

REVISTA

da Sociedade Brasileira de Economia Política

número 37

janeiro 2014

Sumário

APRESENTAÇÃO	3
ARTIGOS	
BALANÇO CRÍTICO DA ECONOMIA BRASILEIRA NOS GOVERNOS DO PARTIDO DOS TRABALHADORES	
REINALDO GONÇALVES	7
ALGUNS PROBLEMAS (E PARADOXOS) LIGADOS À INTERNACIONALIZAÇÃO DA ECONOMIA CHINESA	
RÉMY HERRERA	41
FORMAÇÃO, EXPANSÃO E INTERNACIONALIZAÇÃO DE GRANDES GRUPOS EMPRESARIAIS CHINESES COMO ESTRATÉGIAS DE ESTADO	
SILAS THOMAZ DA SILVA E RICARDO DATHEIN	67
DIÁLOGO COM O DEBATE SOBRE O PAPEL DO ESTADO NACIONAL NA GLOBALIZAÇÃO	
HOYÊDO NUNES LINS	97
LEI DE MARX: PURA LÓGICA? LEI EMPÍRICA?	
ELEUTÉRIO F. S. PRADO	119
AS MÚLTIPLAS DIMENSÕES DA EXIGÊNCIA IMPOSTA À ESFERA DO CONSUMO PELA DINÂMICA DO CAPITAL: ELEMENTOS PARA O DEBATE AMBIENTAL	
EDUARDO SÁ BARRETO.....	143
RESENHA	
EIITI SATO, <i>ECONOMIA E POLÍTICA DAS RELAÇÕES INTERNACIONAIS</i>.	
INFORMAÇÕES EDITORIAIS: EDITORA FINO TRAÇO, RIO DE JANEIRO, 2012.	
POR ALEXANDRE CÉSAR CUNHA LEITE.....	169

Conselho Editorial:

Alan Freeman (University of Greenwich)
Alejandro Arandia (UNISINOS)
Alejandro Valle Baeza (UNAM)
Anita Kon (PUC-SP)
Antonio Maria da Silveira (*in memoriam*)
Arturo Huerta (UNAM)
Cesare Giuseppe Galvan (UFPB)
Eleutério Fernando da Silva Prado (USP)
Fabio Petri (Università di Siena)
Francisco de Assis Costa (UFPA)
François Chesnais (Université de Paris XIII)
Fred Moseley (Mount Holyoke College)
Guido Mantega (FGV-SP)
João Antônio de Paula (UFMG)

José Carlos de Souza Braga (UNICAMP)
Leda Maria Paulani (USP)
Luciano Vassapollo (Università di Roma “La Sapienza”)
Luiz Gonzaga de Mello Beluzzo (UNICAMP)
Maria de Lourdes Rollemberg Mollo (UNB)
Mário Duayer de Souza (UFF)
Niemeyer Almeida Filho (UFU)
Paulo Nakatani (UFES)
Paul Singer (USP)
Pedro César Dutra Fonseca (UFRGS)
Reinaldo Carcanholo (UFES) (*in memoriam*)
Rosa Maria Marques (PUC-SP)
Theotônio dos Santos (UFF)

Sociedade Brasileira de Economia Política — SEP

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

Diretores

Christy Ganzert Pato (UFFS)	Maria de Mello Malta (UFRJ)
Fernando César Macedo Mota (UNICAMP)	Maurício de Aguiar Serra (ANPEC)
Helder Gomes (UFES)	Rubens Rogério Sawaya (ANGE)
Marcelo Carcanholo (UFF)	
João Policarpo Rodrigues Lima (UFPE)	Editor Responsável
Lauro Mattei (UFSC)	João Leonardo Medeiros (UFF)

Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política
Ano 17 – 2014 – São Paulo: Plêiade, 2014.
ISSN 1415-1979
Economia I. Sociedade Brasileira de Economia Política.
CDD – 330

Endereço para correspondência

Instituto de Economia
Universidade Federal de Uberlândia
Campus Santa Mônica, bloco J, sala lj254 — Uberlândia, MG —
CEP 38400-902
End. Eletrônico: www.sep.org.br — revista@sep.org.br
Preço da assinatura anual (três números),
para o Brasil e exterior via superfície:
R\$ 30,00 (para pessoas físicas). R\$ 40,00 (para instituições)
Preço do exemplar avulso: R\$ 20,00
As solicitações de assinaturas e exemplares avulsos podem ser feitos
por meio do correio eletrônico: revista@sep.org.br

Editoração eletrônica:

Elenice Madeira
2014
Editora Plêiade
Rua Apacê, 45 – Jabaquara
São Paulo, SP
CEP 04.347-110
Fones: (11) 2579-9865
www.editorapleiade.com.br
info@editorapleiade.com.br

Apresentação

O noticiário econômico (e político) apresentou o ano de 2014 para os países eufemisticamente chamados de “emergentes” junto com uma recomendação: apertem os cintos porque a área de turbulência aproxima-se rapidamente. Temores são espalhados por toda parte: a China vai desacelerar o crescimento, o efeito da reversão da política monetária dos EUA será terrível, o tradicional “populismo latino-americano” – expressão que usualmente designa qualquer medida contra os preceitos neoliberais, populistas ou populares – cobrará seu preço etc. A fatura de informações obscurece o cenário, mas parece haver certa disposição em atestar a proximidade do abismo – e quem sabe assim dar o impulso do passo autoprofético adiante.

No Brasil, a ansiedade espalha-se à direita e à esquerda de qualquer marco, movida principalmente pelo preocupante déficit em transações correntes, pela redução do nível de emprego e pelo já costumeiro passo de tartaruga do PIB. Num flanco, cansativas vozes aproveitam qualquer informação, boa ou ruim, nova ou velha, para fundamentar o mesmo diagnóstico e prescrever a mesma terapia. Diagnóstico: excesso de Estado. Terapia: reformas privatizantes e liberalizantes. A mesma cantilena das décadas de 1980 a 2000, habilmente requentada para enfrentar a constatação evidente dos trágicos efeitos (nada colaterais) de tais medidas.

Em outro diapasão, como sempre, o menu de percepções e prescrições é mais heterogêneo e, por isso mesmo, mais rico e interessante. Há interseções evidentes, como o entendimento bastante difundido de que a política industrial baseada em isenções de impostos e financiamentos públicos camaradas disponibilizados a grandes consórcios empresariais não fez mais do que crescer a força econômica e política dos próprios consórcios. A falta de investimento em infraestrutura e a carência de autênticas reformas (um dia chamadas “de base”, com propriedade) também são mencionadas pela maior parte dos analistas deste amplo campo que rejeita o raciocínio neoliberal-conservador.

A Revista da SEP certamente repercutirá, em seus próximos números, o debate sobre os rumos da economia mundial e da especificidade latino-americana e brasileira neste período em que, mais uma vez, as incertezas emanam da “periferia” do sistema e não do “centro”. Neste particular, os leitores sabem o que encontrar na Revista da SEP: muito do debate crítico, teoricamente bem amparado e empiricamente fundamentado, e nenhuma expressão da ideologia neoliberal revestida em manto científico. Sempre foi este o compromisso da Revista, tal como expresso em suas orientações editoriais, e fazemos questão de renová-lo a cada edição.

Os dois primeiros textos desta edição 37 podem ser tomados como os primeiros a repercutir, nesta Revista (com alguma antecipação), o novo cenário – suposto ou real, mas de todo modo declarado. O trabalho de Reinaldo Gonçalves, intitulado *Balanço crítico da economia brasileira nos governos do Partido dos Trabalhadores*, faz jus ao título e passa em revista a (pouco mais de) década de política econômica dirigida por governos do Partido dos Trabalhadores. Gonçalves enfrenta, com argumentos e dados, as análises que procuram ressaltar rupturas e omitir continuidades com as políticas declaradamente neoliberais dos governos anteriores, oferecendo ao leitor um contraponto bem informado, que destaca os limitados resultados de tais políticas, principalmente (mas não só) no plano macroeconômico.

Em seguida, a Revista abre espaço para um texto obviamente provocador e provocativo, no qual Rémy Herrera enfrenta os problemas (e paradoxos) da internacionalização da economia chinesa. Herrera desenvolve um raciocínio denso, no qual são examinadas as implicações da internacionalização da China para o próprio país e, principalmente, para a economia global, estratificada como é. Não escapa à análise a complexidade da situação, que envolve tanto questões relativas ao comércio internacional de mercadorias e serviços, mas também questões monetário-financeiras.

Como vem ocorrendo nos últimos números, a temática da China ocupa mais de um trabalho publicado na Revista, de maneira que múltiplas dimensões do intrigante “caso-chinês” vêm sendo exploradas. No caso do artigo de Silas Thomaz da Silva e Ricardo Dathein, o foco da análise recai sobre a (como informa o título) *Formação, expansão*

e internacionalização de grandes grupos empresariais chineses como estratégias de Estado. A preocupação dos autores consiste em recompor a história da formação dos grandes grupos empresariais chineses não exatamente como estudo de casos micro, mas sim como parte da estratégia de desenvolvimento do Estado chinês, principalmente a partir das reformas pró-mercado da era Deng Xiaoping.

No quarto artigo desta edição, Hoyêdo Nunes Lins retoma o debate a respeito do papel do Estado nacional na assim-chamada era da globalização. O autor procura rejeitar dois polos antitéticos radicais, um que nega qualquer papel do Estado em meio à globalização, outro que declara inabalável a força do Estado. Com um raciocínio teórico e uma ilustração empírica, Lins sustenta a opinião de que, em vários sentidos, o Estado nacional encontra-se fortalecido no capitalismo globalizado, sendo capaz de reforçar, por suas ações, a própria globalização.

Os últimos dois artigos desta edição 37 demonstram um expresso pedigree marxista. No primeiro deles, Eleutério F. S. Prado oferece uma instrutiva análise crítica de duas novas contribuições ao velho questionamento da lei da queda da taxa de lucro proposta por Marx: aquelas oferecidas por Michael Heinrich e Michael Roberts. Os questionamentos destes autores são submetidos a uma rigorosa contraposição, nos planos científico (teoria) e filosófico (ontologia), que expõe deficiências comuns de críticas pretensamente diversas em tudo.

Eduardo Sá Barreto, por sua vez, aproveita fartamente o argumento que Marx apresenta nos três livros de *O capital* para construir uma compreensão ampla da relação entre consumo e produção na economia capitalista. O texto propõe-se a oferecer subsídios a análises diversas do consumo na sociedade capitalista, mas concentra suas atenções nas implicações do problema para o debate ambiental. Sá Barreto questiona, neste particular, as concepções que julgam possível frear o impulso consumista e perdulário sem enfrentar os fundamentos da economia capitalista.

A edição 37 da Revista da SEP encerra-se com a resenha do livro *Economia e Política das Relações Internacionais* de Eiiti Sato, gentilmente redigida por Alexandre César Cunha Leite.

Balanço crítico da economia brasileira nos governos do Partido dos Trabalhadores

Reinaldo Gonçalves*

Resumo

O objetivo geral deste artigo é o fazer balanço crítico do processo de desenvolvimento econômico do Brasil durante os governos liderados pelo Partido dos Trabalhadores a partir de 2003. O objetivo específico é analisar três hipóteses: (i) o Modelo Liberal Periférico (MLP), adotado no governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), tem se consolidado nos governos Lula (Luís Inácio Lula da Silva) e Dilma Rousseff desde 2003; (ii) o legado dos governos do PT é o fraco desempenho da economia brasileira quando se consideram os padrões históricos do país; e (iii) nos governos do PT o fraco desempenho da economia brasileira é evidente pelos atuais padrões da economia mundial.

Palavras chave: Desempenho econômico; economia brasileira; governos do PT; Modelo Liberal Periférico.

Classificação JEL: E63; E66; O54.

Introdução

O objetivo geral deste artigo é fazer balanço crítico do processo de desenvolvimento econômico do Brasil durante os governos liderados pelo Partido dos Trabalhadores a partir de 2003. O objetivo específico é

* Professor titular de Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. reinaldogoncalves1@gmail.com. Portal: <http://www.ie.ufrj.br/hpp/mostra.php?idprof=77>. <http://reinaldogoncalves.blogspot.com.br/>.

analisar três hipóteses: (i) há continuidade do Modelo Liberal Periférico (MLP) que é adotado no governo FHC (Fernando Henrique Cardoso) e consolidado nos governos Lula (Luís Inácio Lula da Silva) e Dilma (Rousseff);¹ (ii) o legado dos governos do PT é o fraco desempenho da economia brasileira quando se consideram os padrões históricos do país; e (iii) nos governos do PT o fraco desempenho da economia brasileira é evidente pelos atuais padrões da economia mundial.

A vitória eleitoral da Frente Democrática e Popular em 2003, sob a liderança do Partido dos Trabalhadores (PT), gerou a expectativa de que haveria ruptura com o modelo liberal aplicado no país a partir de 1990. A “mudança de rota” geraria um processo dinâmico de desenvolvimento econômico visto que a trajetória ideológica e política do PT era no campo da esquerda. Quando completa 10 anos de governo, depois de dois mandatos de Luís Inácio Lula da Silva e durante o mandato de Dilma Rousseff, o próprio PT apresenta balanço dos 10 anos de governo e destaca a ruptura com o modelo neoliberal (Partido dos Trabalhadores, 2013). Nesse documento, o ponto central é que os governos do PT teriam representado ruptura com o neoliberalismo e estariam aplicando o modelo desenvolvimentista e, ademais, em relação ao desempenho econômico, o período 2003-12 teria sido o “decênio glorioso” ou o “decênio que mudou o Brasil” (Ibid, p. 8 e p. 17).²

O próprio PT, no balanço dos 10 anos de governos petistas, faz a comparação dos desempenhos econômicos nos governos Lula e Dilma e com o desempenho nos governos de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002). (Ibid) Esse tipo de enfoque, ainda que não seja incorreto, é insuficiente na medida em que deixa de lado duas comparações relevantes. A primeira é a comparação do desempenho da economia brasileira nos governos petistas com o desempenho em outros períodos da história econômica do país e não somente no governo FHC. A segunda envolve a avaliação do desempenho econômico do Brasil comparativamente ao do resto do mundo. Ou seja, a avaliação do documento *O decênio que mudou o Brasil* (Partido dos Trabalhadores, 2013) tem duas grandes ausências: a perspectiva histórica e a comparação com as experiências internacionais recentes. Neste artigo, procura-se superar estas deficiências metodológicas tendo como referências o padrão histórico e o padrão internacional.

Na seção 1, discute-se a hipótese de manutenção do Modelo Liberal Periférico durante os governos petistas. Na seção 2, analisa-se, em perspectiva histórica, o desempenho macroeconômico durante os governos petistas. A seção 3 discute o dinamismo econômico associado à geração de renda e à acumulação de capital segundo o padrão internacional. Esse padrão também é usado na seção 4 que examina a desestabilização macroeconômica no *front* interno (inflação) e no *front* externo (balanço de pagamentos). A seção 5 foca na vulnerabilidade externa estrutural causada pelo passivo externo líquido. A seção 6 analisa o custo de carregamento das reservas internacionais, cujo aumento é considerado como “conquista notável” no período 2003-12. A seção 7 retoma a comparação com o padrão internacional e avalia os desequilíbrios de fluxos e estoques relativos às finanças públicas. A seção 8 destaca a elevação significativa do endividamento e da inadimplência das empresas. A seção 9 foca no aumento extraordinário das pessoas físicas endividadas e “negativadas” a partir de 2003. A última seção apresenta síntese dos principais resultados.

Modelo Liberal Periférico

No conjunto de estudos sobre a evolução da economia brasileira a partir de 2003 alguns analistas concluem que “o Brasil mudou de rota” visto que houve ruptura com o projeto neoliberal (Partido dos Trabalhadores, 2013, p.9; p.16; Morais & Saad-Filho, 2011; Mercadante, 2010; Barbosa & Dias, 2010; Sader & Garcia, 2010; e Mercadante, 2006). Segundo esses analistas, a ruptura com o modelo liberal implicaria, inclusive, transformações estruturais e novo modelo desenvolvimentista no país com grandes transformações, reversão de tendências estruturais e predominância da visão desenvolvimentista nas políticas dos governos petistas. Esta última tese é contestada a partir da evidência empírica de que não houve mudanças estruturais na economia brasileira no sentido do modelo desenvolvimentista; muito pelo contrário, as mudanças foram na direção inversa (desenvolvimentismo às avessas) (Gonçalves, 2012a; Gonçalves, 2013a).

Difunde-se, ainda, o argumento de que “os dez últimos anos mudaram o Brasil, permitindo reverter a decadência induzida pela rota da neocolonização neoliberal” (Partido dos Trabalhadores, 2013, p.5). Esta seção trata de apresentar evidência que é diametralmente oposta a este argumento; ou seja, que a partir de 2003 houve o aprofundamento do Modelo Liberal Periférico (MLP), conforme discutido em outros trabalhos (Paula, (Org.), 2003; Paula, (Org.), 2005; Filgueiras & Gonçalves, 2007; Gomes e Pinto, 2009; Carcanholo, 2010a; Pinto, 2010; Sampaio Jr., 2012; Gonçalves, 2013a).³ A análise empírica foca em indicadores de liberalização econômica no Brasil no passado recente e, particularmente, a partir de 2003. A Tabela 1 apresenta os indicadores de Liberalização Econômica calculados pelo Instituto Fraser e pela Fundação Heritage.⁴

Tabela 1. Liberalização econômica, Brasil
Índices Instituto Fraser e Fundação Heritage: 1995-2013

	Instituto Fraser			Fundação Heritage		
	Brasil	Brasil - média mundial	Brasil - mediana mundial	Brasil	Brasil - média mundial	Brasil - mediana mundial
1995	4,7	-1,4	-1,4	51,4	-6,2	-6,2
1996	4,9	-1,3	-1,3	48,1	-9,0	-10,1
1997	5,2	-1,1	-1,2	52,6	-4,7	-5,5
1998	5,4	-1,0	-1,0	52,3	-4,9	-6,8
1999	5,7	-0,8	-0,9	61,3	3,7	2,0
2000	5,9	-0,7	-0,8	61,1	3,0	2,0
2001	5,9	-0,7	-0,7	61,9	2,7	1,8
2002	6,2	-0,4	-0,5	61,5	2,3	2,4
2003	6,0	-0,7	-0,8	63,4	3,8	4,5
2004	6,0	-0,6	-0,7	62,0	2,4	3,1
2005	6,3	-0,5	-0,6	61,7	2,1	3,5

	Instituto Fraser			Fundação Heritage		
	Brasil	Brasil - - média mundial	Brasil - - mediana mundial	Brasil	Brasil - - média mundial	Brasil - - mediana mundial
2006	6,2	-0,6	-0,8	60,9	1,0	1,8
2007	6,2	-0,7	-0,8	56,2	-3,9	-3,4
2008	6,4	-0,4	-0,5	56,2	-4,0	-3,8
2009	6,3	-0,5	-0,6	56,7	-2,8	-2,0
2010	6,4	-0,4	-0,5	55,6	-3,8	-3,8
2011	nd	nd	nd	56,3	-3,4	-3,7
2012	nd	nd	nd	57,9	-1,6	-2,2
2013	nd	nd	nd	57,7	-1,9	-1,9
Memo						
1995-98	5,1	-1,2	-1,2	51,1	-6,2	-7,2
1999- 2002	5,9	-0,6	-0,7	61,5	3,0	2,0
2003-06	6,1	-0,6	-0,7	62,0	2,3	3,2
2007-10	6,3	-0,5	-0,6	56,2	-3,6	-3,3
2011-13	nd	nd	nd	57,3	-2,3	-2,6

Fontes e notas: Elaboração do autor. (i) Dados do Instituto Fraser. Disponível: http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html. Acesso: 30 de março de 2013. (ii) Dados da Fundação Heritage. Disponível: <http://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year>. Acesso: 30 de março de 2013. (iii) Instituto Fraser, dados para 144 países; dados no período 1996-98 são interpolações geométricas (índices variam de 0 a 10). Fundação Heritage, dados para 185 países (índices variam de 0 a 10). (nd) não disponível.

Os índices das duas organizações mostram claramente o aumento do grau de liberalização econômica no segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso (1999-2002) (Cano, 1999; Carcanholo, 2005). Essa liberalização esteve acompanhada de extraordinário processo de privatização. Liberalização e privatização são, de fato, os pilares do MLP. O índice do Instituto Fraser aumenta praticamente de forma

continua de 4,7 em 1995 para 6,2 em 2002 e o índice da Fundação Heritage aumenta de 51,4 em 1995 para 61,5 em 2002. Portanto, é claro o avanço significativo do modelo liberal durante o governo FHC (1995-2002).

No que se refere ao governo Lula, o índice do Instituto Fraser também mostra tendência, ainda que menos contínua, visto que o índice chega a 6,2 em 2007 e a 6,4 em 2010. Ademais, ainda que o Brasil apresente em todos os anos do período 1995-2010 índices de liberalização menores do que as médias e medianas mundiais, há clara tendência de redução do hiato de liberalização (índice de liberalização no Brasil – índice mundial) neste período. Então, a evidência é conclusiva: o processo de liberalização continua avançando durante o governo Lula.

O índice da Fundação Heritage mostra elevação do índice de liberalização na maior parte do primeiro mandato de Lula, porém, no segundo mandato observa-se queda no índice. No governo Dilma interrompe-se a trajetória de queda e há, inclusive, pequena elevação do índice. Vale notar que no primeiro mandato de FHC o índice de liberalização do Brasil situa-se abaixo da média e da mediana mundiais. No segundo mandato, o forte avanço do MLP no Brasil implica índices do país maiores do que as médias e medianas mundiais. Esse fenômeno estende-se até o final do primeiro mandato de Lula. A partir de 2007 o país passa a ter índices menores do que os índices mundiais (média e mediana). No governo Dilma o avanço da liberalização reduz o hiato.

Quando se leva em conta as médias dos subperíodos correspondentes aos diferentes mandatos, os dados do Instituto Fraser mostram que a liberalização econômica no governo Lula continua aumentando, inclusive, com redução do hiato entre o índice de liberalização no país e no resto do mundo (ver seis últimas linhas da Tabela 1). Portanto, como queremos demonstrar, no governo Lula não há reversão do modelo liberal e, sim, avanço e consolidação desse modelo no Brasil.

Os dados da Fundação Heritage não são tão conclusivos. Eles mostram o aumento do grau de liberalização econômica no primeiro mandato de Lula, porém, eles também apontam para a redução deste grau no segundo mandato. Entretanto, vale notar que o índice médio de

liberalização econômica no período de governos do PT (58,6), é maior do que a média dos dois mandatos de FHC (56,3). Portanto, não houve reversão e, sim, consolidação do MLP durante os governos petistas.

Para se ter referência histórica, cabe mencionar que o índice de liberalização econômica do Instituto Fraser para o Brasil é 3,8 no final da Era Desenvolvimentista (1930-80) e 4,5 no início do Modelo Liberal Periférico (1990). Esse índice é 6,2 no final do governo FHC e 6,4 no final do governo Lula. É o avanço do MLP no governo Lula.

Desempenho macroeconômico em perspectiva histórica

A avaliação do crescimento da renda durante os governos do PT é conclusiva: fraco desempenho pelo padrão histórico brasileiro. Como mostra a Tabela 2, a taxa secular de crescimento médio real do PIB brasileiro no período republicano é 4,5% e a taxa mediana é 4,7%. No governo Lula a taxa média anual é 4,0% enquanto as estimativas e projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI) para o governo Dilma informam taxa média de 2,2%.⁵ O resultado é claramente desfavorável: no *rank* dos presidentes do país, Lula está na 19ª posição e Dilma está com desempenho ainda pior (27ª posição), em um conjunto de 30 presidentes com mandatos superiores a um ano. Ou seja, 62% e 90% dos presidentes tiveram melhor desempenho do que Lula e Dilma Rousseff, respectivamente. Portanto, não há dúvida quanto ao desempenho fraco (Lula) e medíocre (Dilma) dos governos petistas.

Tabela 2. Variação % real do PIB segundo o mandato presidencial, média anual, 1890-2014

		Variação real do PIB			Variação real do PIB
1	Garrastazu Médici	11,9	16	José Sarney	4,4
2	Deodoro da Fonseca	10,1	17	Getúlio Vargas I	4,3

		Varição real do PIB			Varição real do PIB
3	Café Filho	8,8	18	Castello Branco	4,2
4	Jânio Quadros	8,6	19	Lula	4,0
5	Juscelino Kubitschek	8,1	20	Artur Bernardes	3,7
6	Costa e Silva	7,8	21	João Goulart	3,6
7	Eurico Dutra	7,6	22	Hermes da Fonseca	3,5
8	Epitácio Pessoa	7,5	23	Campos Sales	3,1
9	Ernesto Geisel	6,7	24	Afonso Pena	2,5
10	Nilo Peçanha	6,4	25	João Figueiredo	2,4
11	Getúlio Vargas II	6,2	26	Fernando Henrique	2,3
12	Washington Luís	5,1	27	Dilma Rouseff	2,2
13	Itamar Franco	5,0	28	Venceslau Brás	2,1
14	Rodrigues Alves	4,7	29	Fernando Collor	-1,3
15	Prudente de Morais	4,5	30	Florianópolis	-7,5
Média		4,5	Mediana		4,7

Fonte: Elaboração do autor.

Nota: A média para o governo Dilma Rouseff baseia-se nas estimativas e projeções do FMI em outubro de 2013.

O fraco desempenho macroeconômico durante os governos petistas também aparece quando se analisa um indicador-síntese do desempenho macroeconômico em perspectiva histórica. Portanto, cabe usar o Índice de Desempenho Macroeconômico segundo o mandato presidencial. O IDM de cada mandato é a média simples dos índices (padronizados) correspondentes a seis variáveis macroeconômicas: variação do PIB, hiato de crescimento (diferença entre o crescimento da renda *per capita* no Brasil e no resto do mundo), variação do

investimento, inflação, razão dívida pública interna/PIB, e dívida externa/exportação (Filgueiras & Gonçalves, 2007, pp.237-239).

De modo geral, como mostra a Tabela 3, os governos com melhores resultados foram os da Era Desenvolvimentista (1930-79). Os piores desempenhos marcam os governos das fases Crise, Instabilidade e Transição (1980-94) e Modelo Liberal Periférico (1995 em diante). Neste último, vale destacar o desempenho medíocre do governo FHC e o fraco desempenho do governo Lula. Ambos os governos têm indicadores-síntese abaixo da média e da mediana do conjunto de 29 governos. O governo FHC ocupa a 28ª posição (penúltima) e o governo Lula está na 22ª posição. Portanto, pode-se afirmar que o desempenho econômico do Brasil foi medíocre no governo FHC e fraco no governo Lula. No que se refere ao governo Dilma, os indicadores apontam para desempenho pior do que o obtido pelo governo Lula.⁶ Portanto, o governo Dilma está em uma posição entre o fraco desempenho do governo Lula e desempenho ruim do governo FHC.

Tabela 3. Índice de Desempenho Macroeconômico (IDM) segundo o mandato presidencial, 1890-2010

		IDM			IDM
1	Eurico Dutra	76,9	16	Ernesto Geisel	60,5
2	Garrastazu Médici	74,9	17	Prudente de Moraes	59,1
3	Epitácio Pessoa	73,9	18	Artur Bernardes	58,9
4	Café Filho	71,3	19	Getúlio Vargas I	57,7
5	Deodoro da Fonseca	71,3	20	Castello Branco	56,6
6	Getúlio Vargas II	70,6	21	João Goulart	55,5
7	Juscelino Kubitschek	69,3	22	Lula	50,4
8	Nilo Peçanha	69,1	23	Itamar Franco	48,6
9	Costa e Silva	68,6	24	Florian Peixoto	47,5
10	Rodrigues Alves	67,5	25	Venceslau Brás	45,4
11	Washington Luís	64,4	26	João Figueiredo	45,2
12	Afonso Pena	62,6	27	José Sarney	43,7

		IDM			IDM
13	Hermes da Fonseca	62,5	28	Fernando Henrique	39,6
14	Campos Sales	62,3	29	Fernando Collor	32,2
15	Jânio Quadros	61,4			
Média		56,0	Mediana		60,0

Fontes e notas: Mediana e média (geométrica) referem-se ao período republicano (1890-2010). O IDM de cada mandato é a média simples dos índices correspondentes a cada uma das seis variáveis macroeconômicas: variação do PIB; hiato de crescimento (diferença entre o crescimento da renda *per capita* no Brasil e no resto do mundo); variação do investimento; inflação; razão dívida pública interna / PIB; e dívida externa / exportação. Para as fontes e detalhes metodológicos, ver (Filgueiras & Gonçalves, 2007, pp. 237-239).

