mercado mundial – no que se inclui a relação entre centro e periferia¹³ – e as crises. Pois o inacabamento de *O capital*

se não chega a ser uma virtude, impele o texto à permanente atualização, à permanente abertura para a incorporação das transformações que a realidade vai pondo, impedindo a totalização precoce, um congelamento do que ainda não está pronto para o apaziguamento. (Paula, 2019, p. 570)

Todavia, essa tarefa eminentemente teórica só adquire seu sentido pleno quando intrinsecamente articulada com o propósito prático de superação do modo de produção capitalista, de ruptura com a forma de uma “sociedade de produtores de mercadorias”. Que as crises se tenham tornado renitentes e autoimunes não implica que não haja saída para tal patologia: implica apenas que não há escapatória para as crises *dentro do modo de produção capitalista* e que, portanto, a única saída é uma que nos leve para fora desse modo social e econômico de produção.

Em palavras mais diretas, aquela tarefa teórica não pode ser compreendida senão em seu compromisso interno com um futuro socialista. Isso, por óbvio, não significa um retorno às experiências do século XX, pois um passo imprescindível na construção de tal futuro é destacar os erros ali cometidos:

importantes descaminhos políticos, que se foram trágicos como no caso do stalinismo, não se restringiram a esta forma brutal de “socialismo de caserna”, já que também grandes nomes do marxismo revolucionário, como Lênin e Trotsky, não ficaram imunes a importantes equívocos políticos. (Paula, 2019, p. 604)

¹³ Para as importantes mudanças no pensamento de Marx sobre o capitalismo periférico ao longo de sua vida e sua obra, indo de um “progressocentrismo” a uma abertura genuína às especificidades da periferia do capitalismo, cf. Paula, 2019, p. 587-597.

Nem sua redução burocrática, nem sua limitação autoritária, nem seu estreitamento economicista. O desafio que se impõe é pensar, e lutar por, um socialismo que faça emergir o novo na história, com toda a exuberância do que pode vir a ser uma vida emancipada:

O socialismo não se resume na mudança político-econômica. O socialismo implica avançar a reflexão e a transformação sobre a técnica, sobre a estrutura produtiva, critérios econômicos, organização social, etc... Estas não são categorias neutras, as quais permaneceriam intactas no socialismo. O socialismo implica também repensar, democratizar a relação dos homens com a técnica, com a ciência, com o mundo material. (Paula, 1982, p. 91)

É assim que a crítica da economia política segue tendo tanto a dizer sobre nosso tempo, e a nosso tempo. Não se trata de passado, mas de presente. De presente e de luta por futuro. Sua atualidade é atualidade do marxismo e, com ele, atualidade do socialismo como horizonte do qual não se pode abrir mão se se quiser seguir acreditando que algum futuro ainda é possível:

A presença do socialismo como a única alternativa à barbárie; o marxismo como grande herdeiro das grandes conquistas do pensamento humano, o socialismo como única garantia da preservação e desenvolvimento de tudo o que de melhor a humanidade produziu até hoje. (Paula, 1982, p. 95)

A atualidade do marxismo e do socialismo, por sua vez, não é outra coisa que a atualidade de João Antônio de Paula e de sua leitura da crítica da economia política. E é ele mesmo quem, em uma única frase, deixa registrado o principal motivo para isso, motivo que nos interpela preciosamente em meio aos assombros desta nossa época: “De resto, a atualidade do marxismo é a atualidade da esperança” (Paula, 1989, p. 95).

Referências

- BORGES NETO, João Machado. *Duplo caráter do trabalho, valor e economia capitalista*. Tese de doutorado. USP, São Paulo, 2002
- DEUS, Leonardo Gomes de. Marx em tempos de MEGA: os planos e o plano de O Capital. *Estudos Econômicos*, v. 45, n. 4, p. 927-954, 2015
- MARX, Karl. Marx to Engels. 24 August 1867 (Letter). In: MARX, K.; ENGELS, F. *Collected Works*. V. 42, Letters: 1864-68. Trans. Christopher Upward and John Peet. London: Lawrence & Wishart, 2010
- MARX, Karl. Glosas marginais ao Manual de economia política de Adolph Wagner. Trad. Luiz Philipe de Caux. Rev. Thiago Simim. Verinotio – Revista on-line de Filosofia e Ciências Humanas, ano X, v. 23, n. 2, p. 252-279, nov. 2017
- MARX, Karl. *O Capital* – Crítica da economia política. Livro I, O processo de produção do capital. Trad. Rubens Enderle. 1a. ed. São Paulo: Boitempo, 2013
- MARX, Karl. *O Capital* – Crítica da economia política. Livro III, O processo global da produção capitalista. Trad. Rubens Enderle. 1a. ed. São Paulo: Boitempo, 2017
- MEIRELLES, Guilherme. *Ouro em alta atrai interesse; saiba o que considerar antes de investir*. Valor Econômico. 2025. Disponível em: <<https://valor.globo.com/guia-de-fundos/fundos-de-investimento/noticia/2025/06/16/ouro-em-alta-atrai-interesse-saiba-o-que-considerar-antes-de-investir.ghtml>>. [Acesso em 03/07/2025]
- PAULA, João Antônio de. A atualidade do marxismo. *Boletim Seaf*, n. 2, p. 69-98, 1982
- PAULA, João Antônio de. Ensaio sobre a atualidade da lei do valor. *Revista de Economia Política*, v. 4, n. 2, p. 111-134, abr.-jun. 1984
- PAULA, João Antônio de. Marx, a filosofia e a economia política. *Cedeplar – Textos para Discussão*, n. 32, p. 05-45, 1994
- PAULA, João Antônio de. A dialética valores e preços. *Revista de Economia Política*, v. 20, n. 4 (80), p. 480-500, out.-dez. 2000
- PAULA, João Antônio de. O “Outubro” de Marx. *Nova Economia*, Belo Horizonte, p. 167-190, mai.-ago. 2008
- PAULA, João Antônio de. Marx 1857/1858: além dos Grundrisse. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, n. 30, p. 123-142, out. 2011
- PAULA, João Antônio de. Dialética do inacabamento: 150 anos do Livro I de O Capital. *Síntese*, v. 46, n. 146, p. 569-609, set.-dez. 2019
- PAULA, João Antônio de; PIMENTEL, Fernando Damata. A lei do valor e a crise do nosso tempo. *Revista de Economia Política*, v. 9, n. 2, p. 58-69, abr.-jun. 1989
- RICARDO, David. *Principles of political economy and taxation*. Dover Publications: Mineola, 2004
- RUBIN, Isaak. *A teoria marxista do valor*. Trad. José Bonifácio Amaral Filho. Pref. Luiz Gonzaga Belluzzo. 1a. ed. São Paulo: Polis, 1987
- RUBIN, Isaak. *A teoria do dinheiro em Marx*. Trad. Thiago Camarinha Lopes. 1a. ed. São Paulo: ICP, 2020

ÉLITES ECONÓMICAS E INFLUENCIAS EN AMÉRICA LATINA: METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN Y CLAVES PARA SU ESTUDIO.

Marina Mendoza e Inés Nercesian (org.). Buenos Aires: Editorial Teseo, 1.^a edição, 2023, 153 p.

Recebido em 19/11/2025

Aprovado em 22/01/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1348

Nas últimas décadas o estudo das elites tem ganhado grande relevância, crescendo progressivamente as pesquisas no campo acadêmico. As crises que o mundo enfrentou a partir dos anos 2000, como a crise financeira de 2008, a “virada à direita” e a pandemia de coronavírus que iniciou em 2020, apresentaram de forma aguda as desigualdades. Um conjunto de debates se iniciou sobre a definição de elites: quem são elas, como medi-las, por que as elites e não as classes sociais? há diferenças entre as elites? E estas questões tornaram-se o coração das pesquisas das últimas décadas. Enquanto as elites políticas ocupam cargos políticos e estão mais suscetíveis a trocas com a sociedade, as elites econômicas evitam sua exposição pública, optando por maior discrição. Mas isto não as impede de influenciar de diversas formas as decisões estatais, seja por ligações telefônicas ou financiamentos para partidos.