Dinamismo econômico: renda e investimento

No que se refere à evolução da economia brasileira encontra-se o argumento que “o decênio glorioso não surpreende mais o mundo” visto que “o Brasil se transformou em uma referência global a ser seguida” (Partido dos Trabalhadores, 2013, p.19-20). Entretanto, a realidade é diametralmente oposta. O fraco desempenho dos governos petistas também é evidente quando se observa os padrões atuais de desempenho da economia mundial. Na Tabela 4, compara-se o crescimento do PIB brasileiro durante os governos petistas com a média simples e a mediana das taxas de crescimento dos 189 países que são membros do FMI e que formam painel representativo da economia mundial. Verifica-se que a taxa média durante os governos Lula e Dilma (3,4%) é menor do que a média simples (4,1%) e a mediana (3,9%) das taxas de crescimento dos países do painel.⁷

Tabela 4. Produto Interno Bruto e Investimento, Brasil e Mundo (média simples e mediana): 2003-2014 (variação real do PIB e relação investimento/PIB) (%)

	PIB (variação %)				Investimento / PIB (%)			
	Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)	Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)
2003	1,1	153	-3,1	-2,9	15,8	145	-6,9	-5,4
2004	5,7	70	0,4	1,0	17,1	141	-6,2	-5,3
2005	3,2	131	-2,0	-1,5	16,2	154	-8,0	-6,2
2006	4,0	129	-1,9	-1,5	16,8	152	-7,6	-6,2
2007	6,1	89	0,1	0,1	18,3	144	-7,0	-5,4
2008	5,2	72	1,1	1,3	20,7	123	-4,7	-3,3
2009	-0,3	97	-0,3	-0,4	17,8	127	-5,2	-3,1
2010	7,5	35	3,3	3,6	20,2	105	-3,2	-1,7
2011	2,7	117	-1,3	-1,2	20,6	107	-2,9	-1,6
2012	0,9	140	-2,4	-2,3	20,2	108	-3,6	-2,3
2013	2,5	100	-0,7	-0,8	20,8	106	-3,2	-2,3
2014	2,5	114	-1,4	-1,2	21,2	105	-2,9	-2,0
Média 2003-14	3,4	104	-0,7	-0,5	18,8	126	-5,1	-3,7

Fonte: FMI. *World Economic Outlook*. Elaboração do autor.

Notas: Os dados para 2013-14 referem-se às estimativas e projeções do FMI.

Nos doze anos analisados, a taxa de crescimento econômico brasileiro é menor do que a média simples e a mediana da economia mundial em oito anos; isto é, em dois terços do período de governos petistas a economia brasileira tem desempenho inferior ao desempenho do conjunto da economia mundial. O fraco desempenho da economia brasileira também é informado pela posição do Brasil no *rank* mundial segundo a taxa de variação do PIB, em ordem decrescente. A média das posições do Brasil é 104. Considerando o painel do FMI (185 países com dados disponíveis), constata-se que mais da metade (56%) dos países tiveram melhor desempenho que o Brasil no período dos governos petistas.

O fraco desempenho do crescimento econômico durante os governos petistas está diretamente associado às baixas taxas de

investimento da economia brasileira. No período 2003-14, a taxa média de investimento do Brasil é 18,8% enquanto a média e a mediana do painel do FMI são 23,9% e 22,5%, respectivamente. De fato, a economia brasileira apresenta uma das mais baixas taxas de investimento do mundo. No painel de 170 países (ordem decrescente) o Brasil ocupa a 126ª posição (média para o período 2003-14). Vale destacar que estas diferenças são muito significativas – a média mundial é quase 30% maior que a taxa brasileira. E, ademais, vale destacar que a taxa de investimento do Brasil é menor do que a média e a mediana mundiais em todos os anos de governo petista.

Estabilização macroeconômica: inflação e contas externas

Durante os governos petistas a taxa média de inflação no Brasil é 6,1% (preços ao consumidor), enquanto a média mundial é 6,0% (Tabela 5). Esta taxa é ligeiramente maior do que a média simples (6,0%) das taxas de países do painel do FMI e muito maior do que a mediana (4,4%) das taxas destes países. A taxa de inflação no Brasil é maior do que média mundial em seis anos e maior do que a mediana mundial em nove anos.

O fraco desempenho também é revelado nas contas externas, como mostra a Tabela 5. Em todos os anos do período 2003-14 as comparações internacionais informam que a situação das contas externas do Brasil é mais favorável (ou menos desfavorável) que aquela informada pela média e mediana do mundo. Entretanto, o saldo da conta corrente do balanço de pagamentos passa do superávit de R\$ 4 bilhões em 2003 para déficit de US\$ 24 bilhões em 2009, e cresce continuamente deste então. Estimativas do FMI indicam que o déficit chega a US\$ 88 bilhões em 2014, último ano do governo Dilma. Na realidade, durante este governo o déficit também deve crescer continuamente quando medido como proporção do PIB. Quando Lula toma posse, a relação saldo das contas externas/PIB é 0,8%; quando Dilma sair, esta relação chegará a -3,3% do PIB. Evidência conclusiva de deterioração das contas externas durante os governos petistas.

Tabela 5. Inflação e contas externas Brasil, Mundo e Países em desenvolvimento (média simples e mediana): 2003-2014

	Inflação (%)				Saldo de transações correntes (% PIB)			
	Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)	Brasil (% PIB)	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)
2003	14,7	21	8,5	11,5	0,8	61	3,2	2,8
2004	6,6	55	1,1	3,0	1,8	54	4,0	3,9
2005	6,9	64	0,9	2,9	1,6	56	3,2	3,8
2006	4,2	100	-1,8	-0,2	1,3	65	1,8	3,9
2007	3,6	69	-2,5	-1,2	0,1	64	2,4	4,4
2008	5,7	132	-4,5	-3,2	-1,7	66	2,4	4,0
2009	4,9	64	0,2	1,8	-1,5	69	2,2	2,5
2010	5,0	64	0,4	1,4	-2,2	74	1,1	1,0
2011	6,6	67	-0,3	1,6	-2,1	82	1,6	1,0
2012	5,2	74	-0,9	0,7	-2,6	78	1,6	1,0
2013	4,9	80	-0,2	0,7	-2,8	83	1,3	0,5
2014	4,8	68	0,3	1,0	-3,3	92	0,6	0,0
Média 2003-14	6,1	72	0,1	1,7	-0,9	70	2,1	2,4

Fonte: FMI. Base de dados para 186 países. Elaboração do autor.

Notas: Inflação refere-se ao índice de preços ao consumidor. Dados para 2012-2014 são estimativas e projeções do FMI. A posição do Brasil corresponde à ordenação dos países do painel em ordem decrescente.

Após a eclosão da crise global em 2008, há clara tendência de queda do Brasil no *rank* mundial. O Brasil ocupa a 64^a posição (saldos em ordem decrescente) em 2007; a projeção do FMI é que o Brasil passará para a 92^a posição. Sem dúvida alguma, há significativa deterioração das contas externas brasileiras após a eclosão da crise global em 2008. Vale destacar que a diferença entre o saldo da conta de transações correntes (% do PIB) do Brasil e do resto do mundo tem caído e, ademais, esta diferença deve se tornar nula em 2014. Portanto, pode-se argumentar que o governo Dilma deixará como legado a trajetória de negatividade de mais um indicador econômico.

Vulnerabilidade externa financeira: passivo externo

O fraco desempenho também é particularmente evidente quando se analisa o desequilíbrio de estoque – posição líquida de investimento internacional (ativo externo menos passivo externo) (Tabela 6). Este é, na realidade, um dos mais importantes indicadores de vulnerabilidade externa estrutural.⁸

Os dados disponíveis mostram deterioração da posição do Brasil no *rank* mundial. Em 2006, o Brasil estava “negativado” em US\$ 365 bilhões, ou seja, o passivo externo era maior do que o ativo externo (cujo item principal é a reserva internacional administrada pelo Banco Central). Em 2011 o Brasil estava negativado em US\$ 738 bilhões. De fato, o país passou da 6ª posição no *ranking* mundial para a 4ª posição dos mais vulneráveis financeiramente. Naturalmente, não é possível comparar o Brasil com os Estados Unidos – país com o maior déficit (US\$ 4 trilhões), simplesmente porque este país é o epicentro dos sistemas financeiro e monetário internacional. O país na segunda pior posição é a Espanha que, após a eclosão da crise global em 2008, tem enfrentado profunda crise econômica.

Tabela 6. Posição líquida de investimento internacional, países selecionados (US\$ bilhões): 2006-11

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Estados Unidos	-2.192	-1.796	-3.260	-2.322	-2.474	-4.030
Espanha	-854	-1.211	-1.201	-1.415	-1.245	-1.264
Austrália	-461	-561	-486	-685	-774	-848
Brasil	-365	-536	-279	-596	-882	-738
Itália	-402	-561	-528	-555	-495	-422
França	26	-41	-346	-255	-203	-411
Reino Unido	-757	-647	-148	-477	-546	-404
México	-357	-370	-322	-336	-409	-389
Turquia	-206	-314	-200	-277	-362	-322

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Indonésia	-137	-169	-148	-214	-291	-319
Canadá	-39	-172	-98	-197	-260	-271
Índia	-60	-75	-86	-126	-203	-206
Irlanda	-12	-54	-179	-226	-199	-197
Coréia do Sul	-187	-230	-58	-105	-138	-85
Suécia	-50	-7	-46	-36	-28	-35
África do Sul	-41	-68	-10	-37	-68	-25
Áustria	-70	-73	-67	-32	-31	-9
Argentina	21	34	58	59	47	52
Luxemburgo	59	53	63	44	51	59
Rússia	-39	-151	255	103	16	138
Holanda	23	-51	35	138	178	277
Bélgica	120	143	192	266	307	314
Arábia Saudita		375	464	435	484	584
Cingapura	350	369	305	472	561	674
China/Hong Kong	528	492	632	735	665	711
Suíça	522	692	617	761	839	878
Alemanha	852	947	876	1.156	1.164	1.093
China	640	1.188	1.494	1.491	1.688	1.775
Japão	1.808	2.195	2.485	2.892	3.088	3.255

Fonte: FMI, *Principal global indicators*.

Reservas internacionais: custos de carregamento

Como contraponto ao aumento do passivo externo, o acúmulo de reservas é visto como conquista notável dos governos petistas.⁹ Nada mais distante da realidade. O crescimento das reservas internacionais respondeu, em grande medida, à conjuntura do sistema monetário

e do sistema financeira internacionais, ao diferencial entre a taxa de juro doméstica e a taxa de juro internacional (prêmio de risco-Brasil ou *spread*) e às pressões ocasionais do setor exportador nos períodos de grande apreciação cambial.¹⁰ As estimativas sobre custo das reservas abordam dois lados da questão: custo cambial e custo fiscal. O primeiro decorre da diferença entre a taxa média de retorno de ativos de estrangeiros no país e a taxa média de remuneração das reservas internacionais brasileiras.¹¹ No período 2009-11 o custo cambial (média anual) estimado é US\$ 5,7 bilhões, que representa 22,7% do superávit da balança comercial no período (Tabela 7).

Tabela 7. Custos das reservas internacionais: 2009-11

	2009	2010	2011	Média
Custo cambial (US\$ milhões)	5.803	5.577	6.138	5.710
Custo cambial / Superávit balança comercial de bens (%)	22,9	27,6	20,6	22,7
Custo fiscal das reservas (R\$ bilhões)	37,0	47,9	56,7	47,2
Custo fiscal / Resultado primário (%)	93,8	60,8	60,6	71,7
Custo fiscal (% do PIB)	1,1	1,3	1,4	1,3

Fonte e nota: Elaboração do autor com base em dados do Banco Central e da Secretaria do Tesouro Nacional.

O custo fiscal, por seu turno, resulta da diferença entre o custo médio da dívida pública mobiliária federal interna (DPMFi) e a taxa de remuneração das reservas internacionais.¹² Dado o enorme diferencial entre o custo da DPMFi e a remuneração das reservas, o custo fiscal é muito elevado. O custo fiscal (média anual) estimado para o período 2009-11 é R\$ 47,2 bilhões, que representa 71,7% do superávit primário do governo central e 1,3% do PIB (Tabela 7). Portanto, tanto na ótica cambial como na fiscal, as reservas internacionais têm custos elevados para o país.

Os custos das reservas internacionais atingem níveis ainda mais elevados no caso do empréstimo feito ao FMI em 2010. Estimativas indicam que custo fiscal médio anual é R\$ 2 bilhões (aproximadamente US\$ 1,1 bilhão à taxa média de R\$/US\$ 1,80). O custo cambial anual é US\$ 398 milhões no caso em que o custo

de oportunidade do empréstimo é a redução do passivo externo do país. Os argumentos usados para se justificar estes custos não se sustentam. O argumento de que o Brasil tem que pagar “pedágio para participar do G-20” é inqualificável, enquanto o argumento de que o país tem benefícios com o aumento do poder de voto no FMI é equivocado. As mudanças no esquema de poder de voto no FMI são marginais e claramente não afetam a correlação de forças e a estrutura de dominação no sistema internacional. É pura ilusão imaginar que os incrementos marginais de poder de voto aumentem a influência do país no FMI.¹³

Finanças públicas: desequilíbrios estruturais

Alguns analistas argumentam que depois de 2003 houve “reorganização das finanças públicas” (Partido dos Trabalhadores, 2013, p.14). A evidência empírica é contrária a este argumento. De fato, durante os governos petistas não é somente o país que está negativado, o governo também está. As contas do setor público mostram déficit nominal em todos os anos do período 2003-14. A taxa média (% do PIB) neste período é -2,7%, maior do que a média (-1,2%) e a mediana (-2,1%) mundiais (Tabela 8). Vale notar que os déficits públicos no mundo aumentaram significativamente a partir de 2008 em decorrência do uso das políticas fiscais expansionistas focadas na estabilização macroeconômica. A negatividade das contas públicas é evidente quando se constata que em oito anos o déficit público no Brasil é maior do que a média mundial e em seis anos é maior do que a mediana mundial.

Tabela 8. Contas públicas, resultado nominal e serviço da dívida pública governo geral, Brasil e Mundo (média simples e mediana), (% PIB): 2003-2014

Resultado nominal				Serviço da dívida pública			
Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial (ordem crescente)	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)	Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial (ordem crescente)	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)
-5,2	37	-2,9	-2,7	-8,5	4	-6,1	-6,6
-2,7	71	-1,3	-1,1	-6,6	7	-4,4	-5,0
-3,4	40	-3,6	-2,0	-7,3	3	-5,3	-5,8
-3,5	37	-5,3	-3,0	-6,8	4	-5,1	-5,4
-2,6	43	-4,2	-2,4	-6,1	4	-4,5	-4,8
-1,3	86	-1,7	-0,3	-5,4	4	-3,8	-4,3
-3,0	116	0,9	1,1	-5,2	6	-3,5	-3,9
-2,7	111	0,1	0,8	-5,2	5	-3,6	-3,8
-2,6	99	-0,8	0,2	-5,7	4	-4,1	-4,2
-2,1	120	0,0	0,8	-4,9	6	-3,2	-3,3
-1,6	124	0,3	0,9	-4,8	7	-3,1	-3,2
-2,0	100	-0,3	0,1	-5,1	7	-3,4	-3,5
-2,7	82	-1,6	-0,6	-6,0	5	-4,2	-4,5

Fonte: FMI. Base de dados para 186 países. Elaboração do autor.

Notas: Dados para 2012-2014 são estimativas e projeções do FMI. Serviço da dívida corresponde à diferença entre o resultado nominal e o resultado primário. Dados para 2012-2014 são estimativas e projeções do FMI. Há dados completos para 103 países. A posição do Brasil corresponde à ordenação da relação entre o serviço do pagamento da dívida pública bruta e o PIB para os países do painel, em ordem decrescente.

Em todos os anos dos governos petistas o país gera superávit primário (3,2% do PIB, média no período 2003-14). Entretanto, isto não é suficiente para compensar as elevadas despesas com o serviço da dívida pública (juros). Este fenômeno resulta, sem dúvida alguma, do fato de que a política macroeconômica dos governos petistas tem se caracterizado por taxas de juros reais extraordinariamente elevadas pelos padrões internacionais, seguindo o padrão de gestão macroeconômica do governo FHC (Filgueiras, 2003; Filgueiras & Gonçalves, 2007, Capítulo 3). O resultado é claro: durante os governos petistas, o serviço

da dívida pública representa, em média, 6,0% do PIB (Tabela 9). Este coeficiente é 3,3 vezes maior que a média mundial (-1,8%) e 4,1 vezes maior que a mediana (-1,5%) mundial. Vale notar que, em todos os anos do período em questão, a relação pagamento de juros/PIB do Brasil é maior do que a média e a mediana mundiais dessa relação.

O fraco desempenho da economia brasileira também é informado pela posição do Brasil no *rank* mundial segundo a relação entre o serviço do pagamento de juros da dívida pública bruta e o PIB, em ordem decrescente. A média e a mediana das posições do Brasil são iguais a 5. Considerando o painel do FMI (dados completos disponíveis para 103 países), constata-se que o Brasil está no grupo do “top” 5% dos países que mais pagam juros (em termos relativos) sobre a dívida pública. E, ademais, não houve mudança significativa desta posição ao longo do período em análise (7ª posição em 2004 e previsão desta mesma posição em 2013-14). Vale destacar que o fraco desempenho dos governos petistas na gestão macroeconômica é evidente quando se considera que a média anual do serviço da dívida pública é 6% do PIB, que corresponde a um terço da taxa média anual de investimento verificada no período em questão, como discutido na seção 3.

O país negativado aparece também no desequilíbrio de estoque relativo à dívida pública. Durante o governo petista houve queda da relação entre a dívida pública e o PIB (74,8% em 2003 e estimativa de 58,9% em 2014) (Tabela 9). Entretanto, a relação média de 66,0% é significativamente maior do que a média (55,6%) e a mediana (44,7%) dos países do painel do FMI. O fraco desempenho comparativo dos governos petistas na gestão das contas públicas é evidente quando se considera que em todos os 12 anos de governos petistas a razão dívida pública/PIB brasileira é maior do que a média e a mediana mundiais.

Tabela 9. Contas públicas, dívida pública bruta governo geral, Brasil e Mundo (média simples e mediana), (% PIB): 2003-2014

	Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial	Mundo (média simples)	Mundo (mediana)	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)
2003	74,8	53	75,1	60,3	0,3	-14,5
2004	70,8	51	70,7	54,1	-0,1	-16,7
2005	69,2	53	64,7	50,0	-4,5	-19,2

	Brasil	Posição do Brasil no <i>rank</i> mundial	Mundo (média simples)	Mundo (mediana)	Brasil - Mundo (média simples)	Brasil - Mundo (mediana)
2006	66,7	44	56,5	41,8	-10,1	-24,8
2007	65,2	40	49,9	38,0	-15,2	-27,2
2008	63,5	40	47,6	38,4	-16,0	-25,2
2009	66,9	37	50,5	41,6	-16,4	-25,3
2010	65,2	41	49,0	41,1	-16,2	-24,0
2011	64,9	46	49,5	41,9	-15,4	-23,0
2012	64,1	44	51,0	43,7	-13,1	-20,4
2013	61,2	48	51,4	43,3	-9,7	-17,9
2014	58,9	51	51,4	42,7	-7,5	-16,2
Média 2003-14	66,0	46	55,6	44,7	-10,3	-21,2

Fonte: FMI. Base de dados para 186 países. Elaboração do autor.

Nota: Serviço da dívida corresponde à diferença entre o resultado nominal e o resultado primário. Dados para 2012-2014 são estimativas e projeções do FMI. Há dados completos para 163 países. A posição do Brasil corresponde à ordenação das relações dívida pública bruta/PIB dos países do painel em ordem decrescente.

O fraco desempenho da economia brasileira também é informado pela posição do Brasil no *rank* mundial segundo a relação entre a dívida pública bruta e o PIB, em ordem decrescente. A média e a mediana das posições do Brasil são 45 e 46, respectivamente. Considerando o painel do FMI (163 países), constata-se que o Brasil está no primeiro terço dos países mais endividados no período em questão. E, ademais, houve piora (ainda que pouco significativa) entre a posição do Brasil durante os governos petistas (53^a posição em 2003 e 51^a posição 2014).

Brasil negativado: empresas

Os dados do Banco Central são conclusivos: houve extraordinária expansão do crédito, principalmente a partir de 2007. O valor total das operações de crédito das pessoas jurídicas aumentou 2,6 vezes, de R\$ 233 bilhões em 2002 para R\$ 594 bilhões em 2012 (valores constantes de 2012), o que representa crescimento médio anual de 9,8%, ou seja, quase o triplo do crescimento da renda real (Tabela 10).

O significativo endividamento do setor empresarial é evidente quando se verifica que a inadimplência (atrasos superiores a 90 dias) cresceu 5,3 vezes (de R\$ 7,8 bilhões em 2002 para R\$ 41,2 bilhões em 2012, taxa de crescimento de 18,3% a.a.). De fato, a taxa de inadimplência das empresas mais do que duplica, visto que aumenta de 3,4% em 2002 para 6,9% em 2012. Há tendência clara e forte de aumento desta taxa.¹⁴

Tabela 10. Empresas - dívida e inadimplência: 2003-2012
(valores constantes de 2012, R\$ bilhões; coeficientes em %)

	Dívida total	Inadimplência	Taxa de inadimplência	Dívida, índice (2002 = 100)	Inadimplência, índice 2002 = 100	Dívida PJ/EOB	Ativos totais 50 maiores bancos/Ativos totais das 500 maiores empresas
2002	233,0	7,8	3,4	100	100	26,0	0,99
2003	215,3	6,5	3,0	92	83	22,2	1,05
2004	225,1	6,0	2,7	97	76	21,7	0,97
2005	244,2	6,3	2,6	105	80	22,8	1,09
2006	274,6	9,4	3,4	118	120	24,2	1,17
2007	320,2	12,2	3,8	137	156	26,5	1,35
2008	422,7	13,3	3,1	181	169	33,7	1,45
2009	461,9	25,8	5,6	198	330	36,0	1,75
2010	480,5	28,5	5,9	206	363	34,0	1,74
2011	534,1	34,9	6,5	229	446	36,7	1,78
2012	594,0	41,2	6,9	255	526	40,3	-

Fontes e notas: BACEN. Disponível: <http://www.bcb.gov.br/?TXCREDMES>. Acesso: 30 de março de 2013. Elaboração do autor. Gonçalves (2013b). A taxa de inadimplência é a média dos atrasos acima de 90 dias sobre operações de crédito para pessoas jurídicas. Para o cálculo do valor constante (2012) o deflator usado é o IPCA. EOB é o excedente operacional bruto; ver IBGE, Contas Nacionais.

Durante os governos petistas as empresas tornam-se cada vez mais negativadas visto que a relação dívida das empresas/excedente operacional bruto aumenta de 26,0% em 2002 para 40,3% em 2012. Não é por outra razão que, considerando as elevadas taxas de juros cobradas no Brasil, há transferência de renda do excedente econômico

do setor produtivo para o setor financeiro. Durante os governos petistas, a relação entre os ativos totais dos 50 maiores bancos e os ativos totais das 500 maiores empresas aumenta continuamente de 0,97 em 2004 para 1,78 em 2011. Na realidade, trata-se, aqui, do fenômeno da dominação financeira que é marcante durante dos governos petistas (Gonçalves, 2012b; Paulani & Pato, 2005).

Brasil negativado: famílias

Durante os governos petistas, o processo de endividamento inclui não somente país, governo e empresas como também as famílias. Neste ponto se verifica uma das mais fortes expressões do legado negativo dos governos petistas, inclusive, com grande impacto social. De fato, a dívida das pessoas físicas aumentou de R\$ 133,4 bilhões em 2002 para US\$ 545,2 bilhões em 2012 (valores constantes de 2012). A dívida *per capita* (adultos), por seu turno, cresceu de R\$ 1.026,00 em 2002 para R\$ 3.457,00 em 2012; ou seja, 3,4 vezes (Tabela 11).¹⁵ O extraordinário aumento do endividamento é evidente: a razão dívida *per capita*/salário médio subiu de 5,1% em 2002 para 16,6% em 2012; e, neste mesmo período, a razão dívida total das pessoas físicas/renda total do trabalhador cresceu de 12,1% para 29,2%.

O resultado não poderia ser outro: aumento extraordinário da inadimplência. De fato, o valor total da inadimplência aumentou de R\$ 8,5 bilhões em 2002 para R\$ 33,9 bilhões em 2012; ou seja, quintuplica em 10 anos de governos petistas. A inadimplência *per capita* (adultos) aumenta 3,3 vezes. Neste ponto vale destacar que o salário médio real nas regiões metropolitanas aumenta somente 10% no período 2002-12.¹⁶

Tabela 11. Dívida das pessoas físicas (PF) – indicadores: 2002-2012
(valor em R\$ bilhões, valor constante 2012; coeficientes em %)

	Dívida PF	Dívida per capita (R\$)	Dívida PF per capita/ Salário médio	Dívida PF/ Renda trabalhador	Atraso total, valor	Inadimplência per capita (R\$)	Inadimplência per capita (índice 2002 = 100)	Taxa de inadimplência
2002	133,4	1.026	5,1	12,1	8,5	65	100	6,4
2003	133,9	1.011	5,4	11,7	8,4	63	97	6,3
2004	152,3	1.128	6,2	12,9	7,9	58	89	5,2
2005	196,7	1.429	7,8	15,7	9,0	65	100	4,6
2006	245,8	1.751	9,3	18,1	13,7	98	149	5,6
2007	289,6	2.023	10,5	19,8	15,3	107	164	5,3
2008	329,7	2.259	11,4	20,9	17,7	121	186	5,4
2009	359,7	2.417	11,9	21,9	21,4	144	220	6,0
2010	420,9	2.775	13,5	23,5	19,0	125	192	4,5
2011	498,2	3.221	15,2	27,0	24,0	155	237	4,8
2012	545,2	3.457	16,6	29,2	33,9	215	329	6,2

Fontes e notas: BACEN. Disponível: <http://www.bcb.gov.br/?TXCREDMES>. Acesso: 30 de março de 2013. Elaboração do autor – Gonçalves (2013b). O deflator é o IPCA. O *per capita* refere-se à população adulta. EOB é o excedente operacional bruto (renda das empresas); ver IBGE, Contas Nacionais.

Se, por um lado, é verdade que a taxa média de inadimplência manteve-se relativamente estável (5,5%) ao longo de 10 anos; por outro, é fato que há aumento extraordinário do valor total da inadimplência (quatro vezes no período 2002-2012) (Tabela 12). Os maiores aumentos de inadimplência são em operações de crédito pessoal (inclusive, crédito consignado) e aquisição de veículos.¹⁷

Tabela 12. Inadimplência de pessoas físicas: 2002-12
(R\$ milhões, constante 2012)

	Cheque especial	Crédito pessoal	Aquisição de veículos	Aquisição de outros bens	Outras operações	Total	Valor total, índice (2002 = 100)
2002	1.401	3.750	1.376	671	1.295	8.494	100
2003	1.161	3.454	1.498	904	1.392	8.409	99
2004	983	3.533	1.393	847	1.132	7.887	93
2005	956	4.473	1.201	1.131	1.241	9.002	106
2006	1.488	6.298	2.468	1.559	1.899	13.711	161
2007	1.733	6.549	3.045	1.810	2.164	15.301	180
2008	1.782	7.729	3.805	1.974	2.417	17.708	209
2009	2.306	9.602	5.043	1.605	2.887	21.444	253
2010	1.924	9.211	4.480	1.072	2.333	19.019	224
2011	1.933	11.412	6.559	1.218	2.885	24.007	283
2012	2.453	15.412	10.491	1.265	4.260	33.881	399

Fontes e notas: BACEN. Disponível: <http://www.bcb.gov.br/?TXCREDMES>. Acesso: 30 de março de 2013. Elaboração do autor – Gonçalves (2013b).