O livro *Élites económicas e influencias en América Latina: metodologías de investigación y claves para su estudio*, editado por Marina Mendoza e Inés Nercesian e publicado em 2023 pela Universidade de Buenos Aires, procura identificar e descrever de que modo as elites interferem nas decisões de políticas públicas em um conjunto de países latino-americanos. Além disso, é um livro metodológico, resultado de um projeto de pesquisa realizado no âmbito do PICT (Projeto de Iniciação Científica e Tecnologia) “Estado, elites e políticas públicas na América Latina 2000-2018”, desenvolvido no Instituto de Estudos Latino-Americanos e Caribenhos da Faculdade de Ciências Sociais da Universidade de Buenos Aires. Além de

**ETHIENNY
PEDROSO BICA**

Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Estudos Estratégicos Internacionais (PPGEEI-UFRGS).

Email: bicapethi@gmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0009-0001-7904-9266>

Marina e Inés, mais dois autores se uniram ao projeto, ficando responsáveis por um capítulo do livro. Por ser uma obra não somente temática, mas também metodológica, os autores apresentam os meios e métodos utilizados no desenvolvimento de suas pesquisas, enriquecendo a leitura e nos fazendo entender o passo a passo no desenvolvimento do trabalho.

Existem dois tipos de mecanismo que as elites econômicas acionam e que resultam na participação direta na política: coletivo e individual. No capítulo “Elites corporativas e governos neoconservadores no século XXI”, especificamente Argentina e Brasil (2015-2019), o autor Roberto Cassaglia propõe uma tipologia que consiste na interseção de duas variáveis: ação coletiva ou individual. O primeiro mecanismo é resultado da participação direta das elites no centro de um partido político, onde este atua em defesa e direção dos interesses da elite econômica dentro do jogo democrático, enquanto o individual consiste em executivos das empresas ocupando cargos públicos.

Neste capítulo, o objetivo principal direciona-se em investigar os atores que assumem a ligação entre poder econômico e político nos governos Mauricio Macri (2015-2019) e Michel Temer (2016-2018). De maneira geral, se propõe a identificar e/ou apresentar a ação coletiva e a capacidade de influência das elites. Como metodologia, o autor baseou-se em uma análise documental de fontes primárias dos dois governos investigados. Acusando a diferença entre dois casos e contextos nacionais em um mesmo período, registrou as mudanças de agenda das elites corporativas, buscando assim medir o grau de alinhamento entre as políticas públicas e as agendas das associações empresariais. O autor conclui que, no caso do Brasil, as associações empresariais e os governos neoconservadores possuem forte ligação, pressionando por reformas de tributação, regulamentos de pensão e trabalhistas. O setor agrícola e o financeiro demonstravam maior apoio, enquanto o industrial exigia maiores correções. No caso argentino, o governo Macri e as elites corporativas viviam um vínculo evidente, com apoio político explícito. Por fim, o autor afirma que, para compreender o *lobby*, individual ou mesmo

coletivo, destes casos de estudo, provavelmente exigir-se-ão meios e métodos ainda mais criativos.

No capítulo “Reforma agrária na Colômbia: uma proposta para o estudo da ação política das classes proprietárias de terras (1960-1980)”, a autora Vannessa Morales Castro analisa as políticas públicas como resultado da mobilização social ou da pressão política e grupos de poder social. Afirma ainda que a integração das questões sociais na agenda política é produto de uma iniciativa autônoma para o Estado cumprir com seus objetivos. O artigo se dedica a estudar a ação política dos proprietários de grandes terras na implementação da reforma agrária na Colômbia a partir dos anos 1960.

Baseando-se na revista institucional da Sociedade Agrícola Colombiana (SAC), o artigo foca em analisar as ações desenvolvidas pelos latifundiários e suas interações com o Estado entre os anos 1960 e 1980. A SAC funcionava como um instrumento de pressão política; a partir do acesso à revista, foram analisadas cartas, pronunciamentos e reportagens sobre eventos, com a finalidade de entender quais vínculos e mecanismos de influência a elite agrária possuía e utilizava com cada governo e presidente nesses vinte anos.

As reformas nas décadas de 1970 e 1990 no Chile e no Peru transformaram seu poder de acumulação, oferecendo condições para que a exploração de recursos primários tivesse seu retorno. A partir da consolidação deste modelo, os laços entre as elites econômicas e os Estados chilenos e peruanos foram reforçados. Ao realizar uma pesquisa comparada sócio-histórica destas duas regiões, Marina Mendoza, autora do terceiro capítulo “Elites econômicas, política fiscal e o extrativismo no Chile e no Peru (1970-2022)”, busca apresentar a atuação dos empresários na política, e analisar as formas de poder da classe econômica dominante nas políticas estatais.

O capítulo aborda quatro fases históricas que ilustram a influência das elites econômicas: a fase de consolidação da atividade extrativista, dos anos 1970 a 1990; o ciclo das *commodities* nos anos 2000 até 2010; a competição fiscal para atração de investimento externo entre 2011 e 2018; e a crise entre 2019 e 2022 com a pandemia de covid-19. Se debruçando em um trajeto

histórico destas relações elite-Estado desde os anos 1970 até 2022, a autora conclui que a política fiscal é um elemento, e um instrumento, determinante de poder, dificultando projetos de reforma progressiva da institucionalidade tributária e se apoderando de decisões políticas.

Com um sistema tributário frágil, o México é o quinto país na América Latina que menos arrecada, tornando-o dependente do setor petrolífero. No capítulo quatro “Elites e poder político no México durante a crise (2020-2022)”, da autoria de Inês Nercesian, abordam-se as fragilidades e as políticas tributárias mexicanas mais recentes. O objetivo do artigo é analisar as influências das elites econômicas mexicanas sobre o governo de Andrés Manuel López Obrador, governo que marca uma ruptura ao declarar e apresentar uma agenda antineoliberal.

A autora adota, como parte da metodologia do trabalho, a definição de elite econômica como uma minoria muito bem organizada, a qual ocupa posições essenciais politicamente, e que detém o poder do capital. Fazendo um levantamento sócio-histórico, com fontes primárias e secundárias, identificou que essas elites possuem uma organização unificada, com diversas câmaras, conselhos e confederações dando o tom dos seus interesses e ações. Em meio ao caos da covid-19, no governo Andrés Manuel López Obrador, o deputado Alfonso Ramírez Cuéllar apresentou um projeto de lei inspirado no modelo argentino, para aplicar impostos a patrimônios a partir de vinte milhões de pesos mexicanos, e declarar o fim de isenções. Em resposta, as elites empresariais criticaram fortemente ou reagiram com silêncio. Alegaram inclusive “agressividade fiscal” contra os contribuintes. O presidente não seguiu com este projeto, e optou por uma política para aumentar a arrecadação combatendo fortemente a evasão e elisão fiscal. A autora conclui no capítulo que para o governo é difícil lutar contra o peso destas organizações das elites mexicanas, sendo dificultoso implementar medidas de redistribuição de renda.

RESENHA 2

PAULO NAKATANI E A CRÍTICA DA ECONOMIA POLÍTICA NA PERIFERIA DO CAPITALISMO.

Pedro Rozales Dominczak, Aline Faé Stocco e André Moulin Dardengo (orgs.). São Paulo: Expressão Popular, 2024, 172 p.