No que se refere ao número de pessoas negativadas, estimativas indicam que o número total aumenta 3 vezes, de 2,8 milhões em 2002 para 8,6 milhões em 2012 (Tabela 13).¹⁸ Portanto, temos aproximadamente 6 milhões a mais de pessoas negativadas. Este sério problema econômico-social é causado pelos seguintes fatores: oportunismo político-eleitoral (2009-10); política de grande expansão da oferta de crédito; taxas de juros absurdas; baixo crescimento do salário real; enormes necessidades da população; baixo nível de educação; inoperância fiscalizadora do Banco Central; e práticas de abuso do poder econômico por parte dos bancos. O resultado é que o número de brasileiros que formam o “exército de negativados” ao longo dos governos petistas é maior do que a população de mais de uma centena de países.¹⁹

**Tabela 13. Inadimplência de pessoas físicas –
Estimativa do número de pessoas (em mil): 2002-12**

	Cheque especial	Crédito pessoal	Aquisição de veículos	Aquisição de outros bens	Outras operações	Total	Nº de pessoas inadimplentes, índice (2002 = 100)
2002	467	938	69	671	648	2.792	100
2003	387	864	75	904	696	2.925	105
2004	328	883	70	847	566	2.693	96
2005	319	1.118	60	1.131	620	3.248	116
2006	496	1.574	123	1.559	950	4.702	168
2007	578	1.637	152	1.810	1.082	5.259	188
2008	594	1.932	190	1.974	1.209	5.900	211
2009	769	2.400	252	1.605	1.444	6.470	232
2010	641	2.303	224	1.072	1.167	5.406	194
2011	644	2.853	328	1.218	1.442	6.486	232
2012	818	3.853	525	1.265	2.130	8.590	308

Fonte: BACEN. Elaboração do autor.

Nota: A estimativa do número de pessoas inadimplentes supõe algumas hipóteses sobre valores médios de endividamento; ver Gonçalves (2013b).

Síntese

Este artigo foca no desempenho da economia brasileira durante os governos petistas a partir de 2003. A evidência é conclusiva: fraco desempenho macroeconômico (investimento e renda); números negativos nas contas externas e nas contas públicas; e crescente endividamento das empresas e das famílias. O fraco desempenho abarca o país, o governo, as empresas e as famílias. O desempenho dos governos petistas é fraco pelos padrões históricos brasileiros e pelos atuais padrões internacionais. Portanto, este artigo é forte contraponto a outros estudos que restringem a comparação do desempenho da economia brasileira durante os governos petistas com o desempenho no governo FHC. Ainda que este procedimento não seja incorreto, ele é insuficiente e enviesado, visto que deixa de lado o padrão histórico e o padrão internacional. Estes dois referenciais metodológicos são usados amplamente neste artigo.

Nos governos petistas alguns analistas destacam “conquistas notáveis” como, por exemplo, o acúmulo de reservas. Entretanto, este acúmulo é resultado do excesso de liquidez internacional e da natureza da gestão macroeconômica e, conforme, demonstrado, há custos elevados para o país. O empréstimo do país ao FMI é puro desperdício de divisas. Deve-se destacar como legado dos governos petistas o extraordinário aumento, medido em milhões, de pessoas endividadas e inadimplentes. Não parece ser exagero considerar este grave problema como verdadeiro flagelo social que gera enorme perda de bem-estar na população mais carente e, inclusive, tornam ineficazes algumas políticas de expansão do consumo doméstico via desoneração fiscal e redução de taxas de juros.

Se, por um lado, é fato que durante o governo FHC foi aplicado o Modelo Liberal Periférico; por outro, também é verdade que as características marcantes desse modelo persistem, se consolidam e até mesmo avançam nos governos petistas. Se, por um lado, é correto comparar o desempenho da economia brasileira nos governos petistas com o desempenho no governo FHC; por outro, também é apropriado reconhecer que essa comparação é insuficiente e enviesada na medida em que despreza o padrão histórico e o padrão internacional. Se, por um lado, é verdade que o desempenho da economia brasileira é melhor nos governos petistas do que no governo FHC; por outro, também é fato que nos governos do PT a economia brasileira tem fraco desempenho pelos padrões históricos brasileiros. Finalmente, se por um lado, é correto afirmar que a conjuntura econômica mundial tem influenciado o desempenho da economia brasileira a partir de 2003; por outro, também é acertado afirmar que a economia brasileira, nos governos do Partido dos Trabalhadores, tem fraco desempenho pelos atuais padrões internacionais. Essas são, precisamente, as principais hipóteses analisadas neste artigo.

Abstract

The general objective of this article is to present a critical balance of the Brazilian development process during the governments under the leadership of the Workers’

Party (Partido dos Trabalhadores, PT) since 2003. The specific objective is to analyze three hypotheses: (i) the Peripheral Liberal Model carried out by Fernando Henrique Cardoso (1995-2002) has been strengthened in the governments of Lula and Dilma Rousseff since 2003; (ii) the legacy of PT's governments is the weak performance of the Brazilian economy according to historical patterns; and (iii) during the PT's governments the weak performance of the Brazilian economy is evident according to current patterns of the world economy.

Keywords: Economic performance; Brazilian economy; PT's governments; Peripheral Liberal Model.

Bibliografia

- BANCO MUNDIAL. *The Worldwide Governance Indicators, 2012 Update*. Disponível em <www.govindicators.org> (acessado em 22 de fevereiro de 2013).
- BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators database*. Washington: The World Bank. Disponível em <<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>> (acessado em 22 de fevereiro de 2013).
- BARBOSA, Nelson & DIAS, Guilherme. “A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda”. In: SADER, Emir & GARCIA, Marco Aurélio (Orgs.) *Brasil entre o passado e o futuro*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010, p.57-110.
- BOSCHETTI, Ivanete *et al.* *Capitalismo em crise. Política social e direitos*. São Paulo: Editora Cortez, 2010.
- CACCIAMALI, Maria Cristina. “Brasil. Um caso reciente de crecimiento económico com distribución de renta”. *Revista de Estudios Empresariales*, No. 1, 2011, p.46-64.
- CANO, Wilson. *Soberania e política econômica na América Latina*. Editora Unesp: São Paulo, 1999.
- CARCANHOLO, Marcelo. *A vulnerabilidade econômica do Brasil. Abertura externa a partir dos anos 90*. São Paulo: Ideias & Letras, 2005.
- CARCANHOLO, Marcelo. “Inserção externa e vulnerabilidade da economia brasileira no governo Lula”. In: CORECON-RJ. *Os Anos Lula. Contribuições para um Balanço Crítico 2003-2010*. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2010a, p.109-132.

- CARCANHOLO, Marcelo. “Neoconservadorismo com roupagem alternativa: a Nova CEPAL dentro do Consenso de Washington”. In: CASTELO, Rodrigo (Org.). *Encruzilhadas da América Latina no Século XXI*. Rio de Janeiro: Ed. Pães e Rosas, 2010b, p.119-141.
- CASTELO, Rodrigo. “O Novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano”. In: CASTELO, Rodrigo (Org.). *Encruzilhadas da América Latina no Século XXI*. Rio de Janeiro: Ed. Pães e Rosas, 2010, p.191-211.
- CORECON-RJ. Os Anos Lula. Contribuições para um Balanço Crítico 2003-2010. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2010.
- DEDECCA, Cláudio S. “A redução da desigualdade no Brasil: uma estratégia complexa”. In: IPEA. *Desigualdade da Renda. Uma Análise da Queda Recente*. Brasília: IPEA, 2011, p.299-330.
- DEDECCA, Cláudio S. “Nova classe média: não a temos, mas poderemos tê-la”, *Jornal dos Economistas*, No. 279, Rio de Janeiro, CORECON-RJ, dezembro 2012, pp.3-4.
- DELGADO, Guilherme. “Desenvolvimento, dependência e distribuição de renda”. *Rádio Agência*, 2011.
- FERNANDES, Gabriela. “Intervenções no mercado de câmbio brasileiro: investigação empírica dos determinantes”. *Itaú Unibanco, Texto para Discussão N° 9*, 2013.
- FILGUEIRAS, Luiz *et al.* “Modelo Liberal Periférico e bloco de poder: política e dinâmica macroeconômica nos governos Lula”. In: CORECON-RJ. *Os Anos Lula. contribuições para um balanço crítico – 2003-2010*. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2010, p.35-70.
- FILGUEIRAS, Luiz. *História do Plano Real*. São Paulo: Editora Boitempo, 2003.
- FILGUEIRAS, Luiz; GONÇALVES, Reinaldo. *A economia política do Governo Lula*. Rio de Janeiro: Ed. Contraponto, 2007.
- FMI. *World Economic Outlook database*. Washington: International Monetary Fund. Disponível em <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>> (acessado em 3 de março de 2013).
- GOMES, Fábio G. & PINTO, Eduardo C. Desordem e regresso. O período de ajustamento neoliberal no Brasil, 1990-2000. São Paulo: Mandacaru, 2009.
- GONÇALVES, Reinaldo. *Economia Política Internacional. Fundamentos*

- Teóricos e as Relações Internacionais do Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.
- GONÇALVES, Reinaldo. “A dominação do capital financeiro no Brasil”, *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, No. 19, p. 25-43, 2006.
- GONÇALVES, Reinaldo. “Governo Lula e o nacional-desenvolvimentismo às avessas”. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, São Paulo, No. 31, p.5-30, fevereiro 2012a.
- GONÇALVES, Reinaldo. “Dominação financeira”. Rio de Janeiro: Corecon-RJ. *Jornal dos Economistas*, No. 277, pp.12-13, agosto 2012b.
- GONÇALVES, Reinaldo. Desenvolvimento às avessas. Verdade, má-fé e ilusão no atual modelo brasileiro de desenvolvimento. Rio de Janeiro: LTC, 2013a.
- GONÇALVES, Reinaldo. “Brasil Negativado, Brasil Invertebrado. Legado dos governos do Partido dos Trabalhadores”. 2013b. Disponível em <<http://www.ie.ufrj.br/hpp/mostraArtigos.php?idprof=77&cat=1>> (acessado em 6 de abril de 2013b).
- GORDON, José L. & GRAMKOW, Camila. “As características estruturais da inserção externa brasileira e suas principais implicações – 2000/2010”. *Cadernos do Desenvolvimento*, vol.6, n.9, p.93-118, julho-dezembro 2011.
- LÓPEZ-CALVA, Luis Felipe & LUSTIG, Nora Claudia. (eds.) *Declining inequality in Latin America. A decade of progress?* Washington D.C.: The Brookings Institution, 2010.
- MERCADANTE-OLIVA, Aloizio. As bases do novo desenvolvimentismo no Brasil: análise do governo Lula (2003-2010). Campinas: Tese de Doutorado, 2010.
- MERCADANTE-OLIVA, Aloizio. *Brasil. Primeiro Tempo. Análise comparativa do governo Lula*. São Paulo: Editora Planeta, 2006.
- MORAIS, Lecio & SAAD-FILHO, Alfredo. Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula. *Revista de Economia Política*, vol. 31, Nº 4 (124), p.507-527, outubro-dezembro 2011.
- OECD. *Growing income inequality in OECD countries: what drives it and how can policy tackle it?* OECD Forum on Tackling Inequality, Paris, 2 May 2011. Disponível em <<http://www.oecd.org/dataoecd/32/20/47723414>>.

- pdf>.
- OLIVEIRA, Francisco de. “Hegemonia às avessas”. *Revista Piauí*, janeiro 2007. Disponível em <<http://revistapiaui.estadao.com.br/edicao-4/tribuna-livre/hegemonia-as-avessas>>.
- PARTIDO DOS TRABALHADORES. *O decênio que mudou o Brasil*. São Paulo: Partido dos Trabalhadores/Instituto Lula/Fundação Perseu Abramo, 2013.
- PAULA, João Antonio de (Org.). *A economia política da mudança. Desafios e equívocos do início do governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica, 2003.
- PAULA, João Antonio de (Org.). *Adeus ao desenvolvimento: a opção do governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica, 2005.
- PAULANI, Leda M. *A inserção da economia brasileira no cenário mundial: uma reflexão sobre o papel do Estado e sobre a situação atual à luz da história*. Disponível em <http://www.centrovictormeyer.org.br/attachments/459_A%20insercao%20da%20economia%20brasileira%20no%20cenario%20mundial.pdf>.
- PAULANI, Leda M. & PATO, Christy G. Investimentos e servidão financeira: o Brasil do último quarto de século. In: PAULA, João Antonio de (Org.). *Adeus ao desenvolvimento: a opção do governo Lula*. Belo Horizonte: Autêntica, p.37-67, 2005.
- PEREIRA, Potyara A. P.; STEIN, Rosa Helena. “Política social: universalidade versus focalização. Um olhar sobre a América Latina”. In: BOSCHETTI, Ivanete *et al.* *Capitalismo em Crise. Política Social e Direitos*. São Paulo: Editora Cortez, 2010, p.106-130.
- PINTO, Eduardo C. *Bloco no poder e Governo Lula: Grupos econômicos, política econômica e novo eixo sino-americano*. Tese de Doutorado, Instituto de Economia, UFEJ, 2010.
- PINTO, Eduardo C. “O eixo sino-americano e a inserção externa brasileira: antes e depois da crise”. *Texto para Discussão – IPEA – No. 1652*, Brasília: IPEA, 2011.
- PNUD. *Relatório de desenvolvimento humano*. Nova York: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. Anual. Disponível em <<http://hdr.undp.org/en/media/back.pdf>>.
- POCHMANN, Marcio. *Nova classe média? O trabalho na base da pirâmide social brasileira*. São Paulo: Boitempo, 2012.

- SADER, Emir & GARCIA, Marco Aurélio (Orgs.) *Brasil entre o passado e o futuro*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010.
- SADER, Emir (Org.). *Lula e Dilma. 10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil*. São Paulo: Boitempo, 2013.
- SALVADOR, Evilásio *et al.* *Financeirização, Fundo Público e Política Social*. São Paulo: Cortez, 2012.
- SAMPAIO JR., Plínio de Arruda. “Desenvolvimentismo e neodesenvolvimentismo: tragédia e farsa”. *Serviço & Sociedade* No. 112, pp. 672-688, 2012.
- SANTOS, José Alcides F. *Estrutura de Posições de Classe no Brasil. Mapeamento, mudanças e efeitos na renda*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2002.
- TEIXEIRA, Gerson. “Agravamento do quadro de concentração da terra no Brasil?” *Boletim DATALUTA*, julho 2011.
- UCHÔA, Christiane & KERSTENETZKY, Celia. “É a ‘nova classe média’ média?” *Texto para Discussão No. 66 – Centro de Estudos sobre Desigualdade e Desenvolvimento*. Niterói: Universidade Federal Fluminense, outubro 2012.
- UNCTAD. *Trade and development report, 2012*. Genebra: United Nations Conference on Trade and Development, 2012.
- VIDAL, Francisco Samuel P. “Existe uma nova classe média no Brasil?” *In: CORECON-RJ. Jornal dos Economistas*, No. 279, pp.9-10, Rio de Janeiro, dezembro 2012.

Notas:

¹ O MLP se caracteriza pela ocorrência simultânea de três processos: (1) liberalização, desregulamentação e privatização; (2) vulnerabilidade externa estrutural; e (3) dominação financeira e dos setores do agronegócio, mineração e empreiteiras. Ver Filgueiras & Gonçalves (2007), Capítulo 3.

² Ver também o conjunto de artigos em Sader (Org.) (2013).

³ Os fundamentos políticos do MLP são analisados em Oliveira (2007).

⁴ Os indicadores de “*economic freedom*” destas organizações combinam, na realidade, indicadores de liberalização econômica com indicadores de “clima de investimento” ou “clima de negócios”. Por exemplo, não é clara a relação entre o grau de livre interação entre oferta e demanda (acesso a mercado, liberalização) e corrupção ou carga tributária.

⁵ Estimativas e projeções do *World Economic Outlook* (FMI) em outubro de 2013.

⁶ Isto é evidente quando se considera, principalmente, as menores taxas de crescimento do PIB e de investimento, bem como o menor hiato de crescimento nos dois primeiros anos do governo Dilma comparativamente à média do governo Lula.

⁷ Em 2013-2014 as estimativas e projeções do FMI da variação do PIB referem-se a 185 países e foram atualizadas em outubro de 2013. No que se refere aos dados de investimento em 2012-2014 são de 170 países que têm dados para todos os anos e as estimativas foram realizadas em outubro de 2012. A fonte é o *World Economic Outlook* (FMI).

⁸ Para outros indicadores, ver Gordon e Gramkow (2011), Carcanholo (2010a), Filgueiras *et al.* (2010) e Pinto (2011).

⁹ Outras “conquistas notáveis” seriam a melhora na distribuição de renda e o surgimento de uma “nova” classe média. Estes temas não são tratados neste artigo, porém há inúmeros trabalhos que analisam e criticam estas hipóteses: Boschetti *et al.* (2010), Cacciamali (2011), Delgado (2011), Teixeira (2011), Dedecca (2012), Pochmann (2012), Vidal (2012), Uchôa & Kerstenetzky (2012) e Gonçalves (2013a), Capítulo 7. No que se refere a análises e comparações internacionais úteis sobre distribuição de renda, ver López-Calva & Lustig (2010), OECD (2011) e UNCTAD (2012).

¹⁰ Fernandes (2013) conclui que as intervenções no mercado de câmbio no Brasil no período 1999-2012 foram *determinadas por variáveis como prêmio de risco, desvios do real de sua tendência recente, comparação do desempenho do real com outras moedas semelhantes, volatilidade dos mercados e da própria taxa de câmbio. Este estudo restringe-se a exercícios econométricos e, portanto, negligencia aspectos relativos à Economia Política, ou seja, a relação entre poder e economia (política econômica).*

¹¹ No período 2009-11, a taxa média de retorno sobre o passivo externo brasileiro é 4,1% enquanto a taxa média de remuneração das reservas internacionais é 1,9%. (Gonçalves 2013a, Tabela 6.1, pp.139-140)

¹² No período 2009-11, o custo médio da dívida pública mobiliária federal interna é 11,8% enquanto a taxa média de remuneração das reservas é 1,9%. (Gonçalves (2013a), Tabela 6.2, pp. 141-142)

¹³ O aumento dos recursos do FMI transforma-se em instrumento poderoso de pressão sobre os países em crise para ajustes externos focados nos pagamentos ao sistema financeiro, nas políticas de arrocho fiscal que criam graves problemas econômicos e sociais, e na promoção de agendas que podem aumentar fragilidades e vulnerabilidades dos países em crise. Se a opção é pela solidariedade internacional, o melhor instrumento é a compra de títulos públicos dos países em situações de crise; alternativa esta que, ademais, tem o benefício de retorno financeiro positivo para o país.

¹⁴ Os sete tipos de operações de crédito para as quais o Banco Central informa dados sobre inadimplência são: operações com juros prefixados – conta garantida, operações com juros prefixados – desconto de duplicatas, operações com juros prefixados – capital de giro, operações com juros prefixados – aquisição de bens, operações com juros prefixados – *vendor*, operações

com juros prefixados – *hot money*, e operações com juros prefixados – nota promissória. Dívida total das pessoas jurídicas é o saldo total das operações de crédito (média anual). Para o cálculo do valor constante (2012) o deflator usado é o IPCA. Inadimplência é a estimativa do valor total das operações de crédito para pessoas jurídicas com atraso de pagamento maior do que 90 dias. A estimativa do valor da inadimplência total é calculada aplicando a taxa média de inadimplência dos 7 tipos de operações sobre o valor total das operações de crédito (média anual) para pessoas jurídicas. Ver Gonçalves (2013b).

¹⁵ Salário médio: rendimento médio nominal habitual principal, média das regiões metropolitanas. IBGE, Pesquisa Mensal de Emprego. Renda do trabalhador é a soma dos salários e do rendimento misto bruto. Dados para 2009-2012 são estimativas que se baseiam na relação média constante entre estas remunerações e o PIB (média 2008-09 = 42,1%). IBGE, Contas Nacionais. Taxa de inadimplência: proporção percentual do valor das operações de crédito para pessoas físicas (PF) que têm atrasos superiores a 90 dias.

¹⁶ Trata-se do rendimento médio real habitual – pessoas ocupadas – RMs – calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE/PME). O rendimento médio real efetivo – pessoas ocupadas – RMs – cresceu 11,2% em 2002-12.

¹⁷ Crédito pessoal inclui crédito consignado. “Outras operações” incluem: financiamento imobiliário, cartão de crédito (rotativo e parcelado), adiantamento a depositantes, renegociação de dívidas, desconto de cheques e de recebíveis. Cartão de crédito (rotativo e parcelado) e financiamento imobiliário responderam por 60% e 30%, respectivamente, do valor total de “Outras operações” em 2012. Para este tipo aplicou-se a mesma taxa média de inadimplência dos 4 tipos de operações para os quais o Banco Central divulga dados.

¹⁸ Naturalmente, há redundância nestas estimativas visto que a mesma pessoa pode estar inadimplente em diferentes tipos de operações de crédito. Não se pretende maior rigor com estas estimativas e, sim, destacar o aumento da gravidade do problema de endividamento das famílias durante os governos petistas. A convicção do autor é que os dados subestimam significativamente o número de pessoas efetivamente “negativadas”. Ver Gonçalves (2013b).

¹⁹ No conjunto de 223 países da base de dados da UNCTAD, 113 países têm população inferior a 6 milhões em 2013. Disponível: <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>. Acesso: 30 de abril de 2012.

Alguns problemas (e paradoxos) ligados à internacionalização da economia chinesa

Rémy Herrera*

Resumo

Este artigo procura esclarecer alguns problemas (e paradoxos) que se colocam para a economia chinesa após sua abertura. A internacionalização da China: 1) permanece articulada sobre uma estratégia de desenvolvimento amplamente voltada para o interior e que não foi aplicada sem dificuldades (primeira parte); 2) ela produziu efeitos contraditórios, sobretudo através da exportação de mercadorias e de capitais, sobre os países do Norte assim como sobre os do Sul, que se tratará de desvendar (segunda parte); e 3) refere-se também à moeda nacional – o renminbi –, cuja internacionalização requer certas condições que, se elas vierem a ser reunidas, engendrariam importantes implicações para a ordem monetária e financeira internacional, em vias de reforma, e para o futuro mesmo do sistema econômico chinês, sobre o qual nós propomos uma breve discussão (terceira parte).

Palavras chave: China; desenvolvimento; economia internacional; renminbi; capitalismo; socialismo de mercado.

Classificação JEL: L51, N15, O11, P33, P34.

Introdução

O sucesso aparente da economia chinesa, ou do que se designa a sua “emergência”, que pode ser ilustrado por uma taxa muito elevada de

*Pesquisador do CNRS, UMR 8174, *Centre d'Économie de la Sorbonne*. Tradução do grupo de tradutores do site *O Diário.info*.

crescimento do PIB – a mais alta do mundo em média nas últimas três décadas – e pelo papel de liderança que ela tende a ocupar doravante no grupo dos “BRICS”, também é frequentemente comentado na mídia, bem como na literatura acadêmica contemporânea. Entretanto, um certo “mistério” continua efetivamente a cercar este fenômeno, principalmente porque o conteúdo, as formas e, por vezes, a própria realidade dos debates entre especialistas em assuntos chineses – debates extremamente polêmicos que percorrem todo o espectro político, desde o marxismo ao neoliberalismo –¹ escapa em grande medida aos comentadores ocidentais, os quais devem confiar nas fontes ou informações, na maioria ocidentais, ou limitadas à visão externa da China. A esta dificuldade, juntam-se a incerteza a respeito de certo número de designações (como “emergência”) ou de categorias (começando pelos “BRICS”) utilizados a propósito, mas também pela indefinição persistente na própria qualificação da natureza do sistema atual desse país (“socialismo de mercado” ou “capitalismo à chinesa”, entre outras designações). Incerteza e indefinição – para não falar de confusão – que embaraçam ainda mais as terminologias ideológicas às quais os discursos das autoridades oficiais, sejam chinesas ou ocidentais, recorrem muitas vezes.

É neste estado de coisas que parece estabelecer-se um consenso em torno de certas “evidências” (por exemplo, a China teria um comportamento “imperialista”, sua moeda estaria fortemente desvalorizada, as exportações constituiriam o motor do crescimento de sua economia etc.), que nos permitimos questionar. Este artigo tentará esclarecer (com prudência, e sem pretender escamotear a complexidade do assunto) alguns dos problemas mais difíceis que se colocam à economia chinesa desde sua abertura e inserção no sistema mundial. Pois a internacionalização da China: 1) permanece articulada com uma estratégia de desenvolvimento coerente e orientada para o interior, mas que não foi aplicada suavemente (1ª parte); 2) produziu, especialmente através de exportações de mercadorias e de capitais, efeitos contraditórios, tanto nos países do Norte como do Sul, que trataremos de explicar (2ª parte); e 3) tem a ver igualmente com a moeda nacional (o renminbi), cuja internacionalização requer as condições que, se estiverem reunidas, terão implicações fundamentais para a

ordem monetária e financeira internacional em curso de reforma e para a próprio futuro do sistema econômico chinês, sobre a qual propomos aqui uma breve discussão (3ª parte).

Primeira parte: “emergência”, crescimento e crises

Uma das ideias mais amplamente disseminadas atualmente pretende que a “emergência” da China seja recente; mais precisamente, teria ocorrido logo após a morte de Mao, com a reorientação e a abertura da economia permitida por Deng Xiaoping após o XI Congresso do Partido Comunista Chinês, em 1978. Partindo daí, difundem-se implicitamente os argumentos segundo os quais o país não “emergiu” senão graças a essa inflexão recente, que viu a sua economia estagnar durante o socialismo do período maoísta e decolou assim que se aproximou de uma das variantes do capitalismo. Desde logo ocultam-se três fatos importantes.

O primeiro é que, na realidade, a China “emergiu” como civilização maior e estado-nação unificado há muitos milênios (e não há trinta anos),² até representar uma parte significativa da produção e das trocas mundiais no final do século XVIII.³ O segundo fato é que, se o crescimento econômico acelerou-se indiscutivelmente a partir dos anos 1980 – a ponto de conferir à China, naquela década, um nível de renda *per capita* que, mesmo baixo, a colocava com folga na liderança dos países socialistas, ou das “economias historicamente planejadas”, para usar uma expressão então empregada pelas organizações internacionais –, a taxa de crescimento da produção material líquida foi relativamente elevada durante os dez anos anteriores à decisão de abrir a economia ao sistema mundial. (Marer, Arvay, O’Connor, Schrenk e Swanson, 1992) Esta taxa de crescimento, da ordem dos 6,8% ao ano em média na década de 1970 a 1979, de acordo com as estatísticas do Banco Mundial (expressas em yuans constantes de 1980) foi mais de duas vezes superior ao crescimento do PIB dos EUA durante o mesmo período (que foi de 3,2%, também de acordo com o Banco Mundial).⁴ O terceiro fato a lembrar aqui é que, quando o crescimento na China ultrapassou os 10% em média durante a década de 1980 (contra 3% apenas nos EUA),

o essencial das estruturas e das instituições do socialismo estavam em funcionamento no país.

A “decolagem” da economia chinesa é muitas vezes atribuída à abertura e à mundialização. Mais uma vez, convém acrescentar que – o que raramente é o caso na literatura sobre o tema – isso não teria sido possível sem as conquistas do período precedente, a saber, as da Revolução Socialista. Isso explica em grande medida a posição particular ocupada pela China atualmente no grupo dos países do Sul chamados de “emergentes”. Deve-se principalmente a isto, mas também aos avanços sociais e de infraestrutura realizados, o sucesso de sua industrialização, assim como, e sobretudo, a “eficácia da resposta que foi dada à questão agrária” – a mais fundamental para o país até ao presente. Destaca-se, a este respeito, que a China é um dos raros países no mundo a ter garantido, e a garantir ainda, de direito e de fato, o acesso à terra para a imensa maioria das massas camponesas – o que não tem paralelo entre os seus vizinhos na Ásia, salvo aqueles que também conheceram uma reforma agrária associada a uma revolução, como o Vietnã. É certo que haverá tentativas de retrocesso, como as dos últimos anos, em que se registraram numerosas violações da lei (como as cessões de terras públicas e as expropriações de famílias, por exemplo), embora tenham elas encontrado a resistência tenaz das massas camponesas, muitas vezes organizadas por fora (ou seja, fora do Partido Comunista); isto dá uma idéia da importância crucial da questão do direito de acesso à terra nos debates internos da direção política do país. (Tiejun, 2009)

Afirma-se aqui a impossibilidade compreender a evolução deste país sem colocar no centro da análise o campesinato (que atualmente representa mais de 700 milhões de pessoas). O primeiro constrangimento que a China sofre é o de ter que alimentar 22% da população do planeta a partir de apenas 6% das terras cultiváveis do mundo e de uma superfície cultivada por habitante em zona rural de apenas 0,25 por hectare, contra quase o dobro na Índia, dez vezes mais na França, cem vezes mais nos EUA... Uma das chaves da estratégia que permitiu superar este desafio deve ser buscada na afirmação do direito à terra para o campesinato chinês, a conquista mais preciosa da herança maoista. Se bem que os modos atuais de organização, produção e distribuição do setor agrícola chinês já nada tenham que ver com os do período maoista,

influenciados que foram pelos mecanismos de mercados (inclusive de mercados capitalistas),⁵ o fato é que ainda hoje, lá a propriedade da terra permanece coletiva (muitas vezes sob formas degradadas, muito disseminadas). Eis, a nosso ver, um ponto fundamental que distingue a situação (e o sucesso) da China daquela de outros países “emergentes” de dimensões continentais, como a Índia ou o Brasil, ou regionalmente dominantes, como a África do Sul, para os quais a questão agrária está longe de ter encontrado as condições para a sua resolução, mesmo que parcial.

O peso demográfico (uma população estimada em 1,35 bilhão de habitantes para 2012 e de aproximadamente 1,41 bilhão em 2050) e a imensidão geográfica (com 9,60 milhões de km²) compelem a recusar as tentativas de comparar a China com o único país do mundo que apresenta características semelhantes, no caso, a Índia (1,25 bilhão de habitantes em 2012, e cerca de 1,60 bilhão em 2050, para 3,29 milhões de km²). Ora, em primeira análise, os dados desses dois países permitem fazer uma série de observações gerais. De início, a política de controle de natalidade aplicada na China permitiu à sua população crescer num ritmo muito menos elevado, contrariamente ao que ocorreu na Índia, cuja transição demográfica não está totalmente acabada. Em seguida, a evolução dos níveis do produto nacional bruto das duas economias, que eram mais ou menos equivalentes no momento de sua abertura quase simultânea (Beijing em 1978, Nova Deli em 1984), colocam em evidência uma clara divergência de trajetórias, a favor da China; o produto nacional bruto *per capita* desta última ultrapassou o da Índia logo no começo dos anos 1990. Enfim, a taxa de crescimento da economia chinesa foi sempre superior à da Índia nas últimas três décadas, à exceção dos anos 1981 (muito ligeiramente) e 1989-1990 (por pouco).

Entre os fatores múltiplos e complexos que explicam estas divergências, de ordem histórica, institucional ou política, insistimos, de novo, na importância das diferenças dos regimes de propriedade da terra (privada na Índia, pública na China) nas economias que permanecem, após sua “emergência”, apoiadas em estruturas sociais ainda maioritariamente agrárias: em 2010, 37% da população ativa chinesa era rural (respondendo por cerca de 10% da produção interna),

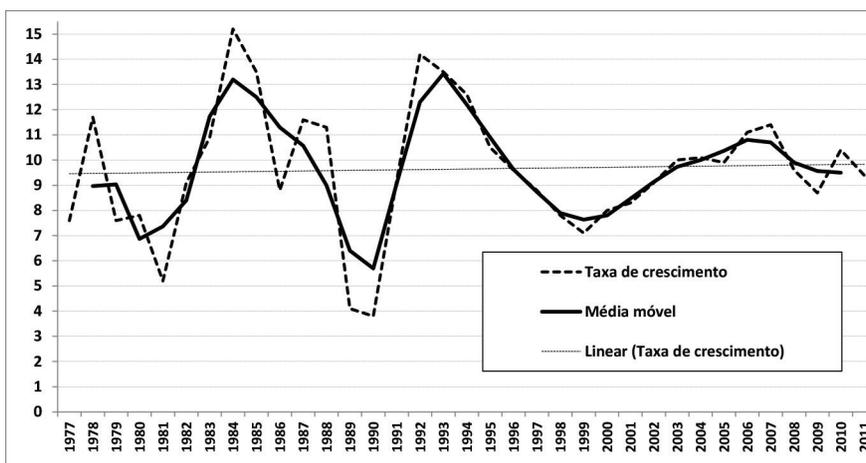
enquanto o setor agrícola ocupava ainda perto de dois terços da produção indiana (para 20% da população total). Na Índia, a liberalização da agricultura fez regiões outrora autossuficientes em relação aos produtos de primeira necessidade, tal como o arroz, passarem para situações de dependência alimentar, agravadas por profundas contradições internas que o país provavelmente não resolverá sem redistribuir a propriedade da terra, reivindicação fundamental do campesinato indiano.

Esta abordagem, destacando o lugar do campesinato na China moderna, à contracorrente da maior parte das interpretações atualmente disponíveis sobre este país, justifica-se igualmente pela contribuição historicamente considerável que o setor agrícola deu ao desenvolvimento da economia no seu conjunto (via enormes transferências de excedentes, materiais e humanos, destinados à industrialização),⁶ mas também pela atenção central e recorrente que as autoridades política levaram às zonas rurais depois de cada diminuição da atividade econômica.

Na verdade, se a economia chinesa registrou um crescimento extremamente rápido do produto interno bruto, cerca de 10% ao ano, em média, acompanhando o aprofundamento do processo de industrialização numa tendência de médio-longo prazo (entre 1978 e 2011), ainda assim ela atravessou períodos de queda na taxa de crescimento, em relação a essa tendência, especialmente em 1979-80, 1989-90, 1993-94, 1997-98 e 2008 (Gráfico 1). Mesmo que o ritmo de crescimento anual tenha permanecido relativamente elevado durante estes períodos (superior a 5% ao ano, exceto em 1990, ou seja, sempre maior que o máximo obtido pelos EUA no mesmo período), essas quedas correspondem ao retorno de crises periódicas na acumulação do capital. (South-South Forum, 2011) Ainda que a volatilidade da taxa de crescimento tenha diminuído com o tempo, os efeitos das crises cíclicas agravaram-se à medida da progressiva financeirização do modelo econômico chinês. Depois do fracasso da “liberalização” dos anos 1989-90, rapidamente interrompida, as intervenções onipresentes do Estado (e do Partido) não pararam de corrigir os desequilíbrios do processo de crescimento, mediante uma expansão maciça das infraestruturas públicas (sobretudo nas zonas rurais), da promoção de polos urbanos de dimensão intermediária para o interior do país ou a adoção de políticas favoráveis à população agrícola (estratégia chamada de

“San Nong”)⁷... Assim, em resposta à crise de 2008, os rendimentos líquidos das famílias rurais aumentaram significativamente, em termos reais e *per capita*, mais rapidamente que os dos aglomerados urbanos (10,9% em 2010, 11,4% em 2011 e 13,0%, previstos para 2012, face a 8,0%, 8,5% e 10,0%, respectivamente). (CEIC, 2012)

Gráfico 1. Taxa de crescimento do produto interno bruto da China entre 1977 e 2011(em percentuais, expressos em termos reais)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do *National Bureau of Statistics* (diversos anos).

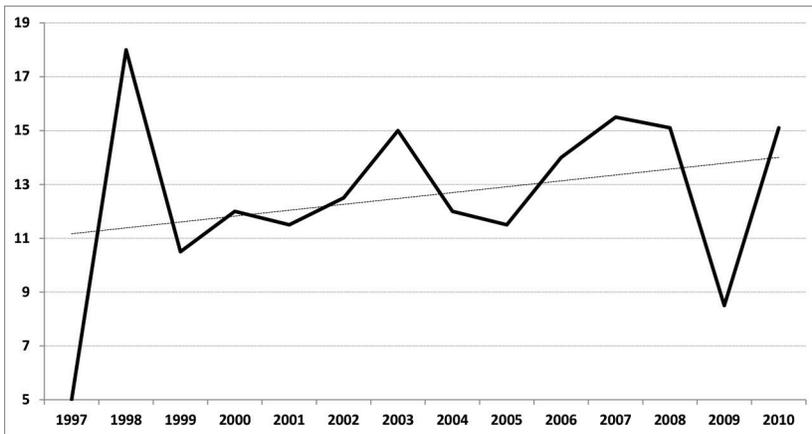
Segunda parte. Exportações, taxa de câmbio e “imperialismo”

Um elemento muitas vezes utilizado para caracterizar a internacionalização da economia chinesa é o dinamismo de suas exportações de mercadorias, cuja expansão desde os anos 1990, e sobretudo 2000, desenha uma curva de crescimento exponencial, somente interrompida pelo impacto da crise mundial de 2008-2009. Com isso conclui-se, às vezes um pouco rápido demais, que as exportações de bens e serviços viriam a ser o principal motor do país. Fica esquecido assim que a estratégia de desenvolvimento, pensada e aplicada regularmente e com pragmatismo pelos dirigentes chineses apoia-se num modelo relativamente mais autocentrado e mais coerente do que

em todas as outras economias do Sul (e do Leste). Modelo, oficialmente denominado de “socialismo de mercado com características chinesas”, que responde – é esse um dos “segredos” do seu desempenho nos mercados mundiais, sem ofensa para os neoliberais – pela manutenção de um setor estatal muito forte (na energia, nas telecomunicações, nos transportes, nos materiais de base ou semiacabados, na construção, mas igualmente no sistema financeiro), com papel dinamizador do conjunto da economia, especialmente para as inúmeras pequenas e médias empresas privadas que compõem o tecido industrial local.⁸

Fundamentalmente, a grande maioria dos empresários chineses dos setores manufatureiros se interessa antes de tudo pelos mercados internos para a sua produção. É, sobretudo, a expansão da demanda doméstica observada nestes últimos anos, estimulada por um consumo das famílias em forte elevação e sustentada por despesas de capital do Estado muito ativas (principalmente nos investimentos em infraestrutura), que imprime otimismo a seus planos de investimentos. Ademais, o ritmo acelerado dos ganhos de produtividade do trabalho (que foram em média de 5,2% entre 1980 e 1995, de 6,7% entre 1995 e 2005 e de 9,7 entre 2005 e 2010),⁹ seguindo um esquema que evoluiu desde o “*made in China*” ao “*made by China*”,¹⁰ tornou possível o aumento extremamente rápido dos salários industriais expressos em termos reais (Gráfico 2), sem que o aumento dos custos do trabalho chinês prejudicasse a competitividade em relação a outros concorrentes do Sul (da Coreia do Sul ao México). As exportações – assim como os investimentos diretos estrangeiros, pois mais da metade das exportações ainda são de fato de empresas estrangeiras implantadas na China – desempenham primordialmente um papel suplementar; o que permite compreender que, no ano passado, sua contribuição líquida negativa para o crescimento do PIB (-5,8%) não tenha prejudicado o dinamismo deste último (com mais de 10%), nem o aumento das margens de lucro das empresas. (Kroeber, 2011)

Gráfico 2. Crescimento anual dos salários industriais em termos reais na China (1997-2010) (percentual)



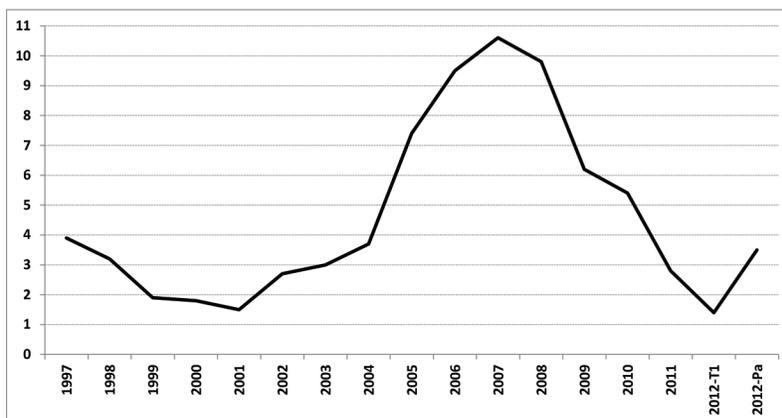
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do CEIC (diversos anos).

No entanto, a tendência ascendente das exportações em longo período sobre a qual se apoia, em parte – mas apenas em parte –, o modelo de crescimento da China é suficiente para garantir um ponto de tensão suplementar nas relações econômicas internacionais atuais. A moeda chinesa, o renminbi (cuja unidade monetária é o yuan), estaria fortemente desvalorizada segundo se lê nos relatórios de estabelecimentos bancários ocidentais e de organizações internacionais, bem como na mídia, que alegam ainda que reside aí a origem dos persistentes déficits comerciais bilaterais com a maior parte das economias do Norte, com os EUA à frente.¹¹ As estimativas geralmente aceitas consideram uma subavaliação da ordem de 15 a 50%. Deste modo, as pressões no sentido de uma valorização do renminbi face ao dólar, exercidas continuamente por Washington – com a ajuda dos governos da União Europeia –, certamente encontram a resistência de Beijing; mesmo assim resultaram em várias revalorizações da moeda chinesa ao longo da década passada (a última em abril de 2012, depois daquela de julho de 2005). Assim, entre o verão de 2005 (depois que as autoridades monetárias chinesas decidiram não relacionar as flutuações da sua moeda ao dólar) e março de 2012, o renminbi foi valorizado em 32%, em termos reais, em relação à moeda-chave internacional. Há pouco tempo, o Tesouro dos EUA

declarou ter registrado um enfraquecimento do dólar face ao renminbi de cerca de 40% depois do início de 2005. Apesar de tudo, o *leitmotiv* foi retomado: os produtos exportados pela China, com baixos preços por causa dos custos do trabalho relativamente pouco elevados, tornar-se-iam ainda mais competitivos junto dos mercados mundiais por uma moeda artificialmente desvalorizada...

É sabido que as discussões sobre o “valor justo” das moedas (por exemplo, sobre as taxas de câmbio efetivas entre as várias moedas) são polêmicas, particularmente quando se articulam com argumentos que apoiam as tomadas de decisão de políticas externas, nomeadamente comerciais e monetárias. No entanto, dentre os critérios utilizados nesta questão, a relação entre o saldo do balanço de pagamentos em conta corrente e o PIB parece ser o que obtém hoje maior sucesso junto aos especialistas que aconselham o Governo dos EUA. Assim, o referencial usado para definir a taxa de câmbio dita “de equilíbrio” seria um déficit ou superávit no balanço de pagamentos em conta corrente em relação ao PIB compreendido entre $\pm 3\%$ ou 4% . Ora, se aplicássemos tal critério ao caso da China, marcado pela importância determinante das relações bilaterais com os EUA, constataríamos que a relação da China mudou de mais de 10% em 2007 ($10,6\%$ exatamente) para menos de 3% em 2011 ($2,8\%$) e para $1,4\%$ apenas no primeiro trimestre de 2012 (Gráfico 3). As previsões para o resto do ano de 2012 se estabelecem logo abaixo de $3,5\%$, permitindo supor que este critério continuará a ser respeitado num futuro próximo.¹² Em consequência, a “forte desvalorização” do renminbi não salta realmente aos olhos – contrariamente à deterioração dos termos de intercâmbio na China – a partir do momento em que se reporta a uma das referências mais utilizadas pela própria administração dos EUA. Isso não impediu os EUA, apesar dos desequilíbrios externos (e internos) que caracterizam a sua economia, de prosseguir naquilo que muitos observadores chamam de “guerra das moedas”, através da depreciação do dólar nos mercados cambiais e de procurar impor à Beijing os termos do que parece ser uma “capitulação”,¹³ da qual uma das implicações imediatas é a desvalorização líquida das gigantescas reservas em divisas da China, ainda majoritariamente em dólar (mais de 60% no final de 2011, contra menos de 30% em Euro). Mas por quanto tempo ainda?

Gráfico 3. Razão entre o saldo de transações correntes / produto interno bruto da China (1997-2012) (percentuais)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do *National Bureau of Statistics* (diversos anos).

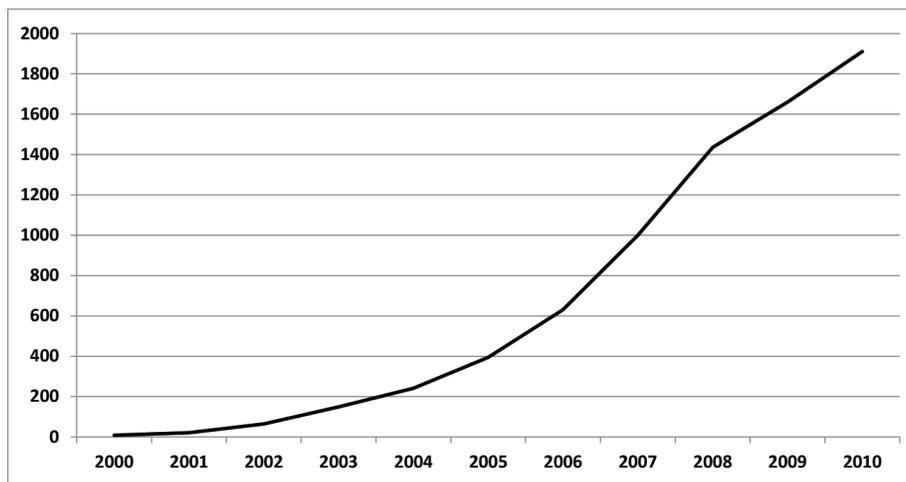
Nota: 2012-T1: primeiro trimestre de 2012 (realizado); 2012-Pa = previsão anual para o ano 2012.

Outro ataque frequentemente dirigido à China denuncia seu comportamento “imperialista”.¹⁴ Esta crítica é suscitada não apenas por sua pujança comercial, mas igualmente pela evolução impressionante das suas exportações de capital (Gráfico 4), que assumem um papel incontornável nos planos de refinanciamento do Tesouro dos EUA, bem como nos negócios de reestruturação das dívidas soberanas da Europa.¹⁵ Ela alimenta-se também de reações nem sempre positivas (nem mesmo objetivas, mas muito disseminadas pela mídia ocidental) face à penetração da China, desde o início dos anos 2000, em várias economias do Sul, especialmente na África. Para o ano de 2010, por exemplo, uns 100 bilhões de dólares de contratos comerciais haviam sido assinados entre Beijing e o conjunto de países do continente africano, dez vezes mais que uma década antes. (UBS, 2012) Ainda que dificilmente quantificáveis, as estimativas do estoque de investimentos diretos chineses na África poderiam exceder os 120 bilhões de dólares. (Yoshino, 2008) Neste momento, este continente representa perto de um terço do fornecimento total de hidrocarbonetos para a China (Angola destronou recentemente a Arábia Saudita como primeiro fornecedor de

petróleo). Os bancos chineses, a começar por um dos mais poderosos, o Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), entraram com força na estrutura de capital dos estabelecimentos bancários africanos, inclusive na África do Sul. Mas os fenômenos mais visíveis foram os compromissos financeiros da China nos setores de infraestrutura para as redes de eletricidade, de comunicações e transportes. Assim, para além das diferenças regionais, o fato marcante é que a China tornou-se para África (assim como para os outros continentes do Sul) um parceiro econômico e político maior.

Esta penetração alimentou críticas, já o dissemos, em alguns casos fundamentadas, em outros não, do Norte, mas também na África, onde os comerciantes ou intermediários influentes são os que se queixam mais frequentemente do “perigo amarelo”. No entanto, a grande maioria das elites, bem como uma grande maioria das camadas populares, foram além do protesto para ali descobrir vantagens. Apesar dos múltiplos problemas reais, que poderiam ser superados por uma utilização mais bem controlada das ferramentas da política econômica à disposição dos Estados, estas novas relações, certamente complexas e cheias de contradições, constituem uma oportunidade para a África aproveitar, em nossa opinião. A recuperação da taxa de crescimento dos países africanos entre 2000 e 2007 (até a crise mundial) não será provavelmente estranha ao dinamismo comercial com a China durante esse período. Os efeitos positivos deste último passam por canais variados: o impulso comercial em volume e em valor (pois a forte procura chinesa e a competição entre os países clientes fazem subir os preços dos bens exportados); a construção de infraestruturas (uma parte dos contratos prevê a troca de recursos naturais por obras públicas); o alívio do fardo da dívida (graças aos empréstimos chineses concedidos a taxas de juro muito baixas)... mas este intercâmbio é, também, seguramente interessante para a própria China, que tem acesso aos recursos estratégicos indispensáveis para sustentar seu crescimento (petróleo, minerais, e metais preciosos...) e que encontra a oportunidade de aqui estabelecer contratos para sua mão-de-obra excedente.

Gráfico 4. Exportações de capital financeiro acumulado da China ao mundo de 2000 a 2010 (em bilhões de dólares)



Fonte: Elaboração do autor, a partir dos dados do IMF [FMI] (diversos anos).

Estes intercâmbios entre a China e a África seriam justos para todos? A substituição dos “médicos de pés descalços” da revolução maoista por empresários eficazes, mas acima de tudo sedentos por lucro não se fez sem uma mudança radical de valores. Mas a atenuação dos laços de dependência dos países do Sul face aos do Norte pode produzir um estímulo para os primeiros. Contra os apologistas do livre mercado, o funcionamento da esfera da circulação mercantil no sistema mundial realmente existente demonstrou que ali intervêm relações de forças intercaladas (de países, de classes etc.). Do ponto de vista chinês, partilhado por certos governantes do Sul, cada vez mais numerosos, uma das soluções para os desequilíbrios entre o Norte e o Sul passaria pelo aumento da cooperação entre os países do Sul, a todos os níveis (comercial, energético, tecnológico etc.). Mas ainda é preciso que as relações entre os países do Sul libertem-se dos problemas que tantas vezes caracterizam as relações entre Norte e Sul. Seria aceitável que um país do Sul pudesse se comportar diante de outro como uma potência dominante, ou exercer pressão pela despossessão de recursos naturais e pela destruição do meio-ambiente?

Terceira parte. Reformas financeiras, internacionalização do renminbi e os “BRICS”

No que se refere especificamente ao sistema financeiro chinês, muitas vezes julgado obsoleto, uma ideia muito difundida é a de que sua modernização, graças a um reforço dos mercados financeiros, seria necessária para o desenvolvimento do conjunto da economia. Citemos aqui, a título de exemplo, o que disse Mishkin (2010), professor de finanças na Universidade de Columbia e antigo membro do Conselho de Governadores do Sistema de Reserva Federal dos EUA de 2006 a 2008.¹⁶ A partir de um raciocínio que se apoia nos postulados da eficiência dos mercados financeiros e da sua superioridade na alocação do capital, ele observou segundo sua ótica o que considera o “paradoxo” do sistema financeiro desse país: a China caminha rapidamente para um estatuto de superpotência (prova-o a taxa de crescimento de seu PIB), em que se pese o fato de que o desenvolvimento de seu setor financeiro estaria “ainda muito atrasado”. “Atrasado” significa: um sistema jurídico fracassado, dificuldades para fazer respeitar os contratos, uma contabilidade laxista, a escassez de informação sobre credores, uma regulamentação bancária incompleta e, sobretudo, o peso dominante dos bancos nacionalizados... Isso leva-o a insistir nas incertezas que continuam a cercar o futuro desta economia, não obstante certos “progressos” (privatizações parciais de bancos do Estado, reformas dos contratos, legislação sobre falências etc.), condicionada pela modernização financeira. Mishkin ousa fazer um paralelo entre a China de hoje e a URSS dos anos 1950-1960, que teria “características comparáveis” em termos de ritmo de acumulação do capital, permitida por uma taxa de poupança elevada e pela transferência de população ativa do setor agrícola de subsistência para as atividades industriais capitalistas e de maior produtividade. A incapacidade que a URSS demonstrou para reformar as suas estruturas e pôr no seu lugar instituições, principalmente financeiras, necessárias ao desenvolvimento, não estaria a espreitar a China atual? “Para passar a uma fase mais avançada de desenvolvimento, [a China] precisa de uma alocação de capital mais eficaz, o que exige um reforço do sistema financeiro”, escreve ele. E Mishkin acrescenta: “Os dirigentes chineses estão bem conscientes do desafio”. (Mishkin, 2010, p.252-253)

E se aquilo que se acredita que seja desejável para a China (ou para os EUA nas suas relações com a China) não fosse aquilo que os seus governantes buscam? Dito de outro modo: estes últimos, que majoritariamente ainda se reivindicam a favor “socialismo”, não teriam objetivos diferentes daqueles que muitos no Ocidente tanto lhes atribuem, até mesmo a “modernização” do setor financeiro? Certamente, às reformas do sistema financeiro chinês, que se aceleraram a partir de 2005 e tomaram a forma de uma abertura do capital dos grandes bancos do Estado e da criação de bolsas de valores, seguiram àquelas das empresas públicas, que foram progressivamente autonomizadas em relação às orientações do Plano, transformadas em sociedades por ações e estimuladas a adotarem os critérios de gestão dos mercados, a inspirar-se nos métodos financeiros do mercado e a desenvolverem as suas parcerias com os investidores externos. Assim, o lançamento na bolsa dos maiores bancos chineses (como o Bank of China, o Industrial and Commercial Bank of China e o China Construction Bank) foi precedida pela entrada de instituições estrangeiras estratégicas na estrutura do seu capital (respectivamente, a Golden Sachs, a UBS e o Bank of America), que promoveram a “aprendizagem” da *corporate governance*. (UBS, 2012) No entanto, o sistema de financiamento da economia chinesa mantém-se ainda hoje largamente “indireto” e fundado sobre a intermediação bancária – mesmo tendendo a afastar-se, muito rapidamente, do motivo apresentado pelas autoridades políticas para encontrar certo “equilíbrio” entre os modelos de financiamento pela expansão dos mercados financeiros e através do recurso ao crédito bancário. (Andréani & Herrera, 2013).

Os argumentos formulados por Mishkin, e, com ele, tantos outros autores no Ocidente, sobre a “repressão financeira” que caracterizaria o modelo chinês encontram adeptos na China, onde não faltam economistas ou responsáveis políticos que consideram que tal “modernização” é desejável, senão inevitável. Alguns argumentaram que a importância do crédito bancário no sistema de financiamento da economia chinesa encontraria sua base em razões de ordem jurídica (direito comercial inadequado ou mal aplicado), cultural (tradição confuciana mobilizadora de relações pessoais em vez de contratos) e social (“conservadorismo” e aversão pelo risco).¹⁷ Talvez não devamos confundir “modernização”

com adoção da via capitalista, ou de uma das suas variantes, o que implicaria de fato a renúncia ao projeto socialista. Ora, está longe de estar claro que uma escolha em favor da finança de mercado tenha sido definitivamente feita, tanto que permanecem maciças as intervenções das autoridades financeiras no sistema financeiro e continua perceptível o pragmatismo do seu processo, procedendo através de golpes ou avanços e recuos em um contexto de integração do país no sistema mundial, ainda mais profundo e contraditório. É sobretudo o caso em cada período de redução do crescimento econômico, como depois de 2007, marcado por uma ativação dos créditos bancários lançados para corrigir as falhas da finança. Deve-se recordar que os bancos que, por volta dos anos 1990, se aventuraram nas operações financeiras e em outras áreas afins (seguros, imobiliário etc.) já haviam sido proibidos de fazê-lo entre 1992 e 1995, em consequência das perturbações que se seguiram à crise de 1989-1991, ainda que posteriormente tenham sido novamente autorizados a realizar “operações mistas” (combinando crédito bancário e mercados financeiros). E, mais recentemente, as autoridades chinesas viram-se obrigadas, por necessidade, a reagir muito firmemente a fim de limitar as consequências desestabilizadoras da crise global, principalmente no âmbito social, fazendo evoluir o quadro institucional existente, dotando-se de instrumentos poderosos de controle e consolidando a sua estratégia de desenvolvimento nacional. (South-South Forum, 2011)

A tese da “eficiência dos mercados financeiros”, evocada anteriormente, tem muitos adeptos na China, como o testemunham os apelos a uma reforma em profundidade da ordem monetária e financeira mundial, regularmente lançados pelos dirigentes políticos do país. Estes últimos estão certamente conscientes das disfuncionalidades estruturais dos mercados financeiros – sujeitos auto-proclamados da história, instigados pelas fugas miméticas sem força restauradora, versados nas profecias auto-realizadoras e gangrenados pelas práticas especulativas que os desviam da função de instrumento de cobertura. Eles conhecem também os defeitos, mas sobretudo as vantagens da intermediação bancária, e conservam grande parte do sistema bancário (cujo funcionamento está seguramente melhorando) sob o controle do Estado. Estão igualmente relutantes a abandonar o modelo chamado

de “banco universal”, preferindo orientar-se em direção a um esquema que tolere as operações mistas, efetuadas nas filiais especializadas, separadas do resto da holding (pública) e colocadas sob vigilância da Comissão de Regulação Bancária.