Recebido em 03/10/2025

Aprovado em 22/01/2026

DOI: 10.69585/2595-6892.2026.1340

THIAGO JOSÉ N. R. DOS SANTOS

Professor dos departamentos
de Administração, Ciências
Contábeis e Ciências
Econômicas do Ibmec - RJ;
Doutor em Economia pela UFF.

Email: thiago.nogueira_87@hotmail.com

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-7130-2661>

WALLAS GOMES DE MATOS

Doutor em Economia pela
UFF; membro do Grupo de
Estudos em Desenvolvimento
Econômico Brasileiro (Gedeb) da
Universidade Federal do Vale do
Jequitinhonha e Mucuri (UFVJM).

Email: wallasgomes@yahoo.com.br

Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-4825-1258>

Paulo Nakatani e a crítica da economia política na periferia do capitalismo é um livro grandioso. Essa qualificação se deve à estatura intelectual do professor Paulo Nakatani, tema do livro em sua homenagem, publicado em 2024, ano de sua aposentadoria compulsória da Universidade Federal do Espírito Santo (Ufes). No livro, um conjunto de professores apresenta as diversas e relevantes contribuições de Paulo Nakatani ao longo de cinco décadas dedicadas à docência, incluindo suas atividades de pesquisa e extensão universitária. Paralelamente, os autores relatam as contribuições a partir de nuances de intimidade, revelando traços pessoais de grandeza de um professor reconhecidamente discreto. Dessa maneira, o livro permite ao leitor aproximar-se de um dos maiores críticos da economia política de nosso tempo.

É como crítico do capitalismo contemporâneo que Julio Gambina apresenta Paulo Nakatani no prefácio do livro. Gambina destaca que, durante o capitalismo contemporâneo, intensificou-se a ofensiva do capital, tanto no plano teórico quanto no político. Em resposta à ofensiva do capital, que se desdobra desde então, sobretudo na América Latina, Gambina reforça a necessidade de uma ofensiva popular permanente, capaz de enfrentar as múltiplas formas de dominação capitalista. Nesse sentido, o capitalismo contemporâneo apresenta-se como um fenômeno complexo. Se a ofensiva popular deve ter como objetivo a transformação da realidade, emerge, na análise de Gambina, uma questão implícita: *como compreender adequadamente o capitalismo contemporâneo?*

É a partir dessa indagação que Gambina exalta Paulo Nakatani por ter trilhado um caminho teórico, em seus estudos, voltado à compreensão do capitalismo contemporâneo a partir da teoria de Karl Marx. Entre as principais contribuições teóricas de Paulo Nakatani, Gambina destaca o desenvolvimento da categoria do capital fictício, objeto de estudo conjunto com seu companheiro intelectual e de lutas o professor Reinaldo Carcanholo, falecido em 2013. A parceria resultou em uma elaboração teórica original, que se tornou referência crítica para a análise das transformações recentes do capitalismo.

Segundo esses autores, o capital fictício é uma forma autonomizada do capital. Contudo, diferentemente de outros capitais autonomizados, ele não desempenha qualquer função vinculada à criação de valor, como ocorre com o capital produtivo. O capital fictício se apropria de valor e de mais-valor produzidos, mas não possui função direta na produção de valor. Carcanholo e Nakatani (1999) elaboraram uma interpretação na qual classificam o capital fictício como capital especulativo parasitário. O caráter parasitário decorre do fato de ele não possuir uma função interna à lógica do capital industrial, embora obtenha rendimentos provenientes dele. O capital fictício pode, assim, tornar-se capital especulativo parasitário quando ultrapassa, em volume, os limites impostos pela reprodução do capital.

Após o prefácio de Julio Gambina, Helder Gomes e Naara de Lima Campos assinam o primeiro texto do livro, intitulado “O filho professor do senhor Eizo”. Nesse texto, os autores se propõem a narrar a trajetória de vida de Paulo Nakatani, desde a história de seu pai, o senhor Eizo, nascido no Japão, até as atividades mais recentes do professor. Para tanto, articulam uma análise factual com elementos subjetivos e interpretativos, mobilizando memórias e relatos pessoais de pessoas próximas a Paulo Nakatani.

No primeiro texto do livro, podem-se identificar duas interpretações não excludentes acerca de seu conteúdo. A primeira consiste em apresentar ao leitor a vida de Paulo Nakatani, permitindo o conhecimento de sua trajetória pessoal. Entre os diversos aspectos abordados, destaca-se o fato

de que a história de vida de Paulo Nakatani e de sua família encontra-se entrelaçada com a história econômica e social brasileira desde o primeiro governo Vargas. Sua família imigrou do Japão para o Brasil por volta de 1930, estabelecendo-se inicialmente em São Paulo, onde passou a trabalhar nas fazendas de café. O árduo trabalho na lavoura marcou sucessivas ondas migratórias, que conduziram a família até o Paraná, local onde Paulo Nakatani nasceu. Essa reconstrução biográfica evidencia como a formação social de Paulo Nakatani está inscrita em processos históricos mais amplos do desenvolvimento capitalista brasileiro.

A segunda interpretação possível do texto, por Helder Gomes e Naara de Lima Campos, consiste em homenagem explícita a Paulo Nakatani, por meio do resgate de diversas lembranças associadas à sua trajetória. Os autores demonstram conhecer o desejo do próprio Paulo Nakatani de revisitar seu percurso de vida, retomando memórias desde suas experiências mais remotas. Nesse sentido, o texto atende ao anseio do homenageado.

Na sequência dos capítulos, no texto com título “Contribuições para a crítica da economia política: aportes de Paulo Nakatani”, de autoria do professor Marcelo Carcanholo, o leitor é convidado a conhecer o mestre como intelectual que articula engajamento político e rigor na produção teórica. Trata-se de capítulo que evidencia um traço presente em todo o livro: a impossibilidade de dissociar a produção teórica da atividade política de Paulo Nakatani ao longo de sua trajetória, cujo eixo central foi a busca pela construção de cursos de graduação e pós-graduação pautados no acesso à pluralidade de pensamento e na centralidade da crítica, nos termos marxistas, como elemento norteador do ensino e da pesquisa.

Para Marcelo Carcanholo, Nakatani é um crítico da economia política guiado pela teoria do valor e pelo exame direto da obra de Marx. É nesses termos que se delineia sua trajetória política e acadêmica como professor e pesquisador, o que lhe permitiu oferecer contribuições relevantes para uma compreensão mais aprofundada do capitalismo.

A busca por compreender o capitalismo esbarra no desafio de apreender os fundamentos da crise, o que se torna o ponto de partida da análise e não escapou do cerco analítico de Nakatani. O capítulo prossegue na exposição da compreensão da crise, a partir de Nakatani, como desdobramento das contradições internas do capital, cuja expressão se manifesta de múltiplas formas ao longo do tempo. No capitalismo contemporâneo, contudo, a principal forma de manifestação da crise é identificada na crescente financeirização da economia. Dessa forma, torna-se necessário apreender a essência da financeirização e buscar os determinantes desse fenômeno na própria lógica do capital.

É no bojo desse esforço que, conforme aponta Carcanholo, Nakatani e a Escola de Vitória identificam o papel central do capital fictício na análise da financeirização e avançam ao descortinar a forma específica de apropriação desse capital – os lucros fictícios – possibilitando uma compreensão mais precisa do capitalismo contemporâneo. Em síntese, Carcanholo demonstra que Nakatani interpreta a crise do capitalismo contemporâneo a partir de uma crítica da economia política da financeirização, um dos pilares fundamentais da conhecida Escola de Vitória. Esse esforço analítico constitui uma contribuição substantiva para a apreensão crítica da etapa atual do capitalismo, evidenciando o compromisso de Nakatani com o rigor teórico e a criatividade intelectual.