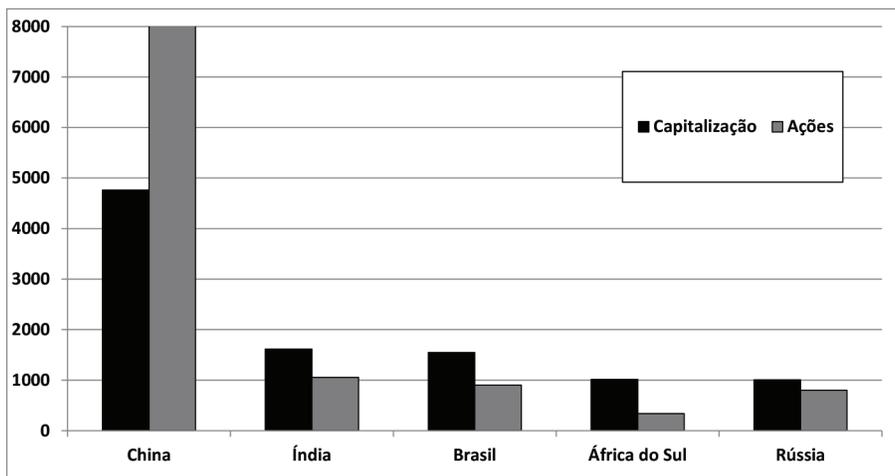
Por outro lado, as taxas de juros em seu conjunto permanecem ainda amplamente administradas, apesar das reformas instituídas – recentemente aceleradas no sentido da liberalização. Para aquelas que foram liberalizadas (sobre as obrigações emitidas pelas instituições financeiras, por exemplo), a oferta de crédito mantém-se fortemente controlada pelo Banco Central, principalmente através de um dispositivo de reservas obrigatórias. Não se deve esquecer o relaxamento progressivo das restrições que são impostas aos estabelecimentos bancários para a fixação das taxas sobre os depósitos (que podem hoje exceder em 10% as do Banco Central contra as margens de manobra que vão até 20% abaixo das taxas centrais para os créditos). Historicamente, também, as autoridades financeiras reduziram voluntariamente ao mínimo a remuneração dos depósitos (sempre seguindo o ritmo da inflação e às vezes mesmo abaixo de zero) – o que não fez cair, justo ao contrário, a taxa extraordinariamente elevada de poupança nacional. (Aglietta e Lemoine, 2010) Limitar a excessiva facilidade dos bancos a disporem de uma poupança a juros baixos e frear a tendência à liberalização das taxas de juro não é, em si, uma má opção. Isso, considerando as catástrofes financeiras em cadeia observadas depois de 2007 em escala mundial e a ineficácia crescente dos bancos centrais ocidentais para manterem o controle sobre suas políticas através das taxas de juros. Submetidas que estão ao comando dos oligopólios financeiros e *de facto* incapazes de reativarem o investimento produtivo, ou de fazer respeitar as regras de prudência elementares (em matéria de fundos próprios ou de *trading* de produtos derivados). Depois da eclosão da crise e da identificação dos riscos sistêmicos, como os de uma derrocada do dólar ou de um colapso do sistema financeiro global, colocou-se a questão da oportunidade de uma internacionalização do renminbi, para fazer dela uma das moedas de reserva internacional. Em março de 2012, o Japão, segundo país detentor de títulos do Tesouro dos EUA, depois da China, tornou-se assim o primeiro país do Norte a adquirir obrigações de Estado chinesas em renminbi.¹⁸

A convergência para tal objetivo exigiria a adoção de uma série de condições muito estritas. Entre estas figura, em primeiro lugar, uma dimensão crítica que a economia deve atingir, em termos dos níveis de produção interna e capacidade de exportação, a fim de justificar a internacionalização da moeda nacional. É o caso hoje, evidentemente, dado que a China está colocada no segundo lugar a nível mundial quanto ao PIB, atrás dos EUA, e numa posição intermediária entre os dois e o conjunto dos países da zona euro para as exportações de bens e serviços. Outra condição é a reorientação das políticas macroeconômicas de modo que permita assegurar a “confiança” dos mercados financeiros globalizados, particularmente em relação à luta contra a inflação, à limitação do endividamento público e à estabilidade da taxa de câmbio. Este critério parece ter sido igualmente cumprido, na medida em que a adoção de medidas antiinflacionárias, de controle das contas públicas e da evolução do renminbi deu seus frutos nos últimos anos. Entretanto, mesmo que as pressões inflacionárias continuem sendo um perigo real para a evolução da economia chinesa, o índice de estabilidade dos preços calculado é claramente melhor na China do que nos outros países do “BRICS”. O endividamento das administrações públicas, *lato sensu*, foi contido em níveis muito menos elevados do que na maioria dos países ocidentais. (World Bank, diversos anos) Quanto aos índices de variabilidade da moeda nacional, medidos segundo diferentes métodos, eles tendem a mostrar um renminbi relativamente menos instável que o real, a rúpia, o rublo e o rand.

Mas isto não é tudo. Uma exigência suplementar, *sine qua non*, para internacionalizar a moeda chinesa seria – combinada com o desenvolvimento das bolsas de valores (Gráfico 5) – a abertura de conta de capital e a flexibilização da taxa de câmbio, o que implicaria uma integração ainda mais avançada dos mercados financeiros chineses no capitalismo mundial. A este respeito, deve-se reconhecer que, apesar da adoção generalizada de mecanismos de mercado em matéria de política monetária e do alívio progressivo das regulamentações relativas à conta de capital e à determinação da paridade do renminbi, as autoridades monetárias continuam a dispor de poderosos instrumentos de controle. Ainda assim, e sem estar totalmente ausente desses mercados, a utilização do renminbi continua a ser extremamente limitada no comércio de

derivativos “*over-the-counter*”, e relativamente concentrada em ferramentas clássicas de cobertura, maioritariamente do tipo *forwards*.¹⁹

Gráfico 5. Capitalização de mercado e transações com ações dos “BRICS” em 2010 (em bilhões de dólares)



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados do *World Bank* [Banco Mundial] (2011).

A internacionalização do renminbi, cujas condições parecem quase reunidas, certamente traria vantagens para a China; a começar por um direito de senhoria, como para os EUA. No entanto, tal orientação de fundo significaria, em nossa opinião, uma submissão prejudicial do país à alta finança mundialmente dominante, por conseguinte uma perda relativa de controle sobre a política monetária. Como poderia a China – que se tornou uma superpotência, mas não tem a hegemonia do sistema global, cuja moeda nacional seria também a moeda-chave mundial – tirar proveito de um renminbi internacionalizado sem ser constrangida a pagar um custo associado muito caro, em espécie: a fragmentação do pleno exercício da sua soberania nacional e, de fato, o abandono de uma estratégia de desenvolvimento autônoma? Neste momento, na própria China, as pressões são muito fortes a favor da liberalização dos mercados financeiros, defendida por muitos economistas e políticos (principalmente em Xangai), mas elas podem ser atenuadas pelos discursos oficiais que asseguram o controle do processo de “reforma”

em curso e a necessidade de “modernização” do sistema financeiro com o propósito da internacionalização do renminbi. Estas pressões, entretanto, tornam-se preocupantes porque convergem exatamente para as recomendações oferecidas para a China pelos especialistas do Fundo Monetário Internacional ou certos líderes neoliberais ocidentais – à imagem do ex-presidente francês M. Nicolas Sarkozy que, na reunião do G-20, em Cannes, em Novembro de 2011, pediu que a China adotasse o neoliberalismo e que o renminbi fosse incorporado à cesta de moedas dos Direitos Especiais de Saque (DES). (Prasad e Lei, 2012) O fato de que os dirigentes chineses mostrem-se em geral mais divididos e prudentes sobre este assunto indica que, por detrás do discurso político, estão conscientes não apenas dos benefícios, mas também e sobretudo dos perigos que implicariam para o futuro do “socialismo de mercado” a convergência no sentido de um renminbi internacionalizado.

Por ora, a China escolheu reforçar suas parcerias estratégicas com seus vizinhos (em particular no quadro do grupo de Xangai), bem como com os outros “BRICS”. Teve-se assim, em 29 de Março de 2012, em Nova Delhi, a IV Cúpula dos BRICS sobre o tema “Parcerias pela Estabilidade, Segurança e Prosperidade Mundiais”. Dela participaram, com grandes delegações, os Chefes de Estado ou de Governo implicados (Hu Jintao, Manmohan Singh, Dimitri Medvedev, Dilma Roussef e Jacob Zuma), representando, juntos, 45% da população do planeta, PIB’s acumulados praticamente equivalentes ao dos EUA e dois terços do crescimento mundial. Esta cúpula terminou com um forte consenso que revelou a vontade unânime das cinco potências de ultrapassar algumas das principais questões controversas e de melhor coordenar as suas posições na cena internacional, a fim de defender uma representação ampliada dos países em desenvolvimento no seio das instâncias das Nações Unidas e a ideia de uma reforma da ordem internacional (mensagem que esteve no âmago do discurso da delegação chinesa).

No plano econômico, a manifestação mais visível desta aproximação foi o “Ponto 13” da “Declaração de Nova Delhi” (que tem 50 pontos): o anúncio da constituição de uma equipe, subordinada à autoridade dos cinco ministros das finanças, tendo como missão explorar as condições de exequibilidade e viabilidade de uma nova

instituição multilateral de crédito que seria gerida pelos “BRICS” e cuja criação poderia ser anunciada na próxima cúpula em 2013. Este banco de desenvolvimento, principalmente destinado a mobilizar recursos para o financiamento de infraestrutura e projetos de desenvolvimento sustentável nos países do Sul – mas também do Leste e possivelmente do Norte – inscreve-se numa lógica de busca de respostas coordenadas frente à crise sistêmica atual e de autonomização das decisões dos governos dos “BRICS” em relação às “soluções” propostas pelas organizações financeiras internacionais. Um dos objetivos visados é também o de reduzir a importância do dólar enquanto moeda internacional de pagamento e reserva; e um dos meios que permitem alcançar este objetivo é a promoção do comércio bilateral em moedas locais e a facilitação da conexão de suas bolsas de valores. Como é evidente, a reação da maior parte dos comentaristas e especialistas ocidentais (que frequentemente contentam-se em relembrar a “qualidade dos serviços” prestados pelas organizações financeiras existentes e de criticarem uma “falta de competência dos BRICS” em matéria de empréstimos ao desenvolvimento) não estiveram à altura do acontecimento, que anuncia a construção de um mundo multipolar. (Arrighi, 2009)

Conclusão

Neste artigo, não tivemos a pretensão de abordar a delicada questão da natureza do sistema político-econômico chinês atual, que merece um tratamento aprofundado e à parte. Pois as designações tradicionais de “socialismo de mercado” e de “capitalismo de Estado” permitem, pelas suas próprias contradições, fechar um pouco o leque de possibilidades entre os pólos extremos do “socialismo” e do “capitalismo”; mas deixam bem clara a margem de indefinição de uma mistura de formas institucionais única no mundo, cujo sucesso tende a erigi-la em “modelo”. Contudo, o que é certo é que o futuro deste sistema permanece amplamente indeterminado, por causas de sua própria dinâmica, mas também porque o capitalismo dos oligopólios financeiros do Norte parece entrar cada vez mais frontalmente em conflito com ele – apesar da sua estreita interdependência.

As relações que existem entre, por um lado, o poder exercido pelo aparelho de um Partido que se diz ainda “comunista” e o bloco social sobre o qual se apoia (as classes médias que se beneficiam do desenvolvimento em curso, mas também os empresários privados) e, por outro lado, as massas operárias e camponesas, são singulares e complexas. Sua evolução, no sentido de uma restauração capitalista ou, pelo contrário, da reativação de um compromisso social mais favorável às classes populares, em ligação com o conteúdo de certas formas de democratização do país, abre perspectivas de confrontos de grande escala entre as forças políticas existentes, bem como de trajetórias divergentes das estruturas da economia chinesa.

Há ainda uma questão que persiste: como as elites dirigentes chinesas, cuja legitimidade tornou-se consideravelmente reforçada pelo crescimento econômico e pelos múltiplos benefícios que ele proporciona, conseguiriam encontrar as novas modalidades que lhes permitissem confirmar o extraordinário desenvolvimento do país sem se apoiar de uma forma ou de outra sobre uma transformação da relação interna de forças em favor das classes populares? Quer dizer, sem uma reorientação, em profundidade, do “projeto nacional” visando conceder maior prioridade às políticas sociais – por que não dizer socialistas? Dito de outro modo, a escolha da via “capitalista”, francamente assumida pelas elites dirigentes, que conduziria muito provavelmente a quebrar o equilíbrio dinâmico tão particular que caracteriza a evolução do sistema político e à perda de controle sobre as contradições no crescimento não será o meio mais seguro de garantir o fracasso da estratégia decidida até aqui?

De maneira ainda mais geral, em um contexto em que as condições hoje reunidas para que uma das consequências maiores da crise sistêmica do sistema mundial seja a acentuação do confronto Norte-Sul. (Herrera, 2010) Surge ainda outra interrogação, ou preocupação: que atitude os EUA adotarão, no plano político e estratégico, aí incluindo um ponto de vista militar, face à crescente força dos países “emergentes” e, entre estes, os “BRICS”, que trazem em primeiro lugar do ranking a República Popular da China? Porque o fato é que Washington conhece, nesta questão, os pontos fracos da nova superpotência, desde a assim-chamada “Taipei Chinesa” até as províncias com populações muçulmanas do Noroeste, passando por Lhassa e Xizang.

Abstract

The present article is an attempt to explain some problems (and paradoxes) of the Chinese economy since its opening. China's internationalization: 1) remains articulated to a development strategy mainly orientated towards the inner economy, but that has not been implemented without difficulties (1st part); 2) has produced, especially through the exports of merchandises and capital, contradictory effects on the Northern and Southern countries (2nd part); and 3) concerns also the internationalization of the national currency – renminbi –, requiring conditions that, if they are achieved, would generate fundamental implications to be discussed, both for the actual international monetary and financial order and for the future trajectory of the Chinese economic system itself.

Key words: China; development; international economy; renminbi, capitalism; market socialism.

Bibliografia

- AGLIETTA, Michel & LEMOINE, Françoise. “La nouvelle frontière de l'économie chinoise”. In: CEPII (dir.), *L'Économie mondiale 2011*, pp.32-49, Paris: La Découverte, 2010.
- ANDRÉANI, Tony & HERRERA, Rémy. “Système financier et socialisme de marché à la chinoise”. *La Pensée*, n.373, p.65-76, Janvier/mars, 2013.
- ARRIGHI, Giovanni. *Adam Smith in Beijing – lineages of the Twenty-First Century*. London: Verso, 2009.
- BAIROCH, Paul. *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*. Paris: La Découverte, 1999.
- BOYER, Robert. How does China's growth and innovation strategy affect the World Economy? Danish Institute for International Studies, 2010, *mimeo*.
- CEIC. *China premium database – macroeconomic, industry and financial time-series databases for global emerging and developed markets*. Beijing: CEIC Data Company, diversos anos.
- CHANDRA, Nirmal Kumar. “La Chine et l'Inde: convergence entre la croissance économique et les tensions sociales?”, *Recherches internationales*, n.86, avril-juin, 2009.

- CHAUMET, Jean-Marc & POUCH, Thierry (2012), “ La Chine au risque de la dépendance alimentaire”, *OCL*, 19(5): pp.290–298, 2012.
- CHI, Tsui. *Histoire de la Chine et de la civilisation chinoise*. Paris: Payot, 1949.
- CRÉDIT SUISSE. *China Market Strategy*, february, 2012. Acessado em https://doc.research-and-analytics.csfb.com/docView?language=ENG&source=ulg&format=PDF&document_id=951273261&serialid=qr%2F%2B5nkoSxzwir2xSPIWj5eauRBAJZkDfE5fLOZzo uc%3D, último acesso janeiro de 2014.
- DUFOUR, Jean-François. *Made by China – les Secrets d’une conquête industrielle*. Paris: Dunod, 2012.
- HERRERA, Rémy. “Reflections on the current crisis and its effects”, *Economic and Political Weekly*, vol.XLVII, n.9, pp.62-71, 2012.
- _____. *Un autre capitalisme n’est pas possible*. Paris, Syllepse, 2010.
- IMF. *International Financial Statistics*, Washington D.C., diversos anos.
- KROEBER, Arthur. *China’s next decade, China Economic Quarterly*, Dragonomics Research & Advisory, february , 2011.
- LAU, Kin Chi & HUANG, Ping, *China reflected*, Asian Regional Exchange for New Alternatives Editions, Hong Kong, 2003.
- LIN, Chun. *The Transformation of Chinese socialism*. Durham: Duke University Press, 2006.
- MARER, Paul, ARVAY, Janos, O’CONNOR, John, SCHRENK, Martin e SWANSON, Daniel. *Historically planned economies – a guide to the data*. Washington D.C.: World Bank Editions, 1992.
- MISHKIN, Frederic. *Monnaie, banque et marchés financiers*, 9^e édition. Paris: Pearson, 2010.
- NAKATANI, Paulo & HERRERA, Rémy. “Critique des politiques anticrise orthodoxes”, *La Pensée*, n.360, pp.31-42., 2009.
- NATIONAL BUREAU OF STATISTICS. *China Statistical Yearbooks*, Beijing, diversos anos.
- PRASAD, Eswar e LEI, (Sandy) Ye. *The renminbi’s role in the global monetary system*. Global Economy and Development at Brookings, february, 2012. Acessado em http://www.brookings.edu/~media/research/files/reports/2012/2/renminbi%20monetary%20system%20prasad/02_renminbi_monetary_system_prasad.pdf, último acesso janeiro de 2014.
- SOUTH-SOUTH FORUM. *China’s real experience – course of industrialization: eight crises with subsequent soft landing in 60 years*.

- Hong Kong, Lingnan University, *mimeo*, 2011.
- UBS. *China economics – outlook 2011*. Hong Kong: UBS Investment Research, 2012.
- WALLERSTEIN, Immanuel. *Le système du monde du XV^e siècle à nos jours – capitalisme et économie-monde*. Paris: Flammarion, 1980.
- TIEJUN, Wen. “The ‘San Nong’ problem and institutional transition”, *China Economic Press*, Beijing, 2009.
- _____. “Centenary reflections on the ‘three dimensional problem’ of rural China”, *Inter-Asia Cultural Studies*, vol.2, n.2, pp.2-11, 2001.
- WONG, Erebus & TSUI, Sit. “Rethinking ‘rural China’, unthinking modernization”. Hong Kong: Lingnan University, *mimeo*, 2012.
- WORLD BANK. *World Development Indicators*. World Bank: Washington D.C., diversos anos.
- YOSHINO, Yutaka. “Africa-Asia trade and investment: opportunities and challenges”. Washington D.C.: The World Bank, *mimeo*, 2008.

Notas:

- ¹ Ler: Kin Chi Lau e Ping Huang (2003); em particular, o artigo de Wang Hui.
- ² Ver, por exemplo, Tsui Chi (1949).
- ³ Cf., entre outros: Immanuel Walerstein (1980), Paul Bairoch (1999) ou Chun Lin (2006).
- ⁴ World Bank (diversos anos).
- ⁵ Cf.: Jean-Marc Chaumet e Thierry Pouch (2012).
- ⁶ Cf.: Wen Tiejun (2001). Sobre a Índia, ler Nirmal Kumar Chandra (2009).
- ⁷ Sobre este ponto, veja: Wen Tiejun (2009) e Erebus Wong e Sit Tsui (2012).
- ⁸ Sobre o modo de gestão dessas empresas públicas, ler: Tony Andréani e Rémy Herrera (2013).
- ⁹ World Bank (diversos anos).
- ¹⁰ Cf.: Jean-François Dufour (2012). Ver, igualmente, Robert Boyer (2010).
- ¹¹ Por exemplo: Crédit Suisse (2012).
- ¹² Ver as estimativas do World Bank (2012) e do IMF [FMI] (2012).
- ¹³ Ver Nakatani e Herrera (2009).

¹⁴ Ler, por exemplo, o dossier “The dangers of a rising China” do *The Economist*, de 04 de dezembro de 2010.

¹⁵ Entre os inumeráveis artigos na imprensa, “More UK equities for China?”, publicado no *Financial Times* em 03 de junho de 2011.

¹⁶ N.Ed. O Sistema de Reservas Federal dos EUA é o Banco Central dos EUA, o Fed.

¹⁷ Cf.: o debate com vários autores chineses em Tony Andréani e Rémy Herrera, 2013.

¹⁸ Cf.: o jornal *Le Monde* de 14 de março de 2012.

¹⁹ Sobre esses instrumentos, ver Herrera (2012).

Formação, expansão e internacionalização de grandes grupos empresariais chineses como estratégias de Estado

Silas Thomaz da Silva*

Ricardo Dathein**

Resumo

A atual China pujante existe em função de um projeto nacional, iniciado no final dos anos 1970, que mirava avanços na indústria, agricultura, tecnologia e defesa nacional. Na história econômica posterior à primeira revolução industrial, com raras exceções, os casos de aproximação em relação aos países líderes aconteceram concomitantemente ao desenvolvimento de grandes empresas nacionais. No caso da China isso fica evidente com a expansão doméstica e internacional de suas grandes empresas. Tendo isso em vista, elabora-se uma cronologia do desenvolvimento de grandes grupos chineses a partir das reformas econômicas iniciadas em 1978 e analisam-se as implicações nacionais e internacionais da formação e ampliação desses grupos empresariais, interpretados como resultado da estratégia de desenvolvimento econômico do país.

Palavras chave: Empresas chinesas; grandes grupos empresariais; internacionalização.

Classificação JEL: F23

* Doutorando em Economia pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). E-mail: silastsilva@gmail.com

** Professor associado do Departamento de Economia e Relações Internacionais e do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). E-mail: ricardo.dathein@ufrgs.br

Introdução

O ano de 1978 é um marco na história da China, pois representa o final do período maoísta e o início de reformas econômicas, cujo arquiteto e líder político foi Deng Xiaoping. Esse momento representa o começo de uma configuração econômica em que se abriu a possibilidade de analisar a empresa chinesa, a despeito de seu tamanho, em uma perspectiva na qual ela possuía, em algum grau, autonomia em suas decisões produtivas e de investimento. Com relação ao surgimento e o crescimento de grandes empresas chinesas, observa-se que aconteceram, em sua maioria, pela vontade do governo central e por se atrelarem à política de desenvolvimento do país. De fato, estas empresas não podem ser analisadas apenas sob a ótica de um agente que, autonomamente, estabelece suas estratégias a fim de obter lucros e expandir-se, pois seus objetivos não se dissociam dos projetos de desenvolvimento do Estado chinês, por mais que tenham alcançado um alto grau de independência organizacional. Isso porque, em primeiro lugar, as grandes empresas chinesas de destaque no cenário atual, em sua maioria, são estatais e isso implica a possibilidade de outros objetivos além de lucro e expansão, como a realização de investimentos específicos, gastos com P&D, acomodação do mercado de trabalho, entre outros. Em segundo lugar, o fomento à expansão de grandes empresas foi orquestrado como uma política de Estado com a motivação tanto de formar grandes grupos nacionais que fizessem frente à concorrência nacional e internacional, quanto de atribuir a esses grupos o papel de instrumento de investimento alinhado às diretrizes estabelecidas nos planos quinquenais.

O Estado chinês percebe a importância e a superioridade das grandes empresas nacionais em alguns aspectos, considerando que estas possuem vantagens internas de crescimento (ganhos de escala e grande potencial de inovação, por exemplo) e capacidade de serem vetores de realização de investimentos planejados pelo Estado (vinculados à lógica de controle sobre setores estratégicos da economia). Estabelece-se, neste trabalho, uma cronologia, a partir de 1978, que explicita os projetos de Estado vinculados ao desenvolvimento da grande empresa nacional e os resultados alcançados em cada um dos projetos.

Este trabalho divide-se em três seções, além desta introdução e das considerações finais. Cada seção delimita um intervalo de tempo que compreende um projeto de governo vinculado ao fomento de grandes grupos nacionais. A seção 2 trata do primeiro esforço de concessão de autonomia a empresas estatais. São tratadas as motivações políticas que deram origem ao primeiro projeto de reforma nas empresas públicas, as consequências de tal projeto e o período posterior ao seu fracasso, além de serem apresentados os agentes que mais dinamizaram a economia no decorrer da década de 1980. A seção 3 apresenta o projeto de formação de um time de campeões nacionais (*national team*) que, a despeito de ter suas raízes no final dos anos 1980, apenas é elevado à condição de política de Estado na década de 1990. Nesta seção são apresentadas as motivações para tal projeto, os principais incentivos concedidos pelo governo e alguns indicadores que propiciam o entendimento da relevância dos grandes grupos do *national team*. A seção 4 apresenta um projeto cujo intuito tem sido motivar a internacionalização de empresas chinesas: o *Going Global*. Este é implementado nos anos 2000, e são justamente os integrantes do *national team* que mais usufruem desse projeto, embora não seja voltado apenas a eles. Nessa seção, procura-se analisar as principais características do *Going Global*, os principais incentivos concedidos no âmbito desse projeto, bem como o seu impacto nacional e internacional a partir da dinâmica e distribuição (regional e por atividades) do investimento direto estrangeiro que sai da China.

De 1978 à segunda metade da década de 1980: o fracasso inicial na reforma de grandes e médias empresas públicas e a reforma incremental

Essa seção imbuí-se de apresentar a primeira tentativa de reforma voltada a empresas públicas, sobretudo, grandes e médias. Além disso, também é explicitado o período posterior ao fracasso desse projeto, que ficou conhecido como reforma incremental. Os principais agentes desse período incremental são: as empresas transnacionais, as coletivas e os empreendimentos individuais. Sobre estes, é feita uma breve apresentação de suas características e desempenho de 1978 a 1990.

Primeira tentativa de reforma empresarial

Em 1978, tanto nas províncias mais centrais quanto nas litorâneas, existiam empresas industriais e produção agrícola organizada de forma coletiva. Pequim, o centro político, era bastante urbanizado à época e Deng Xiaoping, por alguns fatores, acabou por receber um apoio inicial maior por parte da população urbana. Um dos motivos que possibilitou tal suporte foi a imagem que ele construiu. Segundo Coldstream e Fraser (2009), Deng, em seus discursos, versava sobre questões que faziam alusão a problemas latentes para a população urbana, como a defesa do Estado de direito, o respeito pelos direitos humanos e o desenvolvimento econômico. Também, por ter participado de algumas guerras e por suas aparições públicas, Deng passou a imagem de um líder ligado ao povo e pragmático.

De acordo com os autores supracitados, no Congresso Nacional do Partido Comunista Chinês (PCC) de 1978, ao vencer a oposição maoísta, ser eleito o líder de seu país e declarar uma era de reformas cujo objetivo era o de que a economia chinesa fizesse o *catch up* em relação às economias dos países ocidentais no período de 20 anos, Deng elencou como foco do processo de modernização avanços na indústria, agricultura, tecnologia e defesa nacional. Assim, havendo um suporte da massa urbana à figura de Deng e existindo maior concentração de empresas do setor industrial nas cidades, a condução de reformas na indústria apresentava pouca resistência para que fosse rapidamente discutida e encaminhada.

A reforma econômica para o setor industrial nas áreas urbanas teria como foco as empresas estatais já instaladas em tal espaço. As diretrizes de como conduzir mudanças para esse conjunto de empresas não dependia apenas da opinião de Deng Xiaoping, mas também dos líderes do PCC sobre assuntos econômicos. Para estes, era relevante o ponto de vista de Sun Yefang's, um renomado economista, a respeito das transformações no setor industrial. Este, de acordo com Wu (2005), por muitos anos defendeu a autonomia nas empresas estatais e, em um relatório de pesquisa apresentado em 1961, afirmava que a questão central da divisão administrativa de poder não estava na relação entre governo central e local ou entre departamentos e regiões, mas na

concessão direta de poder administrativo às empresas. Apesar de não possuir impacto imediato em 1961, as visões desse economista foram ganhando força com o passar do tempo e influenciaram a maior parte dos representantes sobre assuntos econômicos no início do período de reformas, no final dos anos 1970.¹

Assim, segundo Wu (2005), com o apoio de alguns líderes, em dezembro de 1978, o *communiqué* da terceira sessão plenária do Congresso Nacional do PCC fez a seguinte declaração: governos locais, assim como empresas industriais e agrícolas, devem ter mais autonomia administrativa no transcorrer de mudanças do planejamento unificado do Estado. Em 1980, a concessão de autonomia foi dada a 6.600 *State Owned Enterprises* (SOEs) grandes e médias, responsáveis por 70% do lucro da indústria nacional.

Portanto, existiu, em um primeiro momento, uma convergência de fatores que favoreceu a busca por reformas no setor industrial por meio da concessão de algum grau de autonomia a um conjunto de empresas já existentes, em contraposição ao estímulo de se criar empresas industriais sem relações diretas com o planejamento (ou *out of the plan*). Tal direcionamento da reforma industrial, focando as empresas estatais (sobretudo grandes e médias), no entanto, não obteve resultados positivos duradouros, em termos agregados, e foi deixada de lado, pois gerou excesso de demanda, déficits fiscais e desordem econômica.