Na sequência dos textos, ainda no âmbito dos temas fundamentais para os estudos sobre a financeirização, Henrique Braga e Gustavo Mello retomam os trabalhos de Paulo Nakatani acerca do dinheiro e do sistema de crédito no capítulo intitulado “A crítica da economia política do dinheiro e do sistema de crédito na obra de Paulo Nakatani”. O texto aborda três grandes temas investigados por Nakatani, a saber: a dolarização de economias periféricas, a dívida pública e as criptomoedas. Trata-se de uma discussão que apreende o movimento das categorias no desenvolvimento histórico das economias periféricas, o qual será brevemente exposto nos parágrafos seguintes.

Os autores assinalam que, no contexto da crise da década de 1980 – que lançou a América Latina em um período de estagnação econômica e espiral inflacionária –, Nakatani passa a dedicar-se à análise da dolarização das economias latino-americanas, com especial atenção ao caso da economia cubana. A preocupação de Nakatani consistia em demonstrar a possibilidade de um país enfrentar a crise sem recorrer a ajustes econômicos cujos custos recaíssem predominantemente sobre a classe trabalhadora. Tal inquietação teórica, aliada à sua acuidade analítica, conduz o autor ao estudo do caso cubano, entendido como uma experiência singular no âmbito da periferia do capitalismo, marcada pela resistência às imposições liberais que caracterizaram as décadas de 1980 e 1990. Conforme evidenciam Braga e Mello, os estudos de Nakatani indicam que Cuba se inseriu no processo de dolarização sem abdicar das conquistas sociais oriundas da revolução de 1959. Nesse sentido, o país adotou uma política de atração de dólares preservando direitos sociais e sem promover uma abertura irrestrita ao capital externo – movimento oposto ao observado na maioria dos países latino-americanos, que submeteram suas populações à miséria como estratégia de atração de moeda forte. Assim, Nakatani pôde, por meio de um caso concreto, apresentar possibilidades de formulação de uma política econômica alternativa ao neoliberalismo em países periféricos, mesmo em momentos de crise e de pressão externa.

No que se refere à dívida pública, Braga e Mello mostram que Nakatani, ao estudar a resolução do impasse entre crise da dívida e restrição externa nos países latino-americanos – em especial no caso brasileiro – identifica a transformação da dívida externa em títulos negociáveis em moeda nacional. Esses títulos, ao serem renegociados no mercado secundário, passam a originar capital fictício desprovido de lastro na produção. Com isso, a dívida pública torna-se central na sustentação do capital fictício, e a política macroeconômica subordina-se à lógica de remuneração desses títulos, impactando negativamente os direitos sociais e o processo de industrialização. Assim, Nakatani revela a estratégia predominante na região, que consiste em fazer da dívida pública o sustentáculo dos ganhos financeiros e

do sistema de crédito, como forma de atrair capitais estrangeiros por meio da abertura da conta de capitais, resultando em desindustrialização e na expansão do setor agropecuário e extrativo mineral.

O capítulo avança ao apontar que, nas análises mais recentes sobre os temas do dinheiro, Nakatani identifica a tentativa, por parte do próprio mercado, de criar sua própria moeda. É nesse contexto que emergem as criptomoe-das, concebidas com o objetivo de funcionar como moeda e de constituir um sistema de pagamentos descentralizado, alheio ao Estado e livre da mediação da autoridade monetária. Para compreender esse novo fenômeno do capitalismo contemporâneo, os autores destacam que Nakatani retoma Marx na análise do dinheiro e do dinheiro de crédito, o que o conduz à constatação de que a elevada volatilidade dos preços das criptomoe-das as impede de exercer plenamente as funções do dinheiro. Portanto, Nakatani destaca-se como um incontornável autor sobre as questões monetárias e fictícias na periferia capitalista.

Adriano Teixeira e Mauricio Sabadini, no texto “Dinheiro e capital fictícios”, tratam dos aportes de Paulo Nakatani sobre outros aspectos da financeirização. Para tanto, argumentam os autores, Nakatani retoma Marx na análise da autonomização das formas funcionais do capital, posicionando o capital fictício como eixo central da dinâmica especulativa do capitalismo contemporâneo – processo intensificado pelas políticas neoliberais de abertura e desregulamentação financeira e comercial. A partir desse entendimento construído por Paulo Nakatani e Reinaldo Carcanholo acerca da particularidade e do movimento do capital fictício, desdobra-se o desenvolvimento da categoria de lucro fictício, posteriormente apresentada por Reinaldo Carcanholo e Maurício Sabadini.

Em termos mais precisos, o lucro fictício é a forma de remuneração do capital fictício que busca se valorizar sem passar pela mediação do trabalho. Nesse ponto, a análise exige a distinção entre o plano individual e o plano global. No âmbito individual, a realização ou venda de ativos financeiros possibilita o acesso a ganhos ou lucros, ainda que estes não tenham origem

em uma base real de valorização. Contudo, no plano global, tal valorização é apenas especulativa: trata-se da valorização dos títulos em seu próprio mercado, desprovida de mais-valia, decorrente de movimentos especulativos que conferem existência aos lucros fictícios. Nesse sentido, os lucros fictícios são reais na perspectiva individual, mas constituem uma ficção que intensifica as contradições do capital em escala global.

Teixeira e Sabadini prosseguem apresentando os desdobramentos da análise de Nakatani acerca de outra mercadoria que também assume caráter fictício: o dinheiro. Os autores apontam que, para Nakatani, à medida que o sistema de crédito se desenvolve, o dinheiro em circulação passa a apresentar duas características centrais. Por um lado, é emitido como dívida estatal; por outro, assume a forma de registros contábeis de crédito em contas bancárias. Nessas condições, o dinheiro deixa de funcionar apenas como meio de circulação e passa a operar como capital em circulação, sendo renegociado em mercados secundários. Assim, o dinheiro em circulação converte-se efetivamente em capital: funciona como um título ou crédito público ou privado, que pode ser negociado no presente com base em expectativas futuras de valorização ou desvalorização. Desse modo, o moderno sistema de crédito substitui o dinheiro por capital e impõe a proeminência da dimensão financeira e do capital como eixo central do atual modo de produção.

No capítulo seguinte, Pedro Dominczak e Rafael Justo, no texto “Os desafios para a compreensão do Estado capitalista e as lições do professor Paulo Nakatani”, mostram que o homenageado também dedicou parte de sua trajetória à investigação do Estado no capitalismo.

Nessa temática, Nakatani publicou trabalhos e construiu disciplinas, inclusive na Escola Nacional Florestan Fernandes do MST (Enff). No que tange às disciplinas sobre o Estado, chama a atenção dos autores, que foram discentes delas em momentos distintos, a discussão de uma bibliografia para além dos textos de Marx, Lênin e Gramsci. Nakatani incorpora autores como Ernest Mandel, Louis Althusser, Nicos Poulantzas, Pierre Salama,

Rémy Herrera, entre outros. O objetivo de Paulo era ir além do comumente estudado, sem abandonar a herança metodológica de Marx.

Dominczak e Justo ponderam que o caminho teórico abordado por Nakatani o levou a se distinguir de duas tendências de forte influência nas teorias acerca do Estado. A primeira, comum na esquerda, considera o Estado apenas como uma ferramenta da burguesia. Já a segunda, reivindicada pelos liberais, concebe o Estado como um ente acima das contradições sociais e até mesmo em disputa/oposição ao mercado. Desse modo, é diante de duas tendências simplistas que Nakatani absorve de maneira crítica a teoria da derivação que apresenta uma visão mais complexa sobre o Estado, segundo a qual o Estado é derivado/deduzido do capital. Trata-se de um debate sobre a relação entre Estado e o capital que busca no concreto e nas contradições do capital uma melhor apreensão do papel do Estado no capitalismo.

As inquietações do professor Nakatani culminaram em um trabalho publicado em 1987 que sintetizou e trouxe o debate derivacionista para o Brasil. Essa linha de pesquisa se mantém ao longo dos anos repercutindo em teses e livros, além da renovação do arcabouço teórico empreendido por Nakatani.

Toda essa dedicação a um tema tão importante coloca o Estado em um novo lugar conceitual. Conforme os autores, Nakatani demonstra que o Estado não está acima nem em contradição com o mercado capitalista; ele é parte das relações sociais de produção e tem como função resolver os conflitos e contradições sociais, mesmo que seja pela violência e repressão. Como se vê, o pioneirismo e a perspicácia são marcas da trajetória intelectual do professor Paulo Nakatani.

Em “A economia brasileira em perspectiva: o estudo da conjuntura econômica”, o objetivo é destacar os estudos de Paulo Nakatani sobre a economia brasileira, tendo como centro de análise sua participação no Grupo de Estudos e Pesquisa em Conjuntura da Ufes. Para atingir esse objetivo, Neide Vargas e Daniel Pereira Sampaio utilizam, principalmente, os *Boletins de*

Conjuntura elaborados pelo Grupo e o memorial de Paulo Nakatani para o cargo de professor titular na Ufes.

Nesse texto, os autores discutem dois aspectos centrais. O primeiro refere-se à liderança de Paulo Nakatani no Grupo de Estudos, no qual participou das duas primeiras fases de sua existência; o segundo aborda a relevância de um grupo de conjuntura dedicado à análise da economia brasileira.

No que se refere à liderança de Paulo Nakatani à frente do Grupo de Estudos, os autores destacam que, na primeira fase do Grupo, Paulo Nakatani e o professor Fabrício Augusto de Oliveira organizaram sua criação em 1997, bem como a elaboração dos “Boletins de Conjuntura”. Cabia-lhes a coordenação junto aos estudantes de graduação e pós-graduação, além das tarefas de revisão de textos e dos esclarecimentos de dúvidas relativas a aspectos teóricos e estatísticos. Ademais, Paulo Nakatani era responsável por todo o trabalho editorial, bem como pela impressão e pela distribuição periódica dos boletins. O fim da primeira fase é marcado pela mudança brusca do programa de pós-graduação em Economia para uma linha teórica ortodoxa, o que, entre outros aspectos, resultou na desvinculação do “Boletim de Conjuntura” desse programa de pós-graduação.

O segundo aspecto abordado por Neide Vargas e Daniel Pereira Sampaio refere-se à relevância de um grupo de conjuntura voltado à análise da economia brasileira. Partindo de uma questão central – como analisar a conjuntura? – os autores apresentam o Grupo de Conjuntura da Ufes como um caso bem-sucedido, no qual uma análise crítica e rigorosa se revela fundamental para a compreensão da realidade brasileira. Por essas razões, o balanço geral do Grupo de Conjuntura é considerado extremamente positivo, reforçando, segundo os autores, a importância da atuação de Paulo Nakatani para esse êxito.

Em “Capitalismo, Estado e Políticas Sociais”, Rosa Maria Marques aborda de forma sistemática o tema das políticas sociais. A autora, amiga e companheira de pesquisas e de lutas de Paulo Nakatani, desenvolve seu texto a partir de uma teorização de caráter coletivo, resultante de encontros

científicos, debates em grupos de pesquisas e reflexões compartilhadas com Paulo Nakatani.

Com base em um embasamento teórico robusto, Rosa Marques analisa como a proteção social se insere na dinâmica do capitalismo. Nesse contexto, a autora discute a transição de um período histórico do capitalismo em que a proteção social ocupava posição central para outro no qual a centralidade passa a ser do capital, desencadeando processos que resultam na destruição do social ou no esvaziamento do social.

No período do pós-Segunda Guerra Mundial, durante o qual o capitalismo atravessou a chamada Era Gloriosa e se consolidou o Estado de Bem-estar Social, a proteção social situava-se no centro das políticas dos países capitalistas. Nesse contexto, Rosa Marques destaca que o próprio conceito de proteção social foi ampliado, passando a abranger, por exemplo, os cuidados com a habitação, a infância e adolescência.

Entretanto, a autora argumenta que, a partir dos anos 1980, o capital, passando a ocupar o centro da dinâmica econômica e social, impõe à proteção social a condição de espaço de valorização. Nesse momento, consolida-se o domínio do capital portador de juros – capital autonomizado em relação à propriedade e à função produtiva –, no qual a simples posse do capital legitima o recebimento de juros e a preservação do valor principal. Torna-se, assim, funcional ao capital a transformação dos sistemas públicos de proteção social em fundos de pensão e planos de saúde sob a dominância do capital portador de juros, uma vez que esses mecanismos criam mercados para a alocação do capital em busca de rendimentos financeiros. A proteção social deixa, portanto, de cumprir prioritariamente sua função e passa a integrar o circuito ampliado da valorização do capital.

Ainda que esse processo de transformação esteja em curso, no diálogo de Rosa Marques e Paulo Nakatani, os autores trabalham com a hipótese de que o grau de organização dos trabalhadores foi decisivo no período de centralidade do social e permanece de extrema importância no contexto atual de centralidade do capital.

O fenômeno da ascensão chinesa nas últimas décadas, como observam Rogério Faleiros e Renata Moreira no texto “Paulo Nakatani: construindo e compartilhando saberes sobre a China e o socialismo”, também é abordado por Paulo Nakatani.

Os autores trazem os momentos fundamentais que levaram Nakatani a se dedicar à compreensão do processo chinês. Evidentemente, o crescimento acelerado observado nas últimas décadas em uma economia inserida em condições adversas constitui um fator de atração comum àqueles que se dedicam ao tema, e não foi diferente no caso de Paulo Nakatani. Contudo, seu envolvimento inicial com essa temática ocorreu a partir de sua participação no Fórum Mundial de Alternativas. Nesse espaço, Nakatani assumiu o desafio proposto por colegas chineses de liderar uma equipe brasileira com o objetivo de contribuir para as pesquisas no eixo 7 do Fórum, intitulado “Emerging Countries”, bem como de participar do 1st South South Forum on Sustainability e da fundação da Global University for Sustainability, iniciativa que reuniu intelectuais de diferentes regiões do mundo com o propósito de formular alternativas ao capitalismo.

Nakatani retorna desse Fórum e estrutura um grupo de pesquisa para levar adiante o desafio. Na primeira etapa desse projeto são compiladas diversas informações sobre a economia brasileira para compor um painel comparativo entre países emergentes, a saber: Brasil, China, África do Sul, Venezuela, Indonésia, Índia e Turquia. Esse esforço de pesquisa culmina em um livro publicado em mandarim e em um capítulo de livro publicado em inglês e mandarim, além de permitir a consolidação do grupo de pesquisa em Estudos Críticos do Desenvolvimento. O grupo de pesquisa possibilita a realização de diversas visitas técnicas à China e a construção de parcerias entre a Ufes e universidades chinesas. Como se observa, Nakatani mais uma vez esteve à frente de uma empreitada muito frutífera, guiado por sua curiosidade intelectual e exímia dedicação.

A curiosidade e o desafio posto pelos colegas chineses se desdobraram em grupo de estudos, teses, livros e parcerias com pesquisadores da China. Tal

iniciativa pôde tratar de inúmeros temas, como: reforma agrária, política social, expansão internacional, processo decisório do Partido Comunista Chinês etc., e evidentemente fomentou um debate sobre o socialismo na China que perpassa todos os temas.

O debate sobre socialismo e transição socialista também é objeto de estudo tendo como base a experiência cubana. Aline Pandolfi, André Dardengo e Aline Stocco tratam das contribuições de Nakatani para a compreensão desse processo no contexto latino-americano no capítulo “As contribuições sobre a revolução socialista a partir da Revolução Cubana”.