Para Naughton (2007), a instabilidade macroeconômica simboliza o fracasso do início das reformas das SOEs. O autor explica a instabilidade pelas altas metas de crescimento estabelecidas, pois geraram escassez de recursos físicos e financeiros. Segundo o autor, a decisão de se abrir mão de avançar na reforma das SOEs também foi interessante por uma questão social, dado que a reforma do setor industrial em grandes e médias SOEs era uma estratégia voltada às indústrias intensivas em capital que não favoreciam a absorção do contingente migratório de trabalhadores do campo para as cidades. Assim, posteriormente ao fracasso inicial, a reforma econômica deu uma guinada em direção a uma estratégia que focasse indústrias intensivas em trabalho.

Resumidamente, nota-se que o insucesso inicial de reforma no setor industrial e, sobretudo, para as grandes e médias SOEs, pode ser

entendido não por falta de intento político, mas por outros fatores, como instabilidade macroeconômica, ausência de instituições características de economia de mercado e por demandas sociais. A consequência desse fracasso foi o deslocamento do foco das reformas para as empresas agrícolas e para o processo de abertura à entrada de empresas estrangeiras. O desenvolvimento do setor industrial passou a se dar de forma incremental e para além das SOEs, em virtude do fortalecimento do grupo de oposição a Deng, que passou a ser um obstáculo a um processo de reforma mais acelerado. Até a retomada de uma política industrial voltada ao fomento de grandes empresas nacionais, segue-se um período conhecido como reforma incremental, que se estende até os primeiros anos da década de 1990.

Reforma incremental

A ideia de reforma incremental significou a difusão de práticas de mercado por meio do desenvolvimento de empresas não (ou pouco) atreladas ao planejamento central que, ao desenvolverem suas atividades, pavimentaram a retomada da reforma no setor estatal da década de 1990. Wu (2005) defende que um dos propósitos para a continuidade da reforma econômica ser levada de forma incremental e direcionada para fora do sistema foi a redução de resistências dentro do governo.² De fato, com o fracasso inicial de mudanças nas SOEs industriais, a oposição aos reformistas aumentou a ponto de tornar-se um entrave à continuidade da estratégia de reforma centrada nas empresas estatais. Assim, permitir mudanças para além das empresas estatais passou a ser um caminho desejado, por possuir menos percalços.³

A ideia de que o período de reforma incremental deu-se por fora do sistema confirma-se pela constatação de que o crescimento econômico chinês, obtido desde a subida de Deng Xiaoping à liderança do país até o final da década de 1980, explica-se largamente pelo desenvolvimento do setor não estatal. Tal setor é composto por empresas estrangeiras (ou transnacionais), coletivas (agrícolas e TVEs) e por empreendimentos individuais.

Tabela 1. Participação percentual do valor bruto da produção industrial por tipo de empresas nacionais

		1978	1980	1985	1990
Setor estatal		77,6	76,0	64,9	54,6
Setor não estatal	Empresas coletivas	22,4	23,5	32,1	35,6
	Empresas individuais	0,0	0,5	3,0	9,8

Fonte: Elaboração própria a partir de Wu (2005).

O desenvolvimento do setor não estatal é de suma importância para o entendimento da retomada da reforma das empresas estatais na década de 1990 e da realização de projetos de Estado voltados aos grandes grupos nacionais. Assim, cabe detalhar algumas características e a dinâmica de crescimento dos tipos de empresa que formam o setor não estatal.

Empresas estrangeiras ou transnacionais

Em 1979, na China, foi instaurada a *joint-venture law*, que permitia a entrada de empresas estrangeiras no país com a condição de se instalarem em associação às estatais chinesas. Tal medida veio a favorecer o aumento da produtividade e do *know-how* de algumas estatais e introduzir tecnologias inexistentes na China, de forma a contribuir com os anseios de busca por modernização. (Acioly, 2005) Foi, também, a partir da *joint-venture law* que a China estabeleceu quatro Zonas Econômicas Especiais (ZEEs) em 1980, nas quais as transnacionais, por meio de *joint-ventures*, poderiam operar. Às lideranças locais das ZEEs eram dadas consideráveis liberdades para regular as *joint-ventures* que estivessem sob suas jurisdições e, assim, algumas vantagens eram passíveis de serem concedidas às empresas estrangeiras. (Branstetter & Lardy, 2006) Cabe salientar, todavia, que grande parte das transnacionais buscou na China, primordialmente, o baixo custo da mão de obra local.⁴

Em 1985, o *status* de ZEEs foi expandido para mais 14 cidades costeiras, formando um *open belt* na região litorânea chinesa

e ao longo do rio Yang-Tsé. Em 1986, foi permitida a instalação de empresas estrangeiras com 100% de capital estrangeiro e concedido mais incentivos, como remessa de lucros⁵ e diminuição de impostos. (Acioly, 2005)

Os incentivos concedidos a todas as empresas estrangeiras resultaram, na década de 1990, em uma melhora na balança comercial chinesa e no aumento da participação interna das empresas estrangeiras, tanto na produção quanto na geração de empregos, o que, conseqüentemente, acirrou a concorrência interna entre as estrangeiras e as nacionais. (Costa, 2002)

Empresas coletivas (agrícolas e TVEs)

As empresas coletivas agrícolas cresceram muito no período da reforma incremental. Contribuíram para esse cenário a introdução do sistema *dual track*⁶ e a adoção do *household contracting system*, que, em 1982, já havia sido implantado em toda a parte rural da China. Difundido no país inteiro, tal sistema conseguiu abolir o método de produção agrícola em comunas⁷ e ter como unidade básica o produtor rural. Isso, teoricamente, modificaria o caráter da empresa agrícola para enquadrá-la como coletiva. Os documentos oficiais, entretanto, mantiveram o *status* de setor de propriedade coletiva para o conjunto dessas empresas.

Assim como para as empresas agrícolas, a origem das *Township and Village Enterprises* (TVEs) pode ser buscada nas empresas com sistema de comunas. Durante o período maoísta (1949-1976), ocorreram duas ondas de industrialização no meio rural – a *Great Leap Forward* (década de 1950) e a *New Leap Forward* (década de 1970) – que inseriram uma estrutura física que futuramente serviria de base para as TVEs. Existem três padrões possíveis para as TVEs: a) um em que a estrutura coletiva predomina e a produção é mais intensiva em capital e voltada a demandas de grandes centros urbanos (*Southern Jiangsu model*); b) outro em que a produção é mais intensiva em trabalho e a estrutura predominante é a de iniciativa privada, que encontra nas TVEs uma forma de camuflar algo proibido no país (*Wenzhou model*); c) e um terceiro, também intensivo em trabalho, porém mais voltado

à exportação e a demandas provenientes das ZEEs (*Pearl River Delta model*). (Naughton, 2007)

Entre 1978 e meados dos anos 1990, as TVEs foram claramente as maiores responsáveis pelo crescimento da economia chinesa. Esse tipo de empresa, no período citado, empregou mais de 100 milhões de pessoas, o que representou uma taxa de crescimento anual de 9%. Sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) passou de 6%, em 1978, para 26%, em 1996. Tal crescimento teve papel fundamental na economia chinesa, de modo que as TVEs foram o motor de transição da economia totalmente planejada para uma economia mista e criaram competição para as SOEs existentes. (Naughton, 2007)

Empreendimentos individuais

Após a Revolução Cultural, com o retorno de muitos chineses aos centros urbanos, alguns economistas sugeriram que fosse permitido aos desempregados engajarem-se em *self-employed business* nas atividades de transportes e vendas de bens para longas distâncias. Em 1979, a sugestão foi endossada pelo Conselho de Estado. Como esperado, a expansão dos trabalhos autônomos, com o tempo, necessitaria do recrutamento de outras pessoas. Como contratar alguém era proibido, o Conselho de Estado lançou, em 1981, o documento *Several policies regarding urban non-agricultural individual business sector*. Neste, declarava-se que a contratação de menos de oito pessoas era o critério de diferenciação entre um empreendimento individual (permitido) e uma empresa privada (proibida). Segundo Wu (2005), em 1988, o Congresso Nacional do Povo aprovou uma emenda à constituição do país, cujo Artigo 11 declarava que o Estado permitia que o setor privado existisse e se desenvolvesse dentro dos limites previstos pela lei, sendo suplementar aos setores públicos socialistas. Para o autor, na década de 1980, houve muitas necessidades/atividades de mercado que não podiam ser supridas por empresas estatais ou coletivas. Assim, os empreendimentos individuais expandiram-se a ponto de representar quase 10% da produção industrial chinesa em 1990.

Década de 1990: reforma empresarial em prol de um grupo de grandes empresas nacionais

A retomada de um projeto voltado ao fomento de grandes empresas, apesar de ter tido motivações econômicas, foi dependente de um ciclo político. Isso porque, em virtude da existência de uma oposição a reformas econômicas, o grupo liderado por Deng Xiaoping não conseguiu avançar, de forma constante, no processo de transição para uma economia mista. Um primeiro exemplo foi o insucesso da reforma das SOEs no final dos anos 1970, ao qual se seguiu o período de reforma incremental. Com tal episódio, as mudanças administrativas para as SOEs cessaram e, assim, essas empresas tiveram seu papel reduzido no processo de modernização do país. Com rigidez nas SOEs, não haveria o risco de seus trabalhadores serem demitidos e/ou de perderem o direito a serviços sociais. Ademais, o setor não estatal, ao crescer, absorveria mão de obra abundante do meio agrário, fazendo com que o período de reformas incrementais pudesse ser um momento caracterizado como “sem perdedores”.

Na seção 2.2, argumentou-se que, no período de reforma incremental, o setor não estatal conseguiu difundir, no país, práticas características de uma economia de mercado. Uma vez instituídas, a formação de grandes grupos poderia ser resultado de dois cenários: um de continuidade da reforma incremental (com a transformação de algumas TVEs em grandes empresas) e outro por meio do fomento a grandes SOEs. Para a realização do segundo cenário, entretanto, seria necessário haver vontade política para retomar uma reforma que já havia falhado e na qual poderiam existir perdedores, visto que reformar as SOEs possivelmente implicaria demissões em massa e, conseqüentemente, perda do direito a serviços sociais.

O projeto

A retomada da vontade política em reformar o setor estatal existiu e foi consequência do crescimento do setor não estatal. Resumidamente, o que impulsionou a preocupação de se repensar as SOEs foi a intensificação da concorrência que elas passaram a vivenciar em função

do crescimento das TVEs e das Transnacionais (TNCs), o que também pode ser entendido como a vontade do governo de que empresas sobre as quais ele tem maior controle voltassem à liderança produtiva e a dinamizar o investimento em setores-chave.

Na segunda metade da década de 1980, o Estado começou a realizar experimentos com algumas SOEs. Em suma, foram concedidos alguns incentivos a empresas selecionadas para que fossem transformadas em grupos empresariais. As primeiras empresas selecionadas obtiveram bons resultados frente aos testes do governo. Expandir esses experimentos, no entanto, pressuporia estabilidade do exercício dos reformistas no poder, o que não ocorreu. O famoso episódio em Tiananmen, em 1989, no qual milhares de chineses questionaram alguns problemas latentes, foi o momento em que se assistiu à perda da liderança política do país por parte dos reformistas.

Com isso, o fomento a algumas SOEs que vinha sendo realizado por meio de testes, no período de reformas incrementais, esperaria alguns anos para ganhar maior dimensão e ser oficializado como projeto de Estado. A parcial e temporária derrota dos reformistas, no entanto, não significou que os experimentos com algumas SOEs estancassem. Ao contrário, foram se expandindo, embora a passos curtos. O grupo Dongfeng (da indústria automobilística) foi a primeira experiência, pois cresceu muito no início da década de 1980. Isso chamou a atenção de alguns políticos influentes no Conselho de Estado, o qual, em 1986, realizou investigações na corporação para, enfim, introduzir algumas medidas de fomento ao grupo. Em abril de 1987, mais dois grupos da indústria automobilística foram inclusos nos testes. (Sutherland, 2003) Como os testes foram realizados em caráter experimental a um pequeno número de grupos, estes passaram a ser chamados de *Trial Groups*.

Muitas mudanças ocorreram na década de 1990 a ponto de resgatar a discussão sobre um projeto direcionado às empresas estatais. Observam-se as primeiras mudanças de grande relevância a partir de 1992, ano em que se iniciou a terceira e última etapa das reformas chinesas, sendo esta última a de maior profundidade e impacto no sistema econômico. Deng Xiaoping, ao ser retirado do exercício político em 1989, inicia uma série de visitas às províncias costeiras do sul do país com o intuito de restabelecer apoio político e difundir a necessidade de

avançar com reformas, em busca de um sistema econômico de mercado socialista. Essa última ofensiva reformista de Deng ganhou expressão a ponto de guinar a postura de Jiang Zemin (secretário-geral do Comitê Central), que fez com que a questão da propriedade fosse repensada com sua declaração de defesa a um sistema de mercado socialista, em 1992. (Coldstream & Fraser, 2009)

Em novembro de 1993, na 3ª sessão plenária do 14º Congresso Nacional do PCC, além do estabelecimento de mudanças no plano fiscal e financeiro/bancário, alguns passos foram dados no sentido da reforma empresarial no que concerne às empresas públicas. (Costa, 2002) Nessa sessão, um debate que, particularmente, envolveu não somente a questão fiscal como a empresarial foi o trato destinado às pequenas SOEs. Entendendo tais empresas como um peso no orçamento do Estado, uma vez que a maioria não gerava lucros, o Congresso optou pela política do “letting go of small enterprises”, na qual “[...] for small SOEs in general, some may switch to contracting operations or leasing operations; others may be restructured into shareholding cooperatives enterprise or sold to collectives or individuals”. (Wu, 2005, p.193)

Com esse trato em relação às pequenas, abria-se espaço para maior foco nas grandes SOEs, para um processo *grasp the larges*. Logo após a 3ª sessão plenária do 14º Congresso Nacional, em dezembro do mesmo ano, foi criada a Lei das Corporações (*Company Law*), por meio da qual foram reformadas muitas empresas estatais. Com a referida lei, estabeleceu-se um novo enquadramento com o propósito de conceder maior autonomia às empresas públicas, no qual o Estado deveria: garantir os direitos das empresas como entidades legais, com possibilidade de tomar decisões relativas aos ativos que lhe foram confiados pelos proprietários e investidores; separar os ministérios e outros departamentos do Estado da gestão das empresas; libertar as empresas de fornecerem serviços sociais; reduzir o papel do governo no controle direto das políticas de salário e de emprego; criar um sistema específico de gestão de ativos de propriedade do Estado a partir de sociedades *holding* e da formação de grupos empresariais.

Em 1994, com o intuito de dar notoriedade à Lei das Corporações, o governo central estendeu a política de fomento à formação de conglomerados, oficializada em 1991, para 57 grupos chamados de

Trial Groups. Essa extensão foi intitulada “experiência das 100” e, como sugere o nome, tinha-se o objetivo de transformar 100 firmas piloto em conglomerados. (Cui, 2002) As firmas piloto escolhidas, que seriam controladas diretamente pelo Conselho de Estado, estavam sempre entre as maiores de suas respectivas indústrias e compunham o que se estava estabelecendo como um *national team*.⁸ (Sutherland & Guest, 2006)

Em 1997, subiu para 120 o número destes grandes grupos. Nesse ano, a importância de um *national team* mostrou-se evidente no 15º Congresso do Partido Comunista. Segundo Sutherland (2003), no evento, a constituição de grupos empresariais passou a ocupar uma posição central nos esforços de reorganização das SOEs. Uma postura muito diferente quando comparada ao 14º Congresso Nacional (1992), no qual não apenas essa era uma questão menor dentro da reforma empresarial, mas a própria reforma empresarial estava em segundo plano. (Costa, 2002)

O fomento do *national team* pôde desenvolver-se por meio de inúmeros subsídios. É possível destacar como medidas de suporte direto a preferência no lançamento de ações em bolsas, o suporte bancário com concessões de empréstimos preferenciais e acesso a financiamento externo, a isenção de tributos, os direitos de comercialização (leia-se de importação), o direito de estabelecer filiais no exterior, entre outras. Como instrumentos auxiliares, foi dado ênfase à criação de centros tecnológicos de P&D, à criação de companhias financeiras internas, ao direito de gestão sobre empresas incorporadas aos grupos e à concessão de autonomia administrativa. Além disso, o Estado estudava a estrutura de mercado mais coerente para cada indústria, promovendo fusões ou desmembrando algumas empresas grandes.⁹

Em 2003, no sentido de conferir mais transparência e melhor governança para o *national team*, foi criada a *State Asset Supervision and Administration Commission* (Sasac). Seu propósito era ser uma agência para representar o governo chinês na administração e supervisão de algumas SOEs não financeiras estratégicas. Em outras palavras, o governo criou um órgão estatal específico para controlar os *Trial Groups*. Além de determinar os CEOs (*chief executive officers*) e os diretores das empresas nas quais tem responsabilidade (seja por indicação, seja por

processo seletivo), a Sasac também exerce interferência na aprovação de realização de IDE, sendo que, atualmente, as empresas sob seu controle (total de 125 grupos/empresas em 2011) são as líderes no processo de internacionalização chinês.

Em relação ao processo de internacionalização, é importante dizer que ele foi pensado ainda no âmbito da formação de grandes grupos nacionais (*national team*).

The exact objectives of the policy have also evolved over time. One early objective for example, was that the state wished to maintain control over certain important areas of the economy using large groups. [...] As well as this, another objective of group creation has been to maintain social stability via employment creation, sometimes through forced mergers. [...] the most important and consistently stated objective of the national team in the past few years is that it should become internationally competitive and lead China's integration in the world economy. (Sutherland, 2007, p.6)

Observa-se pelo trecho acima que, assim como o desenvolvimento e incorporação de *Trial Groups* foi um processo experimental, os objetivos da política de criação de grandes grupos chineses também foram modificando-se com o tempo. A internacionalização de grandes grupos, nesse sentido, foi uma política desejada ainda no âmbito da formação do *national team*, na segunda metade dos anos 1990. Devido, todavia, a limitações macroeconômicas, o intento de internacionalização não conseguiu avançar na década de 1990 e é retomado nos anos 2000, no âmbito de um novo projeto que não restringe benefícios somente às grandes SOEs. Esse projeto será detalhado na seção 4 e ficou conhecido como *Going Global*.

Impactos

Visto que a construção de campeões nacionais fez-se mediante uma política do tipo caso a caso, com incentivos diretos e indiretos, é bastante difícil estabelecer uma avaliação quantitativa do volume total de subsídios concedido pelo governo às SOEs escolhidas. Assim sendo, uma forma de avaliar se o objetivo de construção de campeões nacionais foi alcançado é analisar alguns indicadores (patrimoniais e de desempenho) atuais do conjunto do *national team* (Quadro 1). Outra possibilidade de análise é verificar que posição eles assumiram em suas respectivas indústrias.

Quadro 1. Dados do *national team* e de outros grandes grupos (US\$ bilhões*) e a participação do *national team* no conjunto de todos grandes grupos (1997-2003)

<i>National Team</i>		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nº de empresas		119	121	126	119	119	116	113
Ativos	US\$ bilhões	278	408	547	544	581	635	715
<i>Turnover</i>		135	194	263	276	306	358	444
Lucros		5	4	9	17	18	24	32
Exportação		9	10	17	18	28	22	24
P&D		13	20	30	35	38	49	62
Todos grandes grupos (exclusive <i>national team</i>)								
Nº de empresas		2.369	2.472	2.757	2.655	2.710	2.627	2.692
Ativos	US\$ bilhões	607	807	1.052	1.289	1.543	1.717	2.050
<i>Turnover</i>		340	423	527	642	791	929	1.206
Lucros		15	13	21	35	39	50	67
Exportação		31	32	43	55	65	76	91
P&D		41	51	64	77	95	112	145
<i>National team/ todos grandes grupos</i>								
Nº de empresas		4,8%	4,7%	4,4%	4,3%	4,2%	4,2%	4,0%
Ativos	US\$ bilhões	31,4%	33,6%	34,2%	29,7%	27,4%	27,0%	25,9%
<i>Turnover</i>		28,4%	31,4%	33,3%	30,0%	27,9%	27,8%	26,9%
Lucros		26,5%	24,3%	30,0%	33,0%	31,1%	32,7%	32,6%
Exportação		22,4%	23,2%	27,6%	24,2%	29,8%	22,3%	20,8%
P&D		24,7%	28,3%	32,2%	31,4%	28,4%	30,6%	29,9%

Fonte: Sutherland & Guest (2006).

* A conversão de *renminbi* para dólares é realizada para todos os anos para um câmbio de 8,3 RMB/US\$. Trata-se, também, de valores em termos reais cujo ano base é 2004.

O Quadro 1 explicita todos os grandes grupos chineses, enquadrando-os em diferentes blocos. O primeiro bloco contempla os grupos pertencentes ao *national team*. Esses são muito menores em número, mas muito maiores em tamanho. O segundo bloco é justamente

o dos grandes grupos que estão fora do *national team*. Em 2003, dos 2.692 conglomerados existentes, cerca de 2.300 eram de propriedade dos governos ou comitês provinciais (Sutherland, 2006). É interessante observar que o *national team*, como proporção dos grandes grupos chineses, possui peso em todos os itens apresentados no Quadro 1, com maior destaque para os gastos com P&D e para os lucros.

Além desses dados de comparação entre grandes grupos chineses, em virtude do processo de formação de grandes grupos, atualmente, observa-se que muitas empresas chinesas despontam não apenas como líderes locais, mas também já estão entre as maiores do mundo em suas respectivas indústrias. A revista *Fortune Global 500* divulga, anualmente, de acordo com receitas em dólares, a classificação das 500 maiores empresas do mundo, trazendo também informações sobre o país de origem, a indústria em que se enquadram, além da posição que cada empresa possui dentro de sua indústria de atuação. Analisando algumas edições dessa revista, observa-se que, para os anos de 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 e 2010, foram encontradas entre as 500 maiores empresas do mundo, respectivamente, 15, 19, 22, 25, 34, 42 e 57 empresas chinesas. A melhor colocada, a Sinopec, é a 5ª maior empresa do mundo, com um faturamento de US\$ 273,4 bilhões em 2010. Pequim (Beijing) é a cidade de origem da maioria das 57 empresas chinesas que se encontram na *Fortune Global 500* de 2010. Outras 10 cidades, entretanto, também aparecem como origem de algumas dessas 57 empresas. Com relação à atividade produtiva dos 57 grupos de 2010, não existe concentração em alguma indústria. Ao contrário, há grande heterogeneidade, que compreende diversas áreas, como refino de petróleo, telecomunicações, bancos, mineração, aviação e transporte, entre outras.

Dos anos 2000 em diante: nova frente de expansão para as grandes empresas nacionais

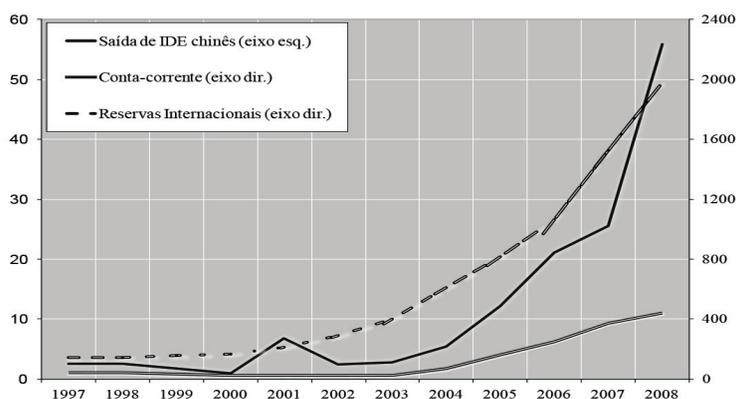
Essa seção tratará do processo de internacionalização de grandes empresas chinesas, apresentando sua dinâmica e suas principais características. O projeto direcionado para esse processo, nos anos 2000,

chama-se *Going Global*. As grandes SOEs não são as únicas empresas beneficiadas nesse projeto, mas são os agentes que mais usufruem dos incentivos concedidos. O volume de IDE chinês cresce, com o *Going Global*, sobretudo a partir de 2003, de forma exponencial a ponto de, atualmente, alavancar o crescimento de outros países, sobretudo alguns africanos.

O projeto

O processo de internacionalização não avançou substancialmente na década de 1990, em razão de um momento de grande incerteza proveniente das crises asiáticas, na segunda metade da década e da ausência de um “conforto macroeconômico” (do ponto de vista da balança comercial e do volume de reservas internacionais) que, existente a partir de 2002, possibilitou maior agressividade no apoio à saída de investimento direto estrangeiro da China (Gráfico 1).

Gráfico 1. Fluxo de saída de IDE, saldo em conta corrente e reservas internacionais da China de 1997 a 2008 (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria a partir de FMI (World Economic Outlook database), Unctad (UNCTADSTAT database) e Mofcom (2011).

O projeto que ditou o processo de internacionalização de empresas chinesas foi intitulado como *Going Global* e sua diferença em relação

ao vetor de internacionalização do projeto de formação de grupos nacionais é que, no âmbito do *Going Global*, o alcance foi maior. Isso porque os incentivos concedidos em tal projeto, além de favorecer grandes empresas estatais, também têm alcançado pequenos projetos de IDE e a esfera privada. Outra diferença importante é que, por ser o *Going Global* contemporâneo ao processo de entrada da China na OMC, ele possui maior transparência quanto à estrutura e mensuração dos incentivos concedidos. Sobre esses, destacam-se: crédito subsidiado, garantias/seguros, isenção de tributos, acordos bilaterais, promoção de informações acerca de oportunidades de investimento, além de flexibilizações burocráticas nos processos de aprovação de projetos. (Unctad, 2007)

O estudo de Zhang (2005) estabelece uma cronologia do *Going Global*, afirmando que tal política iniciou-se oficialmente em 2000, no encaminhamento anual de política do *ex-premier* Zhu Rongji. Em tal documento, o *ex-premier* encorajava as firmas a investirem fora do país. O ponto de inflexão na preocupação com a saída de IDE, no entanto, deu-se em 2002, no 16º Congresso Nacional do Partido Comunista, em que a estratégia de encorajamento de *outflows* de IDE foi inscrita no relatório final do congresso como um compromisso nacional.

Em relação aos órgãos governamentais que exercem influência regulatória sobre a saída de IDE para todas as empresas chinesas, além da Sasac, que é fundamental no processo de aprovação e encorajamento para a realização de IDE das empresas do *national team*, tem-se ainda o Conselho de Estado, a *State Administration for Foreign Exchange* (Safe), o Ministério do Comércio (Mofcom), o *People's Bank of China* (PBC) e a *National Development and Reform Commission* (NDRC).¹⁰

Impactos

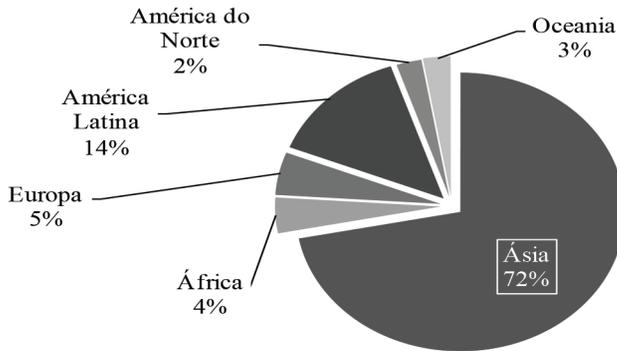
Segundo dados do Ministério do Comércio da China (Mofcom), até o final de 2010, perto de 13.000 entidades jurídicas chinesas haviam estabelecido 16.000 empresas no exterior, espalhadas por 178 países. O estoque de IDE chinês no exterior atingiu a cifra de US\$ 317,2 bilhões (dos quais US\$ 55 bilhões foram de investimentos no setor financeiro) e o total de ativos das empresas localizadas no exterior já excedia US\$

1,5 trilhão. Em relação aos fluxos de saída de IDE, em 2010, totalizaram US\$ 68,8 bilhões. Desse montante, US\$ 8,7 bilhões foram investimentos financeiros, dos quais 77,8% realizados pelo setor bancário. Os bancos comerciais estatais, por sua vez, possuíam, em 2010, 59 escritórios e 17 instituições afiliadas em 34 países (incluindo Estados Unidos, Japão e Reino Unido), sendo que as instituições afiliadas empregaram 42 mil funcionários no exterior, dos quais 41 mil eram estrangeiros. O fluxo de investimentos não financeiros atingiu US\$ 60,2 bilhões em 2010¹¹ e as vendas externas dos estabelecimentos no exterior somaram US\$ 710,4 bilhões. A corrente comercial dessas empresas estabelecidas no exterior com a China foi de US\$ 136,7 bilhões. Ademais, tais empresas empregaram 1,1 milhão de pessoas, das quais 784 mil foram estrangeiros, o que demonstra uma grande presença de cidadãos chineses trabalhando nessas companhias.