Os autores apresentam a trajetória pessoal e intelectual de Nakatani nesse tema, cujo início remonta à sua participação, ao lado de Marcelo Carcanholo, em um congresso realizado em Havana em 2001. Esse encontro resultou nos primeiros escritos e publicações de Nakatani sobre o processo revolucionário cubano. Em 2002, durante seu estágio pós-doutoral em Paris, o autor aprofundou esse percurso ao estabelecer contato com pesquisadores cubanos, com os quais desenvolveu reflexões mais sistemáticas sobre a experiência socialista da ilha. Contudo, foi somente com a ascensão de governos progressistas na América Latina – contexto que possibilitou o fortalecimento de espaços de integração científica entre intelectuais de esquerda comprometidos com a reflexão crítica sobre a região – que Nakatani pôde avançar de forma mais consistente nessa agenda de pesquisa.

Um desses espaços foram os debates promovidos pelo Banco Central da Venezuela, nos quais o professor Paulo Nakatani conheceu a professora Olga Pérez Soto, da Universidade de Havana. Dessa aproximação resultou, em 2012, a viabilização de um acordo de cooperação internacional entre o programa de pós-graduação e política social da Ufes e a faculdade de economia da Universidade de Havana, desdobrado posteriormente em um projeto de cooperação internacional voltado ao estudo dos sistemas de proteção social na América Latina.

O estreitamento de laços ao longo dos anos com pesquisadores cubanos culminou, a partir de 2012, na incorporação sistemática de estudos sobre o

processo revolucionário cubano ao grupo de pesquisa “Estudos críticos do desenvolvimento”. Esse movimento possibilitou avanços significativos na compreensão da complexidade dos processos de transição socialista.

Na análise dos autores, a compreensão do papel do dinheiro, do mercado e da lei do valor na experiência cubana, por parte de Nakatani e seus companheiros de pesquisa, resultou em reflexões sobre a planificação e a dolarização com dupla moeda, de modo a perpassar todos os grandes desafios da transição na Ilha.

As pesquisas sobre Cuba também resultam em conclusões propositivas, entre as quais se destaca o entendimento de que o eixo orientador da transição socialista deve ser a busca por uma produção progressivamente mais social e coletivizada. Tal objetivo pressupõe a construção de relações humanas baseadas em relações sociais diretas e imediatas, sem a mediação do mercado, o que, por sua vez, exige formas de propriedade compatíveis com essa lógica. Percebe-se que, sejam as questões mais abstratas ou mais concretas, Paulo Nakatani não se furta ao desafio de compreendê-las criticamente e se distingue pela generosidade no compartilhamento de seus saberes. Consolida-se, assim, como um autêntico crítico da economia política na periferia do capitalismo.

No texto intitulado “Crise do capital e crise da reprodução social”, Livia de Cássia Godoi Moraes propõe articular o entendimento de financeirização desenvolvido por Paulo Nakatani e pela chamada Escola de Vitória com a teoria da reprodução social. Segundo a autora, as interpretações da financeirização formuladas por Paulo Nakatani evidenciam, como já mencionado, a centralidade das categorias do capital portador de juros e do capital fictício, entendido este, por esses autores, como uma forma do capital portador de juros. A partir dessa perspectiva, Livia Moraes destaca um aspecto fundamental do capital fictício: sua expansão crescente exige a apropriação futura de valor e mais-valor ainda não produzidos, comprometendo, assim, uma promessa de trabalho futuro compatível com aquilo que deverá ser apropriado.

É nessa condição histórica do capitalismo que a autora desenvolve sua análise do que denomina crise da reprodução social. Partindo do entendimento da crise estrutural do capital elaborado por István Mészáros, Livia Morais sustenta que a reprodução social da força de trabalho encontra-se cada vez mais constrangida pelas exigências do capitalismo contemporâneo. Esse processo se torna ainda mais severo quando observado a partir das relações de gênero, uma vez que as mulheres são desproporcionalmente afetadas pelas sobrecargas do trabalho reprodutivo e pela precarização das condições de vida. A conclusão da autora é, portanto, que a crise da reprodução social constitui uma dimensão indissociável da crise do capital, revelando como a lógica da financeirização aprofunda desigualdades estruturais e compromete a própria reprodução social.

Camilla dos Santos Nogueira e Pollyanna Paganoto Moura contribuíram com o livro por meio do texto intitulado “A formação dos (das) economistas e a economia política no Brasil: contribuições do professor Paulo Nakatani na Ange e na SEP”. Nesse texto, as autoras relatam a formação da Associação Nacional de Cursos de Graduação em Ciências Econômicas (Ange) e da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP), bem como a participação de Paulo Nakatani em ambas as instituições. Dessa maneira, destacam que Paulo Nakatani contribuiu para a consolidação dessas entidades e atuou em diversos cargos em cada uma delas, buscando assegurar que seu objetivo central fosse efetivado: a construção de um espaço no qual o conhecimento, sobretudo a perspectiva da teoria crítica, pudesse ser difundido.

No último texto do livro, Maria Lúcia T. Garcia e Vania Maria Manfroi assinam “Ao camarada Paulo Nakatani, com carinho”. O objetivo das autoras é retratar algumas memórias relacionadas à Paulo Nakatani ao longo de quase trinta anos. Destaca-se a forma como articulam essas memórias, mobilizando a teoria da camaradagem de Jodi Dean (2021) para expressar as características de Paulo Nakatani.

A partir dessa abordagem, Maria Lúcia Garcia e Vania Maria Manfroi identificam em Paulo Nakatani a materialização do conceito de camarada, algo

que se torna evidente ao longo do texto por meio de diferentes exemplos. No que se refere à certeza de estar ao lado de Nakatani em uma luta política comum, as autoras lembram de quando Paulo Nakatani foi candidato à vice-direção do Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas da Ufes em 2004. Quanto à disciplina no trabalho, lembraram-se de um episódio em que enviaram um e-mail às quatro horas da manhã a Paulo Nakatani, informando a urgência da submissão de um projeto de pesquisa ao programa de pós-graduação. Quinze minutos depois, Paulo responde e passou a trabalhar conjuntamente na elaboração do projeto, mantendo-se dedicado à tarefa até sua conclusão, algumas horas mais tarde. Ao mesmo tempo são rememorados momentos de alegria, como uma viagem a Paris, ocasião em que Paulo Nakatani percorreu a cidade com o grupo de amigos, transformando o dia em uma celebração.

Após a leitura do livro, deparamo-nos com o intelectual Paulo Nakatani, que manteve o compromisso de compreender de forma profunda a sociedade em que vive, e o professor Paulo Nakatani, o que acaba por incentivar jovens professores e pesquisadores, com tantos anos dedicados à docência e às lutas coletivas.

Referências

CARCANHOLO, Reinaldo Antonio; NAKATANI, Paulo. O capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização. *Ensaios FEE*, Porto Alegre, v.20, n.º 1, p. 264 – 304, jun.1999.

CARCANHOLO, Reinaldo Antonio; SABADINI, Mauricio de S. Capital fictício e lucros fictícios. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Rio de Janeiro, n.º 24, p. 41-65, jun. 2009.

DEAN, Jodi. *Camarada: um ensaio sobre o pertencimento político*. Tradução de Arthur Renzo. São Paulo: Boitempo, 2021.

CARTA DO RIO DE JANEIRO

O XXXI Encontro Nacional de Economia Política celebra o 30º aniversário da Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP) na Universidade do Estado do Rio de Janeiro, a poucos quilômetros de Niterói, local de sua fundação, ocorrida no ano de 1996, na Universidade Federal Fluminense. A SEP foi criada para ser um espaço voltado para a difusão dos saberes produzidos na área da economia política, já que nos demais espaços científicos predominava o saber econômico convencional. Desde sua fundação já se tinha clareza que uma sociedade científica que comportaria marxistas, keynesianos, regulacionistas, estruturalistas, sraffianos e tantas outras heterodoxias econômicas nasceria grande, merecedora de um espaço próprio para congregar o conhecimento científico que centenas de pesquisadoras e pesquisadores produziam. A América Latina e o Brasil sempre foram berços promissores para a produção científica no âmbito da economia não-convencional, e por este motivo a SEP teve trajetória tão vigorosa ao longo das três décadas de sua existência.

Durante este longo período, a SEP acompanhou os debates de seu tempo. Lançou seu olhar crítico à ascensão e consolidação do neoliberalismo no Brasil; ao regime de política macroeconômica instituído em 1999 na forma do tripé, que perdura até os dias atuais; às novas formas de ação do imperialismo no Brasil e na América Latina. Esteve atenta à ascensão dos governos de esquerda ou progressistas na América Latina, às suas contradições e a seus esgotamentos. Se opôs firmemente aos golpes de Estado de nosso tempo, e à ascensão de governos fascistas, que

aprofundaram o neoliberalismo. Todos esses temas foram objeto de inúmeros artigos apresentados nos 31 ENEPs e em 74 números da *Revista da SEP*.

Em seu 30º aniversário, velhos e novos desafios se alternam. A resiliência do neoliberalismo e a sua contraparte na forma do fascismo têm se manifestado com dureza. A cidade do Rio de Janeiro assistiu há poucos meses a maior chacina contra moradores da periferia, a maioria pessoas negras, promovida pela sua polícia e patrocinada por um governador de extrema direita cujas relações com o crime organizado têm sido desveladas pelas investigações do Ministério Público e da Polícia Federal. A política de promoção da morte une os diversos governos estaduais de extrema direita no Brasil, os quais se renovam politicamente perante a perspectiva de eleição de seu candidato à presidência da República.

No plano internacional, a guerra entre EUA e Israel contra o Irã e o genocídio promovido por Israel em Gaza, que agora chega também ao Líbano, revelam a face renovada da política da extrema direita e do fascismo em âmbito global. Na América Latina, o cerco criminoso a Cuba, que se perpetua há décadas e que tem se intensificado nos últimos meses, e o sequestro do presidente venezuelano reforçam a política imperialista para com os povos latino-americanos, revelando-se como uma outra face da mesma ascensão mundial da extrema direita.

A SEP segue vigilante e atenta aos desafios do nosso tempo, conclamando suas associadas e seus associados, como tem feito ao longo das últimas três décadas, a seguirem contribuindo com suas reflexões críticas, mas reiterando que, para além dos espaços acadêmicos, só a militância política cotidiana pode provocar as transformações que a sociedade brasileira precisa.

Rio de Janeiro, 11 de junho de 2026

NORMAS PARA PUBLICAÇÃO

CONDIÇÕES DE SUBMISSÃO

Os(As) autores(as) se obrigam a verificar a conformidade da submissão a todos os itens listados a seguir. As submissões que não estiverem de acordo com as normas serão devolvidas.

1. A contribuição é original e inédita, o que significa que o manuscrito submetido não foi publicado anteriormente e não está sendo avaliado para publicação em outra revista.
2. O arquivo da submissão está em formato Microsoft Word, OpenOffice ou RTF.
3. URLs para as referências foram informadas quando possível.
4. O texto está em espaço 1,5; usa uma fonte de 12-pontos; emprega itálico em vez de sublinhado (exceto em endereços URL); as figuras e tabelas estão inseridas no texto, não no final do documento na forma de anexos.
5. O trabalho respeita os limites de páginas estabelecidos pela Revista, ou seja, o máximo de 25 laudas em formato A4, para artigos; 4 laudas para resenhas. Em ambos os casos, o limite estabelecido inclui as notas, referências bibliográficas, gráficos e ilustrações. Fica a cargo do comitê editorial a decisão acerca de eventuais exceções a estas regras.
6. O texto segue os padrões de estilo e requisitos bibliográficos descritos em Diretrizes para Autores(as).
7. Em caso de submissão a uma seção com avaliação pelos pares (ex.: artigos), assegurar que a avaliação seja às cegas [verificar item 6 das Diretrizes para Autores(as)].

DIRETRIZES PARA AUTORES(AS)

1. A Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política (RSEP) publica artigos inéditos e originais, em português ou espanhol. Em casos específicos, a serem definidos pelo Comitê Editorial, será aceita a publicação simultânea em revistas estrangeiras (inserir essa informação no ato da submissão em “Comentários ao Editor”). Além disso, são aceitas submissões de traduções de textos inéditos em português (leia o tutorial específico para esta modalidade) que tragam contribuições relevantes para os debates compreendidos no foco e no escopo da revista.
2. Todos os manuscritos submetidos à revista devem estar dentro da **orientação editorial** (ver Sobre a Revista), e os textos passarão por uma avaliação preliminar do Comitê Editorial, que verificará se o manuscrito segue as diretrizes da revista e se se enquadra em seu foco e escopo. Na fase de avaliação inicial, os editores também checarão se os autores seguiram as normas de ética e de boa conduta, de modo a evitar plágio ou autoplágio. Em seguida, os manuscritos serão submetidos à apreciação de, pelo menos, dois pareceristas do Conselho Editorial ou de especialistas escolhidos *ad-hoc*. Os textos podem ser aprovados ou rejeitados e, no caso de divergência, serão enviados para um terceiro parecerista.
3. Os trabalhos submetidos à revista **não** devem estar identificados, para garantir a avaliação às cegas. Isso significa, basicamente: (1) não conter o nome dos(as) autores(as); (2) não conter qualquer referência textual que identifique a autoria dos trabalhos (exemplo: “como disse em outro trabalho”). Para mais informações, verificar item 6. Também é necessário transferir, como documento suplementar, uma versão do texto identificada com o nome do(s, a, as) autor(es, as) e a identificação institucional, da forma como se deseja que apareçam na revista, incluindo-se o email e o número Orcid dos(as) autores(as) [e tradutores(as), quando couber]. Esta versão não será acessada pelos(as) avaliadores(as).
4. A remessa de originais à revista implica autorização de publicação. Não serão pagos direitos autorais.

5. Para a submissão, é necessário se cadastrar no sistema da Revista da SEP. Para tanto, acesse a página de cadastro. Se já está cadastrado, faça login como **Autor**. No lado direito da tela, sob o menu **Autor**, encontra-se o *link* “Nova submissão”. Clique e siga os passos para submeter o trabalho.

6. Assegurando a avaliação cega por pares: Para garantir a integridade da avaliação cega pelos pares, todo esforço deve ser feito a fim de evitar que a identidade de autores(as) e revisores(as) seja conhecida. Autores(as), editores(as) e revisores(as) (que carregam documentos como parte de sua revisão) devem verificar se as seguintes medidas foram tomadas em relação ao texto e às propriedades do arquivo:

- Os(as) autores(as) do documento devem excluir seus nomes do texto, das referências e das notas de rodapé, utilizando em seu lugar “Autor” e “Ano”, em vez do nome, título do artigo etc.
- Em documentos do Microsoft Office , a identificação do autor deve igualmente ser removida das propriedades do arquivo (no menu do Word: Arquivo, Informações, Verificando Problemas, Inspeccionar Documento, Inspeccionar, Remover Tudo).
- Com PDFs, os nomes dos(as) autores(as) também devem ser removidos das Propriedades do Documento, encontradas na opção Arquivo no menu principal do Adobe Acrobat.