Distribuição espacial

Na década de 1980, a presença do IDE chinês restringiu-se quase totalmente a países vizinhos, tais como Hong Kong e Macau, e a investimentos de pequena monta, pelo fato de as empresas chinesas serem muito novas, com baixo grau de competitividade frente às grandes transnacionais. Sendo assim, não se estabeleciam em países desenvolvidos. Na década de 1990, os fluxos de saída de IDE cresceram bastante em relação à década anterior – até 2000, as empresas chinesas já haviam realizado 6.296 projetos em 140 países diferentes, segundo a Unctad (2007). Os *outflows*, no entanto, ainda continuavam concentrados em países asiáticos. Por essa razão, nos últimos anos, a Ásia consolidou-se como a localidade que maior estoque de IDE chinês.

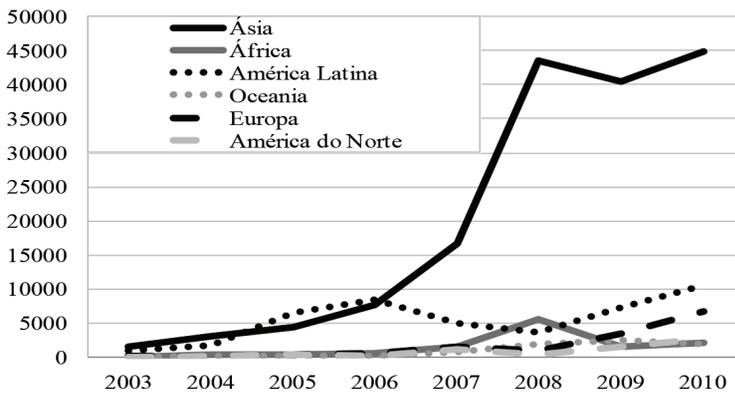
Gráfico 2. Estoque dos *outflows* chineses por regiões de destino em 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de Mofcom (2011).

Em relação aos fluxos de IDE, observa-se, nos últimos anos, que estão ficando menos concentrados internacionalmente. No entanto, o maior volume ainda se encontra no continente asiático.

Gráfico 3. Fluxos de saída de IDE chinês por região (US\$ milhões)



Fonte: Elaboração própria a partir de Mofcom (2010).

Hong Kong foi o país que mais recebeu investimentos chineses até 2010, mas, ao invés de asiáticos, aparecem em segundo e terceiro

lugar países que se encontram na América do Sul, a saber, Ilhas Virgens e Ilhas Cayman, conhecidos como paraísos fiscais. Pela falta de transparência existente nos paraísos fiscais, não se sabe ao certo o destino dos fluxos de IDE direcionados a esses países, que podem fazer parte de um circuito de *round-tripping*.¹² Outra possibilidade é esses paraísos fiscais serem trampolim para outros países avessos ao IDE chinês. Recentemente, observou-se também um movimento de busca por recursos naturais na América Latina, que, em 2011, recebeu prováveis US\$ 23 bilhões de IDE da China. (*The Beijing Axis*, 2012)

Uma região que tem tido destaque como receptora de investimentos chineses, apesar de ser ainda a quarta região que mais recebeu IDE, é a África.¹³ Isso decorre de um movimento recente de cooperação entre China e países africanos que vem se traduzindo em tratados bilaterais de investimento (foram assinados 28 até 2005), em programas de treinamento de mão de obra na África, em eliminação da dívida externa de países africanos (US\$ 10 bilhões) e na concessão de empréstimos a esses mesmos países. (Unctad, 2007)

Quatro fóruns contemplaram o ambiente de cooperação: a) o Focac I (*Forum on China-Africa Cooperation*), realizado em 2000, na China, no qual os incentivos citados anteriormente foram levados por representantes chineses; b) o Focac II, que ocorreu em 2003, para avaliar os efeitos do primeiro encontro e avançar mais sobre questões sociais e de liberalização do comércio; c) o Focac III (*The Beijing Summit of China-Africa Cooperation Fórum*), que ocorreu em 2006, no qual o presidente chinês Hu Jintao anunciou a criação de um fundo de US\$ 5 bilhões para encorajar empresas chinesas a investirem na África; d) e o Focac IV, realizado em novembro de 2009, que trouxe aprofundamento nas relações com países menos desenvolvidos e maior preocupação com questões sociais.

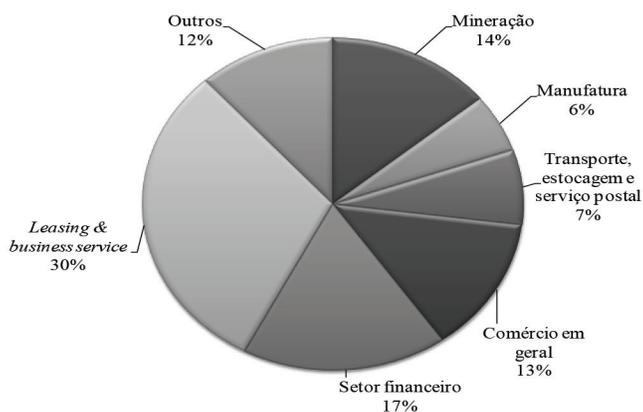
Com a realização desses fóruns de cooperação, a perspectiva de aumento de IDE em países africanos foi grande. De 2007 para 2008, o fluxo de IDE saindo da China para a África saltou de, aproximadamente, US\$ 1,6 bilhão para cerca de US\$ 5,5 bilhões, tornando esse continente a segunda maior região receptora de fluxos de IDE chinês em 2008. No ano seguinte, no entanto, os investimentos totalizaram US\$ 1,4 bilhão, e a região configurou-se como terceiro maior destino do IDE chinês,

sendo que, no ano seguinte, passou para a quarta colocação. Todavia, em 2010, o IDE voltou a crescer e alcançou a cifra de US\$ 5,6 bilhões na África. Em 2011, continuou crescendo e ultrapassou US\$ 6 bilhões. (*The Beijing Axis*, 2012)

Distribuição setorial

Para um entendimento mais apurado das características do processo de internacionalização das empresas chinesas, deve-se examinar o que a maioria dos investidores chineses busca ao sair do país. Dunning (1994) estabelece uma classificação dos possíveis objetivos que uma empresa possui quando opta pela realização de IDE, como *market seeking* (busca por mercados), *resource seeking* (busca por recursos naturais), *efficiency seeking* (busca por eficiência/baixos custos) e *strategic asset seeking* (busca por ativos específicos). Uma relação com essa classificação pode ser travada a partir da análise dos setores de destino dos fluxos de IDE (Gráfico 4).

Gráfico 4. Estoque de IDE chinês por setor em 2010 (US\$ bilhões)



Fonte: Elaboração própria a partir de Mofcom (2011).

Observa-se que os quatro principais setores de destino do IDE chinês são, em ordem decrescente, *Leasing & business service*, setor

financeiro, mineração e o de comércio em geral (atacado e varejo). Destes, considerando os setores não financeiros, dois estão fortemente relacionados à procura de novos mercados (*Leasing & business service* e comércio em geral) e um está mais vinculado à busca por recursos naturais (mineração). Assim sendo, pode-se conjecturar que o “objetivo” majoritário do investidor chinês ao internacionalizar-se foi, até 2010, conquistar mercados externos (*market seeking*). *The Beijing Axis* (2009) corrobora essa visão, afirmando que a procura de mercados é o objetivo da maioria das empresas chinesas que realizam IDE.¹⁴ A procura por recursos naturais (*resource seeking*), entretanto, tende a se configurar como o principal objetivo, sobretudo quando se coloca em perspectiva a estrutura dos fluxos de IDE chinês nos últimos anos, que revela o rápido movimento de empresas chinesas buscando recursos naturais em regiões como África e América Latina e em países como Austrália e Canadá. Em terceiro lugar, com um peso um pouco menor, está a procura por ativos, como conhecimento, tecnologia e marcas estrangeiras (*strategic-asset-seeking*). Os investimentos que pretendem adquirir esses tipos de ativo geralmente se dirigem a países desenvolvidos, que representam parcela pouco importante do IDE chinês. Por fim, poucos são os investidores chineses que se dirigem a outros países com o objetivo de alcançar maior eficiência por meio de custos mais baixos (*efficiency-seeking*), uma vez que, na China, o nível salarial ainda se mantém em patamares baixos.

Por fim, é importante saber qual é o peso das empresas estatais nos fluxos de IDE para que se possa tentar estabelecer uma conexão entre os processos de formação de grandes grupos e o de internacionalização de grupos chineses. De fato, a relação de um processo com outro é muito grande. Segundo Scissors (2011): “*Chinese firms can have interests different from those of the state itself, but with regard to outward investment, the interests largely coincide*”. Para o autor, o IDE, ainda muito concentrado nas SOEs, é um atributo chave na criação do *national team*, embora se tenha observado uma pequena desconcentração gradativa de 2005 em diante. Em 2005, 100% do IDE chinês era proveniente de empresas estatais.¹⁵ Para o primeiro semestre de 2011, as SOEs respondem por 89% do IDE. Vale lembrar que a internacionalização foi pensada no âmbito do *national team*, mas que

esse processo apenas avançou com o projeto *Going Global*, o qual foi para além das grandes SOEs, embora tenha proporcionado a realização da internacionalização dos *Trial Groups* não conseguida na década de 1990.

Considerações finais

Com este trabalho, buscou-se estabelecer uma cronologia que explicitasse os projetos de Estado voltados, em algum grau, ao fomento de grandes empresas chinesas após 1978, bem como analisar os impactos de cada projeto apresentado. Logo no início das reformas econômicas, houve um intento de concessão de autonomia às empresas industriais estatais, sobretudo em relação às grandes e médias. Todavia, esse intento não logrou sucesso e, inclusive, fortaleceu a oposição aos reformistas, o que impeliu que a busca pela modernização nacional se voltasse a uma dinâmica incremental, na qual o setor não estatal seria o maior responsável pelo crescimento econômico nacional até o início da década de 1990.

A preocupação de reformar as empresas estatais é retomada em meio a um ambiente concorrencial interno mais acirrado e mediante ao reconhecimento do governo chinês da necessidade em se fomentar grandes grupos nacionais. Em meados da década de 1990, o enfoque nas grandes empresas fica nítido quando o Estado opta pela política *letting go of small enterprises* e eleva à condição de política de Estado o projeto de formação de um *national team*. Usufruindo de diversos instrumentos de fomento, observou-se que as empresas escolhidas para fazerem parte desse time nacional atingiram grandes patamares no volume de exportações, gastos com P&D, no valor de seus ativos e em suas taxas de lucro, quando comparadas aos outros grandes grupos nacionais.

Apesar de se identificar a concorrência interna como motivação para que o Estado fomentasse grandes grupos chineses, esse processo exprime uma relação entre governo e grandes empresas que vai além da preocupação do Estado em existirem grupos nacionais. Observa-se que o time de campeões nacionais também teve um papel importante de respaldar as demandas de investimento e produção propugnadas nas agendas de desenvolvimento nacional. Entretanto, cabe a ressalva

de que não foi objetivo do presente trabalho detalhar as trajetórias de curto prazo da estratégia mais geral do Estado chinês de *catch up* em relação aos países centrais, como também não o foi apresentar as demandas que surgiram em cada trajetória e que foram respaldadas nas empresas do *national team*. De fato, o objetivo foi, como já salientado, o de estabelecer uma cronologia que explicitasse os projetos de Estado voltados, em algum grau, ao fomento de grandes empresas chinesas após 1978.

Nesse sentido, observou-se que posteriormente à criação de um time de campeões nacionais, nos anos 2000, surge outro projeto que impulsiona as empresas chinesas, sobretudo as grandes pertencentes ao *national team*, para além da esfera de acumulação doméstica. Trata-se do *Going Global*, a partir do qual se promove o processo de internacionalização das empresas chinesas. Esse projeto tem permitido não apenas a expansão do capital chinês, mas também tem dinamizado a economia de alguns países geograficamente próximos, bem como de outros abundantes na oferta de recursos minerais. Tem-se como consequência, tanto do projeto de formação de um *national team*, quanto do *Going Global*, que, atualmente, algumas empresas chinesas despontam não apenas como líderes nacionais em suas indústrias de atuação, mas também como grandes competidoras internacionais.

Abstract

The current powerful China exists due to a national project, launched in later 1970's, which targeted improvements in industry, agriculture, technology and national defense. In economic history after the first industrial revolution, with rare exceptions, the cases of rapprochement towards leading countries occurred concurrently with the development of large national companies. In China's case it is evident with the domestic and international expansion of their large corporations. Taking that in consideration, this article establishes a chronology of development for the largest Chinese groups starting from economic reform begun in 1978. It also analyses the national and international implications of the formation and extension of these business groups, interpreted as the result of the economic development strategy of China.

Keywords: Chinese corporations. National champions. Internationalization.

Bibliografia

- ACIOLY, L. *Brasil, China e Índia: o investimento direto externo nos anos noventa*. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2005.
- BRANSTETTER, L. & LARDY, N. “China’s embrace of globalization”. *NBER Working Paper*, Cambridge, n.12373, Jul. 2006.
- COLDSTREAM, R. & FRASER, N. *China’s Capitalist Revolution*. 2011. Disponível em <<http://www.youtube.com/watch?v=Ku76TVslBGI>> (acessado em 01 de julho de 2011).
- COSTA, A. M. *As economias chinesas (II) – a República Popular da China: definindo um modelo de economia de mercado*. 2002. Disponível em <http://www.dpp.pt/Lists/Pesquisa%20Avanada/Attachments/1175/infor_inter_2002_I2.pdf> (acessado em 15 de março de 2010).
- CUI, Z. “O papel do estado na economia: um exame teórico sobre o caso chinês”. In: ARBIX, G. et al. (Org.). *Brasil, México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois*. São Paulo: UNESP, 2002.
- DUNNING, J. H. *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment*. 1994. Disponível em <http://unctad.org/en/docs/iteiitv3n1a3_en.pdf> (acessado em 01 agosto de 2011).
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT. *China risk: macroeconomic risk*. 2007. Disponível em <<http://cable.tmcnet.com/news/2007/01/23/2270182.htm>> (acessado em 01 de agosto de 2011).
- MOFCOM. *2010 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment*. 2011. Disponível em <<http://hzs.mofcom.gov.cn/accessory/201109/1316069658609.pdf>> (acessado em 01 de maio 2012).
- NAUGHTON, B. *The Chinese economy: transitions and growth*. Cambridge (EUA): The MIT Press, 2007.
- NOLAN, P. & ZHANG, J. “The challenge of globalization for large Chinese firms”, *Unctad Discussion Papers*, Geneva, n.162, Jul. 2002, p.1-58.
- SCISSORS, D. *Chinese outward investment: more opportunity than danger*. 2011. Disponível em <<http://www.heritage.org/research/reports/2011/07/chinese-outward-investment-more-opportunity-than-danger>> (acessado em 01 de agosto de 2011).

- SUTHERLAND, D. *China's large enterprises and the challenge of late industrialization*. New York: Routledge, 2003.
- _____. "China's 'national team' of enterprise groups: how has it performed?", *China Policy Institute Discussion Paper*, Nottingham, n.23, Jul. 2007, p.1-24.
- SUTHERLAND, D. & GUEST, P. "How has China's 'national team' of enterprise groups performed? An evaluation using aggregate and firm level data", *Trinity Economic Papers*, Dublin, 2006.
- SUTHERLAND, D. & MATTHEWS, B. "Round tripping" or "capital augmenting" OFDI? *Chinese Outward Investment and the Caribbean Tax Havens*. Nottingham: School of Contemporary Chinese Studies, 2009.
- THE BEIJING AXIS. "Why, who and why now? Chinese OFDI on the world stage", *The China Analyst*, Set. 2009.
- _____. "Prepare for a more competitive China", *The China Analyst*, abr. 2012.
- UNCTAD. *Asia foreign direct investment in Africa: towards a new era of cooperation among developing countries*. New York: Geneva: United Nations, 2007.
- WOO, W. T. "The real reasons for China's growth", *The China Journal*, California, v.41, 1999, p.115-137.
- WU, J. *Understanding and interpreting Chinese economic reform*. Mason: Thomson, 2005.
- ZHANG, K. *Going Global: the why, when, where and how of Chinese companies' outward investment intentions*. Vancouver: Asia Pacific Foundation of Canada, 2005.
- ZONENSCHAIN, C. N. *O caso chinês na perspectiva do "catch-up" e das instituições*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade) – Instituto de Ciências Humanas e Sociais, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

Notas:

¹ Também foram importantes, como influência à realização da reforma do setor industrial, os casos contemporâneos de concessão de autonomia a empresas estatais, como, por exemplo, o da Iugoslávia. (Wu, 2005)

² A concepção de Wu (2005) de que existiu uma visão estratégica no redirecionamento das reformas, no entanto, é controversa. Woo (1999) apresenta a existência de duas linhas/escolas de pensamento que divergem sobre o gradualismo da reforma ter sido proposital e sobre o crescimento da década de 1980 estar vinculado a esse gradualismo.

³ Para mais detalhes em relação aos pilares do período de reforma incremental, ver Wu (2005), Naughton (2007) e Zonenschain (2006).

⁴ Segundo Branstetter & Lardy (2006, p.13): “O investimento direto estrangeiro na China na década de 1980 foi impressionantemente dominado por investidores de Hong Kong e Taiwan que procuravam explorar mão de obra barata nas Zonas Econômicas Especiais para produção voltada à exportação”.

⁵ Uma condição necessária para o envio de lucros seria as empresas estrangeiras conseguirem exportar em valores superiores a seus custos de importação, o que contribuiria para o aumento das reservas chinesas.

⁶ Nesse sistema, é permitida a comercialização da quantia produzida que excede a prescrita pelo planejamento central.

⁷ “The people’s commune system characterized by a structure of three-level ownership with the production team as the basic accounting unit disintegrated, and peasants set up their own family farms on land collectively owned by villages and contracted (leased) to them”. (WU, 2005, p.182)

⁸ Os grupos escolhidos para constituírem o *national team* não eram os únicos grandes grupos chineses. Segundo Sutherland & Guest (2006), cerca de 2.300 grandes grupos, administrados e controlados pelos governos provinciais, emergiram até 2003.

⁹ Ver Nolan & Zhang (2002) e Sutherland (2003).

¹⁰ Vale observar que as responsabilidades de cada um desses órgãos sobre os fluxos de saída de IDE nem sempre foram claras e modificaram-se bastante com o tempo.

¹¹ Segundo *The Beijing Axis* (2012), os fluxos de saída de IDE chinês totalizaram US\$60,1 bilhões em 2011.

¹² Ver *Economist Intelligence Unit* (2007) e Sutherland & Matthews (2009).

¹³ Segundo *The Beijing Axis* (2012), com o IDE chinês direcionado à África em 2011 e início de 2012, observou-se que essa região continua atraindo muito o interesse do capital chinês, sobretudo em atividades de mineração, infraestrutura e extração de gás e petróleo.

¹⁴ Segundo *The Beijing Axis* (2009, p.6), “A number of surveys have confirmed market-seeking as the leading motivation for Chinese firms going global, and prominent examples in this regard are home appliance and consumer electronics manufacturers such as Haier, TCL, and Huawei Technologies, which have entered affluent markets like the US where they can operate in closer proximity to end-buyers and build stronger global brands”.

¹⁵ Cabe a ressalva de que os dados utilizados pelo autor só contemplam o IDE realizado por

transações acima de US\$ 100 milhões. Nesse sentido, os 100% não correspondem ao volume total de IDE chinês, uma vez que, desde 2005, projetos de IDE com valores inferiores a US\$ 100 milhões foram realizados por empresas do setor não estatal.

Diálogo com o debate sobre o papel do Estado nacional na globalização

Hoyêdo Nunes Lins*

Resumo

A situação do Estado nacional sobressai no debate sobre a globalização. Para alguns autores, esta suprime capacidade de intervenção do primeiro, o qual, por conta disso, deveria deixar de constituir o paradigma básico na análise da vida social. Para outros, a importância do Estado-nação continua inabalável, inclusive porque o capitalismo global é afetado pelo ambiente regulatório representado por aquela esfera. Com inspiração nesse debate, argumenta-se no artigo que a globalização não representa só enfraquecimento do Estado. Em vários sentidos este se mostra mesmo fortalecido. Mais ainda, ações do próprio Estado podem favorecer situações geralmente vistas como decorrentes da globalização. Esse aspecto é explorado com base na experiência da Parmalat no Brasil, que aprofundou a sua presença no país nos anos 1990 e causou graves problemas na esteira da crise em que mergulhou o grupo no início dos anos 2000.

Palavras chave: Globalização; Estado nacional; produção de leite.

Classificação JEL: F23, F61, L66.

Introdução

Tornou-se quase lugar comum assinalar que a globalização representa ameaça para setores de atividades e trabalhadores, devido ao acirramento da concorrência e às pressões por reestruturação.

*Professor do Departamento de Economia e Relações Internacionais e dos Programas de Pós-Graduação em Economia e em Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina. E-mail: hnlins@cse.ufsc.br.

A dinâmica do capital privado geralmente figura no centro dessas abordagens, aludindo-se ao Estado nacional, frequentemente, como esfera que sofreu erosão na sua capacidade de agir nas últimas décadas. As relações entre a globalização e o Estado nacional são o tema geral deste artigo, concebido como um ensaio. A intenção é problematizar a ideia de que a primeira sempre representa inapelável corrosão da capacidade de intervenção do segundo, mormente em relação à economia.

Toma-se como base a situação do Brasil desde os anos 1990, com as mudanças regulatórias testemunhadas, e privilegia-se o setor agroalimentar, salientando o comportamento da Parmalat, importante empresa multinacional do segmento de lácteos. O ponto de partida é a sistematização de algumas questões presentes no debate geral sobre o Estado nacional perante a globalização.

O Estado nacional em face da globalização: aspectos do debate

O debate sobre a situação do Estado nacional na globalização realça aspectos econômicos, mas problemas políticos também têm lugar. Tampouco a temática cultural passa ao largo, já que os avanços nas comunicações aproximaram hábitos e formas de comportamento em nível mundial. Seja como for, frente à tendência à *desterritorialização* (no sentido de Ianni, (1993), alguns autores avaliam negativamente as condições do Estado nacional.

Em termos econômicos, argumenta-se que a força produtiva, tecnológica e financeira das empresas multinacionais tende a “vassalizar” o Estado-nação, sobretudo pelas possibilidades de deslocalização produtiva (Holloway, 1995). A organização em redes globais, com distribuição das atividades entre diferentes regiões e países, outorga às empresas mobilidade que dificulta as ações do Estado (Chesnay, 1996), fragilizando-o quanto à regulação e à capacidade de promover o desenvolvimento (Ianni, 1992). Isso é tanto mais problemático porque a globalização ajuda a agravar os contrastes socioeconômicos (Veltz, 1996), um reflexo das diferenças de envolvimento de países e regiões na dinâmica global.

Em termos políticos, as ações de órgãos de abrangência mundial (como o Banco Mundial) ou regional (como a Organização dos Estados Americanos), embora de escopo e sentido variáveis, restringiriam a esfera de atuação do Estado nacional (Jacobson, 1997). O mesmo cabe dizer considerando-se a descentralização das ações do Estado central, intensificada nas últimas décadas. (Boisier *et al.*, 1992)

Também é sugestiva a proliferação, dentro dos Estados nacionais, de movimentos políticos de base territorial, com recortes étnicos ou socioculturais, que interpelam a relevância do território nacional para a definição da identidade de uma população. O tipo de modelo político representado pelo Estado nacional, cuja forma historicamente específica é tida como representativa de uma “vontade geral”, mostrar-se-ia cada vez menos apto a acomodar o dinamismo social. (Jacobson, 1997)

Tudo isso ressoa no plano analítico. Se o sentido de mudança ontológica que Robinson (1998) enxerga na globalização, associada à transnacionalização da estrutura social, exhibe a obsolescência do Estado-nação como base da organização social, um novo paradigma para o estudo da vida em sociedade seria necessário. A mudança ontológica demandaria troca epistemológica que superasse o paradigma do Estado nacional: em vez de privilegiar esse nível de análise, as indagações focariam processos transnacionais.

Mas está longe de ser consensual a ideia de que o Estado nacional perde importância em face da globalização. Talvez bastasse considerar, em contraposição, que o “[...] capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, quando ele é o Estado.” (Braudel, 1987, p.55) Mas argumentos específicos podem ser encontrados na literatura.

Sobre o crescimento das estruturas produtivas em redes ou cadeias transfronteiriças e territorialmente abrangentes, uma tendência nas últimas décadas (assimilada à contração do Estado), é importante ressaltar a opinião de Dicken *et al.* (2001):

Um vínculo de rede que atravessa fronteiras internacionais não é somente um exemplo a mais de “ação à distância”, podendo também representar uma *disjunção qualitativa* entre ambientes regulatórios e socioculturais diferentes [...]. Regimes nacionais de regulação continuam a criar um padrão de “regiões limitadas”, e redes de atividade econômica não são simplesmente superpostas a esse mosaico, nem é o Estado apenas mais um ator em redes econômicas. [...]

O ambiente regulatório criado por diferentes Estados ainda é [...] uma imensa influência normativa no desenvolvimento de redes [...]. Em outras palavras, mesmo firmas operando em setores altamente internacionalizados tendem a manter distintas formas e práticas organizacionais que refletem largamente o ambiente regulatório [...]. (Ibid., p.96-97; grifo no original)

Referindo a âmbito mais propriamente político, Rapoport (1997) assinala que o forte avanço das políticas neoliberais nas últimas décadas pode ter reduzido o tamanho do Estado em vários países, mas não o enfraqueceu necessariamente. Com efeito, se a “face social” da ação do Estado foi afetada no turbilhão neoliberal dos anos 1980 e 1990, a esfera de intervenção vinculada à promoção da competitividade foi mais do que preservada (Amable & Petit, 1998).

Processos normalmente evocados para evidenciar a retração das ações do Estado nacional podem conter um sentido oposto. Decisões estratégicas sobre problemas ambientais globais ou o envolvimento em esquemas de integração regional (NAFTA, MERCOSUL) requerem “[...] Estados nacionais fortes e economias poderosas e integradas nos níveis locais, nacionais e regionais.” (Santos, 1993, p.38) Embora os avanços na integração possam sugerir o contrário, o Estado nacional permanece como a “[...] unidade econômica, política e cultural essencial [...]. É pouco provável que estes processos pudessem ocorrer sem a mediação de um organizador coletivo da dimensão dos Estados nacionais.” (Ibid., p.57)

Entre as ameaças ao Estado nacional tidas como ligadas à globalização, a própria dimensão global atingida pelo capitalismo é das mais salientadas na literatura, por representar fuga do capital aos controles estatais. Outra ameaça refere-se ao agravamento de problemas de alcance planetário, como os ambientais, não tratáveis na escala do Estado-nação. A diversificação das identidades e os novos movimentos sociais, não coincidentes com “sociedades nacionais”, formariam uma terceira, e o pós-nuclearismo ou pós-militarismo, com menor engajamento (ao menos no centro do capitalismo) dos países em guerras – engajamento historicamente constitutivo do Estado-nação – seria uma quarta. Mann (1997) diz o seguinte sobre tal literatura, considerando as diferentes escalas das redes de interações sociais (escalas local, nacional, internacional, transnacional e global):

Devemos ter cuidado com os globalistas e transnacionalistas mais entusiastas. Com pouco senso de história, eles exageram a força pretérita dos Estados nacionais; com pouco senso de variedade global, eles exageram o seu declínio contemporâneo; com pouco senso de [...] pluralidade, eles minimizam a importância das relações internacionais. Em todas as [...] esferas de “ameaça” devemos distinguir: a) impactos diferenciais em diferentes tipos de Estado em diferentes regiões; b) tendências que enfraquecem e algumas tendências que fortalecem os Estados-nações; c) tendências que deslocam a regulação nacional para redes internacionais e também transnacionais; d) tendências que fortalecem simultaneamente os Estados nacionais e o transnacionalismo. (Mann, 1997, p.494; grifo no original)

Estado nacional: “refém” e “protagonista” da globalização

Adota-se neste trabalho uma posição intermediária no debate anteriormente tangenciado. A grande mobilidade do capital certamente reduz a margem de manobra do Estado, mas a capacidade reguladora que, apesar de tudo, este detém e pratica interfere nas decisões sobre investimento e localização até de empresas multinacionais. O próprio desenho das cadeias e redes globais sugere essa influência, em diferentes setores e condições, como na experiência chinesa das Zonas Econômicas Especiais, uma materialização de estratégia governamental. (Gereffi, 2007)

A grande mobilidade do capital e a intensidade do comércio externo refletem ações também estatais. Não se trata de outra coisa no surto de desregulações da América Latina nos anos 1990. Ou seja, opções de política são vetores da globalização, lubrificando os movimentos que lhe determinam o perfil e definindo a participação dos países nos respectivos processos.