7. Regras de Formatação. Para submeter os manuscritos, é necessária a utilização da seguinte formatação:

- margens: 3 cm para as margens direita e esquerda e 2,5 cm para as margens superior e inferior;
- fonte: Times New Roman, tamanho 12 e entrelinhas com 1,5 de espaçamento;
- para artigos e traduções (tutorial específico para traduções), o tamanho máximo é de 25 laudas em formato A4; para resenhas, o limite é de 4 laudas, sendo publicadas resenhas de livros que tenham sido lançados no Brasil ou no exterior nos três últimos anos.

- Fica a cargo do comitê editorial decidir de eventuais exceções a estas regras.

Normas para citação no interior do artigo

1) Utilizar sempre a notação americana, ou seja, logo após observação acerca do(a) autor(a) ou a citação direta ou indireta de uma de suas obras, colocar entre parênteses sobrenome do(a) autor(a), ano de publicação da obra e página onde se encontra a citação. A depender da redação, o nome do(a) autor(a) pode ficar fora dos parênteses. Em caso de autor(a) estrangeiro(a) e tradução própria, escrever “tradução nossa” fechando o parêntese.

Exemplos

a) Ideias mobilizadoras, capazes de conciliar esse conflito, poderiam desempenhar a função ideológica. (Lukács, 2013, p. 474-479)

b) Segundo Ceceña (2009, p. 43), com *Dialética da Dependência*, Marini dá um salto epistemológico.

c) Como disse o mesmo autor anos depois, “diante do capital, todos os seres humanos são iguais: uma modista e um ferreiro”. (Marx, 2013, p. 327)

2) Não utilizar notas de pé de página para informações relacionadas a referências bibliográficas, salvo se tratar de sugestões de leitura e/ou de autores/obras não citados no corpo principal do texto, como nos exemplos abaixo:

Exemplos de notas de pé de página com referências:

Sobre o tema ver também Wallerstein (2003) e Chesnais (2003).

Em outras obras, o autor também trata do tema. Conferir Furtado (1961 e 1967).

Normas para referências ao final dos artigos

Norma geral: nos destaques de livros, revistas etc., utilizar sempre itálico, nunca negrito. Nunca usar ponto final.

Livros

Autor. Título em itálico. Edição. Cidade da editora: nome da editora, ano de publicação

Exemplo:

ARANTES, Paulo. *O novo tempo do mundo*. 1. ed. São Paulo: Boitempo, 2014

Livros com subtítulo

Autor. Título em itálico e subtítulo sem itálico precedido de dois pontos. Edição. Cidade da editora: nome da editora, ano de publicação

Exemplo:

BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Pensamento econômico brasileiro 1930-1964: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. 5. ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 2004

Livros traduzidos (com nome do(a) tradutor(a), inclusive quando se trata de tradução para outra língua, como do alemão para inglês, francês, espanhol etc.)

Autor. Título em itálico. Tradutor. Edição. Cidade da editora: nome da editora, ano de publicação

Exemplo:

MBEMBE, Achille. *Crítica da razão negra*. 1. ed. Tradução de Sebastião Nascimento. São Paulo: n-1 edições, 2018

Capítulo de livro

Autor do capítulo. Título do capítulo. In: organizador do livro. Título do livro, em itálico. Tradutor (quando for o caso). Edição. Cidade da editora: nome da editora, ano de publicação

Exemplo:

PLIHON, D. As grandes empresas fragilizadas pela finança. In: CHESNAIS, François (org). *A finança mundializada*. Tradução de Rosa Marques e Paulo Nakatani. 1. ed. São Paulo: Boitempo, 2005

Artigo em periódico

Autor do artigo. Título do artigo. Nome do periódico (em itálico), volume (quando houver), número, páginas do artigo, mês e ano de publicação

Exemplo:

CARCANHOLO, Marcelo. Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 12, n. 1, p. 247-272, maio/ago 2008

Artigos em anais

Autor do artigo. Título do artigo. In: Nome do evento que gerou os anais. Cidade onde ocorreu o evento. Editora (se houver), páginas do artigo, ano de publicação

Exemplo:

DUFOURT, D. Transformations de l'économie mondiale et crises de la régulation étatique. In: Colloque État et Régulations, Lyon, 1980. Anais do Colloque État et Régulations. Lyon: PUF, p. 49-72, 1980

Teses, dissertações e monografias

Autor. Título em itálico. Tipo de trabalho (tese, dissertação ou monografia e área de conhecimento). Instituição onde foi defendida, cidade, ano.

Exemplo:

TEIXEIRA, Rodrigo A. *Dependência, desenvolvimento e dominância financeira: a economia brasileira e o capitalismo mundial*. Tese de doutorado em economia. IPE-USP, São Paulo, 2007

Outros documentos

Instituição ou órgão veiculador. Título em itálico. Cidade da publicação: instituição ou órgão veiculador, ano.

Exemplo:

IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil - 1995*. Rio de Janeiro: IBGE, 1995

Materiais de blogs ou sites

1) Com autoria:

Autor. Título (em itálico). Ano. Site/blog (entre os sinais < >, precedido dos termos *Disponível em:*). Data de acesso entre colchetes.

Exemplo:

PRADO, Eleutério. *Crise e corrupção na economia vulgar*. 2023. Disponível em: <<https://eleuterioprado.blog/>>. [Acesso em: 25/11/2023]

2) Com entidade:

Instituição ou órgão veiculador. Ano. Site/blog (entre os sinais < >, precedido dos termos *Disponível em:*). Data de acesso entre colchetes.

Exemplo:

IPHAN. *Cais do Valongo (RJ)*. 2022. Disponível em: <<http://portal.iphan.gov.br/pagina/detalhes/818/>>. [Acesso em: 25/10/2022]

3) Com dados:

Instituição responsável. Caminho de Acesso. Ano. Site/blog (entre os sinais < >, precedido dos termos *Disponível em:*). Data de acesso entre colchetes.

Exemplo:

BACEN. Tabelas especiais>Setor externo>Balanço de Pagamentos>Séries históricas BPM6. 2019. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/Documents/Tabelas_especiais/BalPagAbpm6.xls>. [Acesso em: 21/09/2020]

Referências sobre mesmo autor

Repetir o nome do autor em todas as referências.

Exemplo:

POSTONE, Moishe. Labour and the Logic of Abstraction: An Interview. *South Atlantic Quarterly*, Spring 2009

POSTONE, Moishe. *Tempo, trabalho e dominação social: uma reinterpretação da teoria crítica de Marx*. Tradução: Amilton Reis, Paulo César Castanheira. São Paulo: Boitempo, 2014

Política de Privacidade

Os nomes e endereços informados serão usados exclusivamente por esta publicação, não sendo disponibilizados a terceiros ou a outras finalidades.

ORIENTAÇÃO EDITORIAL

A *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política* publica artigos acadêmico-científicos de diversas tendências teóricas inspiradas em Marx, Keynes, Schumpeter, entre outros, desde que mantenham atitude crítica em relação ao capitalismo ou expressem oposição teórica às correntes ortodoxas, liberais ou neoliberais. Ademais, o periódico faz opção clara por artigos que não privilegiam a linguagem da matemática e não tratam a sociedade como mera natureza.

Em suma, a *Revista da SEP* discorda fortemente dos critérios de cientificidade dominantes entre os economistas por considerá-los inadequados e falsos. Considera, além disso, 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 desta orientação editorial e respeitados os requisitos básicos de um trabalho científico de qualidade, a *Revista da SEP* mantém o compromisso de julgar com isenção os trabalhos submetidos.

**SEP – SOCIEDADE
BRASILEIRA
DE ECONOMIA
POLÍTICA**

Faculdade de Economia – Universidade Federal Fluminense

Campus do Gragoatá, bloco F, sala 519 – Niterói, RJ - 24240-225

www.sep.org.br – sep@sep.org.br

www.revistasep.org.br

Acessar o sistema *on-line* da Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política em <http://revistasep.org.br> ou enviar *e-mail* para a equipe editorial pelo endereço revista@sep.org.br.