O Estado nacional deve ser considerado, portanto, um sujeito ativo da globalização, mesmo quando as escolhas políticas diminuem a intervenção pública, como no neoliberalismo. A rigor, nem é tanto de atrofia dessa intervenção que se trata no neoliberalismo, e sim, muito mais, de mudança na forma de atuação do Estado, cuja agenda ganha contornos fortemente pró-mercado. Afinal, segundo Bourdieu (1998),

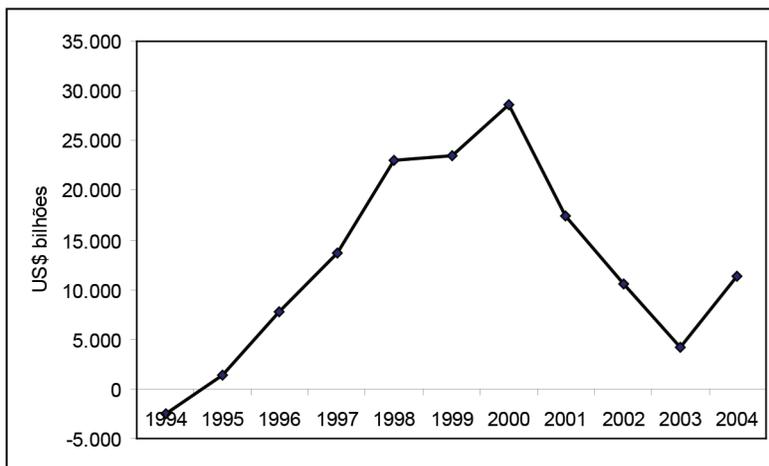
o neoliberalismo – ao qual a globalização costuma ser associada – desnuda-se ao mesmo tempo como teoria, programa científico e, remetendo a processos mais vinculados à esfera do Estado, projeto político. Isto se aplica ao que se observou no Brasil nos anos 1980 e principalmente nos 1990.

No governo Sarney promoveu-se uma redução tarifária que fez o país atingir um nível de abertura comercial já exibido por outros países latinoamericanos, uma liberalização amplificada pela política de câmbio do Plano Real (governo Itamar Franco), mantida até a maxidesvalorização do início de 1999. O resultado foi importações em avalanche e dificuldades para exportar, impondo reestruturação produtiva. (Castro, 2001) Houve igualmente mudanças na geografia da produção, em setores tão diversos como artigos de vestuário, calçados, produtos agroindustriais e automóveis. E reflexos no mundo do trabalho não se fizeram esperar, com repercussões que impuseram a recorrência do termo “precarização” nos debates.

Privatizações também marcaram o período, com intensidade crescente desde o governo Collor, atravessando o de Itamar Franco e ganhando vigor sob Fernando Henrique Cardoso. Siderurgia, petroquímica e fertilizantes foram setores que despontaram no início, e transportes, telecomunicações e eletricidade, na segunda metade dos anos 1990. (Pinheiro, 1999) Operou-se, assim, importante mudança patrimonial no país, com crescimento da presença estrangeira em diversas atividades.

Mas não foi pequeno o dinamismo dos investimentos, em especial os oriundos do exterior, atraídos pelas mudanças. E não só de investimentos em papéis, seduzidos pelos juros, ou ligados às privatizações. Investimentos produtivos estrangeiros passaram a crescer em meados dos anos 1990, com o início do Plano Real, conforme a figura 1, que permite notar uma notável ascensão dos fluxos líquidos na segunda metade daquela década. Ocorreu reversão só em 2001, e agravamento até 2003, com as incertezas sobre a economia do país e o futuro do MERCOSUL.

Figura 1. Brasil: fluxos líquidos de investimento externo direto 1994-2004 (US\$ bilhões)



Fonte: elaborado pelo autor com base em CEPAL (2005) – Quadro II.2, p.92.

Sobre a maior incidência desses investimentos, cabe ressaltar o setor automotivo, com multiplicação das unidades de produtores já atuando no país e entrada de novos fabricantes (veículos, autopeças). Paralelamente, houve disseminação geográfica dessa indústria, pela incorporação de novos estados e municípios à sua dinâmica. (Santos & Pinhão, 2000) O Regime Automotivo Brasileiro, de 1995, influenciou essa trajetória.

O Brasil na mira do grande capital agroalimentar

Outro setor de realce nesse processo foi o agroalimentar. O contexto geral eram as alterações nos hábitos alimentares e os avanços tecnológicos e organizacionais, sobretudo nas empresas maiores. Também cresceram a concentração e a internacionalização da oferta de alimentos, ligadas às melhorias na gestão e nas condições logísticas. O predomínio atingido pela grande distribuição nesse setor é um aspecto dessas transformações. (Wilkinson, 2002)

Os efeitos em nível de cadeia produtiva incluíram saltos na produtividade da agropecuária, pelas alterações na base técnica geradas

durante a reestruturação. Em meio à profusão de fusões e aquisições, desenhou-se uma tendência de uniformização técnica e dos padrões de eficiência produtiva, compatível com a maior velocidade no surgimento de novos produtos em resposta aos movimentos no plano do consumo alimentar. Exigências de maior qualidade das matérias primas e na padronização destas adquiriram vulto.

Merece realce a internacionalização das grandes empresas agroalimentares dos países ricos, acelerada e aprofundada desde os anos 1980. Benetti (2004a) identifica dois grandes vetores nesse processo. Um é a liberalização do comércio mundial embalada pelas negociações no GATT, depois OMC. As possibilidades de complementação produtiva e ampliação e diversificação do leque de oferta, entre outras, favoreceram essa dinâmica e até incentivaram-na, encorajando a formação de oligopólios de grande alcance. Outro vetor é o aparente esgotamento, nos países centrais, da estratégia de segmentação de mercado praticada pelas grandes empresas, articulada aos novos hábitos alimentares e ao lançamento de novos produtos. Prospectar e explorar mercados amplos e dinâmicos tornou-se necessidade incontornável.

Assinalou-se anteriormente que o Brasil atraiu muitos investimentos externos na década de 1990. O potencial de mercado ligado ao tamanho da população, amplificado pelas possibilidades do MERCOSUL, foi um importante fator. Mas esses traços tornaram-se de fato atraentes quando condições mais favoráveis para negócios surgiram no país, com o controle da inflação e a desregulamentação da economia, uma sedução que não poupou o capital do setor agroalimentar, cujos investimentos externos no país ganharam vulto, aprofundando-lhe a internacionalização. A tabela 1 mostra a participação desse setor nesses investimentos: os alimentos e bebidas estão entre os três principais segmentos da indústria de transformação.

As aquisições de empresas nacionais por estrangeiras foram o mecanismo básico dessa internacionalização. Assim, a dinâmica envolveu principalmente transferência e incorporação de ativos já existentes, nutrindo uma verdadeira desnacionalização. A internacionalização também se traduziu no comércio, pois cresceu a participação da produção brasileira nas trocas mundiais. A soja representa, certamente, a melhor ilustração.

Tabela 1. Brasil: investimento externo direto por setores de atividades – 1995-2004 (%)

Setores/segmentos	Estoque		Fluxo (média anual)	
	1995	2000	1996-2000	2001-2004
Agricultura, pecuária e extração mineral	2,2	2,3	1,8	6,8
Indústria de transformação	66,9	33,7	18,0	40,3
<i>Destacando-se:</i>				
- Alimentos e bebidas	6,8	4,5	2,6	10,6
- Produtos químicos	12,8	5,9	3,0	7,4
- Veículos, reboques e carrocerias	11,6	6,2	3,9	7,1
Serviços	30,9	64,0	80,2	52,9
<i>Destacando-se:</i>				
- Eletricidade, gás e água quente	0,0	6,9	14,9	6,7
- Comércio	6,9	9,9	9,9	7,2
- Veículos, reboques e carrocerias	11,9	10,7	20,3	4,6
- Serviços prestados às empresas	1,0	18,2	18,1	19,6
- Correio e telecomunicações	3,9	10,4	13,6	5,8
Total	100	100	100	100

Fonte: extraído de CEPAL (2005) – Quadro II.3, p.94.

A forte entrada de empresas agroalimentares internacionais repercutiu intensamente no Brasil. Ocorreu, por exemplo, transferência de tecnologia, mas cabe sobretudo ressaltar que a penetração rompeu o padrão de funcionamento que prevalecia nesse setor no Brasil. De fato, a concorrência exacerbou-se e impôs adequações nas estratégias e no funcionamento das empresas já atuantes. O quadro, todavia, revelou-se heterogêneo. As empresas menores, incapazes de investir para uma melhor inserção, amargaram durável adversidade, pela competição tanto das empresas estrangeiras recém-chegadas como das que, já instaladas, tiveram que se adaptar.

Uma experiência plena de ensinamentos concerne à Parmalat, assunto da próxima seção.

Parmalat, um sugestivo *affair* em tempos de globalização

No Brasil, a dinâmica da globalização envolvendo o setor agroalimentar teve na Parmalat um expressivo protagonista. Daí a opção por essa experiência neste ensaio.

Internacionalização de uma multinacional de lácteos

Empresa de origem italiana, a Parmalat tem como carro chefe o segmento de lácteos. Suas atividades começaram em 1961, mas a internacionalização veio só em meados dos anos 1970. Desde então o caráter multinacional ganhou vigor, em trajetória que, segundo Benetti (2004b), exhibe os seguintes períodos: desdobramentos na Europa Ocidental (Alemanha, França, Espanha e Portugal) de 1977 a 1990; aceleração nos anos 1990, colocando a empresa em 24 países, entre eles Estados Unidos, Canadá e Austrália; orientação para mercados asiáticos no começo dos anos 2000. Na América Latina, oito países foram implicados.

Esse crescimento envolveu muitas compras de empresas locais, com troca das marcas pelas da Parmalat, conforme orientação ainda hoje prevalecente na empresa: um dos seus eixos é

Promover marcas com alto valor agregado e seguir implementando, progressiva e efetivamente, o processo de “Parmalatização” em todos os países em que o Grupo opera, mediante: – a gradual racionalização do portfólio de produto, substituindo pequenas marcas locais sempre que possível [...]. (www.parmalat.com)

Seu modus operandi admite esta descrição:

[...] a empresa montou uma rede de filiais em nível internacional, operando de forma integrada, de modo que unidades industriais instaladas em um país fornecem a matéria-prima – ou com pouca elaboração – para as de outros países, onde passam pela fase de processamento final junto aos mercados consumidores. Nesse esquema, as unidades industriais, em cada região, não ficam dependentes da oferta agrícola local, que, como se sabe, apresenta a característica de sazonalidade. [...] Além do mais, possuir rede de fornecedores em várias regiões e países permite às transnacionais manipular os preços pagos aos produtores pela matéria-prima.

Trata-se, portanto, de um caso de estruturas empresariais flexíveis, dada a possibilidade sempre presente de fechamento e de abertura de plantas industriais em regiões (estados ou países), em função do redesenho das estratégias mercadológicas que visam ao bom desempenho futuro do grupo como um todo. (Benetti, 2004a, p.39-40)

Parmalat no Brasil: o frenesi dos anos 1990 e seus reflexos

A expansão da Parmalat no Brasil foi assombrosa. A empresa já era a segunda no mercado nacional de lácteos, chegando a absorver cerca de um bilhão de litros de leite por ano, atrás só da Nestlé. Suas atividades no país haviam começado em 1974, associada à Laticínios Mococa S.A., e em 1977 inaugurara a sua primeira unidade industrial, em Itamonte (MG).

Entre 1991 e 2001, o surto envolveu 24 aquisições no Brasil, pouco menos de 40% das empresas processadoras de produtos agropecuários compradas por estrangeiros. No segmento de lácteos, que concentrou a grande maioria das operações, as compras somaram mais de 80% do total adquirido (Tabela 2), número eloquente sobre a ofensiva da empresa no país. Suas operações passaram a incidir em vários estados e regiões, ficando a Parmalat Brasil também responsável pela coordenação do crescimento da marca em toda a América Latina.

Tabela 2 – Brasil: número de empresas processadoras de produtos agropecuários compradas por multinacionais de 1991 a 2001

Empresas multinacionais	Número de empresas compradas (por segmentos)							
	Total	Laticínios	Trigo	Soja	Doces e alimentos em geral	Café	Suínos e Aves	Sucos
Parmalat	24	19	2	0	3	0	0	0
Bunge e Born	8	0	3	4	0	0	1	0
Macri	7	0	5	0	0	0	2	0
Louis Dreyfus	4	0	0	2	0	0	0	2
ADM	3	0	0	3	0	0	0	0
Sara Lee	3	0	0	0	0	3	0	0
Danone	2	2	0	0	0	0	0	0
Milkaut	2	2	0	0	0	0	0	0
Total	53	23	10	9	3	3	3	2

Fonte: Benetti (2004b) – Quadro 3, p.135.

Como indicado, este estudo visa problematizar a ideia de que a globalização significou inapelável erosão da capacidade de intervenção do Estado nacional em vários aspectos. Nessa perspectiva é importante destacar, sobre a internacionalização do setor agroalimentar no Brasil – notadamente o segmento de lácteos –, que a escalada de compras estrangeiras de empresas no Brasil foi impulsionada por ações protagonizadas na esfera estatal.

As aquisições maciças na cadeia do leite estão relacionadas ao fim da interferência estatal no mercado do produto, no início da década de 90. Isto envolvia tanto a fixação dos preços, pois os mesmos eram tabelados pelo Governo, quanto a quantidade demandada, em função da perda de importância dos programas sociais oficiais de distribuição do leite. Não bastasse isso, o incentivo às importações, devido à liberalização comercial e à apreciação cambial, levou os grandes grupos nacionais e internacionais situados na ponta da cadeia de processamento a importarem matéria-prima. (Benetti, 2004a, p.40)

A forte entrada no Brasil do capital globalizado desse setor não deve ser tomada como sintoma de fragilidade do Estado nacional perante a desenvoltura e a capacidade de barganha das empresas multinacionais. O frenesi de aquisições derivaria, ao menos em parte, da opção governamental pela desregulamentação, permitindo falar em papel ativo do Estado no envolvimento do Brasil no processo de globalização. Portanto, não é possível eximir o Estado nacional de responsabilidade sobre os desdobramentos daquele processo, que aprofundou a desnacionalização de um segmento alimentar básico.

A entrada de empresas multinacionais pode repercutir positivamente em nível setorial e de cadeia produtiva. No setor agroalimentar, representou modernização, racionalização e inovação no país. Por exemplo, a expansão da Parmalat fez aumentar a produtividade em propriedades rurais de diferentes bacias leiteiras e elevou o patamar da concorrência devido a fatores tecnológicos, um eco do pioneirismo inovador da empresa na década de 1960, com embalagem para longa conservação (Tetra Pak) e lançamento do leite longa vida.

Mas as aquisições também provocaram o desaparecimento, por fechamento, de pequenos e médios laticínios, com suas marcas, que atuavam em mercados regionais. Isso afetou a estrutura de produção

repartida entre bacias leiteiras regionais que forneciam para mercados consumidores próximos e fez aumentar a concentração no segmento, com maior controle patrimonial e industrial unificado. O escopo da concentração foi amplo, pois, embora as compras privilegiassem os lácteos, segmentos como massas e biscoitos também foram atingidos: a Parmalat exibiu agilidade em compras generalizadas na indústria de alimentos.

Desnacionalização, crise corporativa e resultados locais

A forte entrada de interesses externos pode afetar profundamente as estruturas locais, pela transferência de parte do controle de setores diversos para matrizes no exterior. Reside nisso um dos maiores problemas da internacionalização que rima com desnacionalização de atividades produtivas. A experiência da Parmalat no Brasil é uma ilustração pedagógica.

No final de 2003, a Parmalat ocupou as manchetes por conta de crise tão profunda que levou à concordata da sua matriz. O episódio surpreendeu porque os resultados financeiros até então divulgados sugeriam uma situação sob controle. Mas a surpresa derivou de um engodo, não permitindo equívoco sobre isso as acusações de apropriação indébita, desvio de dinheiro, fraude e falsificação de contabilidade lançadas contra a cúpula da empresa. O fundador acabou preso e o grupo empresarial – então presente em cerca de 30 países e empregador de 36 mil pessoas – teve o seu principal braço operacional declarado insolvente.

O acontecimento gerou inquietação em importantes esferas no Brasil, e não só no Ministério da Agricultura, na Câmara Setorial do Leite e Derivados. Por exemplo, em outubro de 2003, meses antes do pedido de concordata, o BNDES concedera à empresa um empréstimo da ordem de R\$ 26 milhões. Mas a preocupação não rondava só esse banco, pois aquele empréstimo teria necessitado apresentação de carta de fiança do Banco Itaú. (Balbi, 2004a)

Curioso é que o alarme não tenha soado antes no Brasil, já que as atividades da Parmalat acumularam reverses nos anos anteriores. Não teriam como passar despercebidos prejuízos que cresceram de

R\$ 33,6 para R\$ 183,3 milhões entre 1998 e 2002. (Mattos, 2004a) A intensa reorganização da Parmalat Brasil também indicava rapidez na deterioração das condições. As vendas e fechamentos de plantas industriais e centros de distribuição avançaram céleres, ocorrendo casos de devolução aos donos anteriores: é eloquente que $\frac{3}{4}$ das plantas industriais pertencentes à Parmalat tenham sido fechadas entre 2000 e 2002. (Benetti, 2004b)

Foram afetadas operações no mundo todo, sem poupar os outros países da América do Sul. O braço brasileiro – incumbido de coordenar a expansão da marca na América Latina – teria enviado milhões de reais ao exterior (R\$ 198 milhões só em 2003) para auxiliar, além da matriz na Itália, unidades em operação no subcontinente. (Balbi, 2004b) No Brasil, apesar da rápida alienação de ativos, a empresa despontava no cenário lácteo quando o assunto ganhou as manchetes: possuía oito fábricas (Tabela 3), distribuídas em sete estados, que ocupavam pouco mais de 60% dos funcionários registrados pela Parmalat Brasil S.A.; sete centros de distribuição também integravam a estrutura.

Quadro 1. Estrutura produtiva da Parmalat no Brasil no início de 2004

Estado	Localização das fábricas	Produtos	Número empregados
Rio Grande do Sul	Carazinho	Leite longa vida; leite condensado; leite natura premium; creme de leite	331
Paraná	Carambeí	Leite longa vida; leite fermentado; petit suisse; iogurtes; produtos aromatizados; sobremesas; queijos	1.100
São Paulo	Jundiaí	Leite longa vida; sucos; chás; creme de leite; biscoitos; bolinhos	1.100
	Araçatuba	Conservas; produtos atomatados; condimentos; doces	532
Rio de Janeiro	Itaperuna	Leite em pó; leite condensado; creme de leite; produtos da linha Festa!	231
Goiás	Santa Helena	Leite longa vida; creme de leite; molhos lácteos; produtos aromatizados	227

Estado	Localização das fábricas	Produtos	Número empregados
Pernambuco	Garanhuns	Leite longa vida; creme de leite; iogurtes	151
Rondônia	Ouro Preto d'Oeste	Leite longa vida; manteiga; produtos aromatizados	34
Total			3.706

Fonte: Mattos (2004b).

Com a ofensiva da Parmalat no mercado brasileiro, muitos produtores de leite tinham passado a fornecer quase exclusivamente à empresa. Foi sobre estes e também sobre fornecedores de embalagens e matérias primas que recaiu o principal das dificuldades. Geralmente organizados em cooperativas, vários produtores tiveram os seus pagamentos sustados ou atrasados, afetando várias áreas de, notadamente, Pernambuco, Paraná e Rio Grande do Sul. Houve também desligamentos de trabalhadores em diversas unidades produtivas, mormente nas que sofreram interrupção na entrega de leite.

Nos locais sem alternativas de escoamento da produção – decorrência da própria investida da Parmalat, que ajudou a desorganizar o setor em diferentes locais –, os problemas agravaram-se, ensejando alienação de parte dos plantéis de vacas leiteiras. Isso ocorreu, por exemplo, em Garanhuns (PE), onde a fábrica da Parmalat (inaugurada em 1994) absorvia o leite de cerca de 400 pequenos produtores. Nessa área a Parmalat criara problemas antes da crise, pois incentivara

[...] os produtores a adquirir resfriadores e ordenhadeiras mecânicas, mas não cumpriu a promessa de elevar o preço pago pela melhoria da qualidade do leite. [...] [Além disso,] a empresa nem sequer mantém contratos com os fornecedores individuais [...]. A falta de contratos permite [...] alterar a qualquer momento seus preços, clientes e volume a ser adquirido. Os fornecedores são obrigados a entregar o leite à fábrica por 30 dias consecutivos antes de receber a primeira quinzena. Os outros 15 dias só são pagos após mais duas semanas. Uma eventual interrupção da entrega por opção do produtor implica a retomada de todo o processo. A estratégia reduz as chances de o pecuarista procurar melhor preço para o seu produto. (Guibu & Tortato, 2004, p.B5)

Estado nacional e a “questão Parmalat”

O caso da Parmalat traz lições sobre a vulnerabilidade das estruturas locais perante processos determinados na esfera global e os perigos da desnacionalização de setores chave. Também sugere que, perante a globalização, o Estado nacional pode cumprir papéis que favorecem certos resultados: em vez de âmbito inerte ou sujeito passivo, o Estado nacional aparece no centro dos problemas ligados à Parmalat.

Esse aspecto marcou a opinião do então presidente do BNDES sobre a “questão Parmalat”: pelos riscos de efeito dominó na cadeia de lácteos, era uma irresponsabilidade deixar estrangeiros concentrarem segmentos chave do setor de alimentos básicos. (Soares, 2004) A apreciação ocorreu durante seminário no Rio de Janeiro intitulado “BNDES – Um sonho do Desenvolvimento” (em janeiro de 2004), ocasião em que o presidente declarou desassossego “[...] com a excessiva concentração, principalmente em setores essenciais para o país, como o de alimentos.” (Lessa..., 2004. s/p) Nas suas palavras, “O episódio Parmalat demonstra o risco [que se corre] quando se permite uma concentração dessa maneira.” (Ibid.)

Por se tratar de alimento básico, e pelo fato de vários elos da cadeia produtiva serem afetados, envolvendo, além da etapa de processamento, produtores primários e outros fornecedores em diferentes locais, uma ação rigorosa do Estado nacional mostrar-se-ia necessária. Atuar preventivamente contra abalos como o observado envolveria controlar o próprio processo de desnacionalização. Sem representar aversão à presença estrangeira, e sim tentativa de diminuir riscos, o disciplinamento poderia ocorrer por incentivos às parcerias ou associações entre empresas estrangeiras e nacionais, inibindo uma profusão de compras aptas a representar supressão de unidades produtivas, como ocorreu.

Os resultados acenados pareciam catastróficos. Em março de 2004, o jornal Valor Econômico anunciava: “Crise na Parmalat do Brasil acentuou crise na pecuária de leite, nota CNA” (Crise..., 2004, s/p), citando o presidente da Comissão Nacional de Pecuária de Leite, ligada à Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. O Estado brasileiro mobilizou-se, com o BNDES divulgando disposição para ajudar: “A

bacias leiteiras brasileiras não podem ser afetadas, nem destruídas.” (Lessa..., 2004, s/p), nas palavras do presidente do banco. A Câmara dos Deputados criou uma comissão especial que fez audiências públicas e anunciou a instalação de uma Comissão Parlamentar de Inquérito para investigar a crise na Parmalat. (CPI..., 2004, s/p)

Entretanto, a aprovação da Nova Lei de Falências (Lei n. 11.101, de fevereiro de 2005) facilitou a recuperação judicial da Parmalat Brasil e permitiu a continuidade das suas operações no país. Ao mesmo tempo, a matriz italiana passou por “administração extraordinária” (Cf.: www.parmalat.com), de janeiro de 2004 a setembro de 2005, daí surgindo o “novo Grupo Parmalat”, tendo a Parmalat S.p.A. como empresa principal. Nesse novo período, o controle acionário da Parmalat foi obtido pela francesa Lactalis (julho de 2011), que passou a concentrar 83,3% do capital da primeira e se tornou líder mundial em lácteos (Lactalis..., 2011).

No Brasil, a reboque da recuperação judicial, a trajetória incluiu a tomada do controle acionário da Parmalat Brasil pelo Grupo Laep Investments em 2006. Em 2010, a LBR-Lácteos Brasil, resultado de fusão entre os laticínios LeitBom e Bom Gosto, emergiu como empresa de forte presença e exclusividade no uso da marca Parmalat para leites e derivados no país. Cabe notar que, após a recuperação judicial, a Parmalat seguiu lançando novos produtos e novas versões de produtos e protagonizou importantes investidas publicitárias e patrocínios a eventos.

Desse modo, as condições de atuação da empresa no Brasil foram recompostas. Mas a recuperação vinculou-se a processos mais gerais. Segundo Zocal, Alves e Gasques (2011), o país registrou elevação constante do consumo *per capita* de leite de 2003 em diante, com aceleração desde 2007, um processo ligado às políticas sociais então executadas. Também ganhou ímpeto a concentração no setor de laticínios, com mais fusões e aquisições, uma dinâmica observada primeiramente no comércio varejista (supermercados). Houve também mudanças na captação do leite, na escala industrial, na distribuição e no seu consumo, refletindo a Instrução Normativa Nº 51, emitida em setembro de 2002 pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que aprovou os regulamentos técnicos sobre produção, identidade e qualidade do leite, e também sobre coleta e transporte a granel. (Carvalho *et al.*, 2010)

Mas, se as áreas de distribuição e processamento exibiram avanços, não se pode dizer o mesmo sobre a produção primária. A maior concentração na esfera industrial ampliou ainda mais o seu poder na relação com os produtores, que permaneceram, cada vez mais, como tomadores de preços. É que “[...] os laticínios têm buscado [...] ganhos de eficiência. Isso tem levado a uma redução no número de fornecedores sem que haja queda no volume de captação, o que proporciona redução no custo de captação de leite” (Carvalho, 2010, p.4).

Considerações finais

Conforme as circunstâncias, o Estado nacional é, a um só tempo, fortalecido e fragilizado na globalização. Sobretudo em relação à economia, ações na escala do primeiro podem representar vetores de dinamismos globais, como ilustrado pela liberalização comercial e a desregulamentação financeira. Em relação a tais aspectos, globalização e Estado nacional não formam “par antagonico”: o caráter internacional dos fluxos aprofunda-se também porque iniciativas em escala nacional contribuem para isso.

A movimentação do grande capital globalizado ligado ao setor agroalimentar, exemplificada pela desenvoltura da Parmalat em termos mundiais e, como explorado no artigo, no Brasil, é um caso em questão nessa forma de encarar as relações entre globalização e Estado nacional. Na ótica explorada, as mudanças macroeconômicas e regulatórias dos anos 1990 no país favoreceram o comportamento apresentado por essa multinacional.

Indissociável da ação do Estado brasileiro, a estratégia da Parmalat no país materializou-se para o bem e para o mal. Houve promoção da competitividade na cadeia do leite, com modernização tecnológica e organizacional. Mas a internacionalização desse setor rimou com concentração e desnacionalização, envolvendo transferência para o exterior de fração importante das decisões incidentes numa cadeia produtiva estratégica. O significado ficou claro durante a grave crise que se abateu sobre o grupo Parmalat em 2003.

Abstract

An important issue in the globalization debate concerns the situation of the nation-state. Some authors say that the former means less possibilities of action to the latter, and therefore nation-state paradigms should be replaced in the study of social life. But for others the importance of the nation-state remains unshaken for, among other things, the corresponding regulatory environment affects global capitalism. Based on this debate the article argues that globalization does not just weaken the nation-state, which looks even strengthened in different senses. Moreover, initiatives of the state itself might give grounds to situations normally seen as produced by globalization. This question is worked out by taking into account the experience of Parmalat in Brazil. In the 1990s this company intensified its presence in the country, and serious problems emerged when it went into crisis at the beginning of the 2000s.

Keywords: Globalization; nation-state; milk production.

Bibliografia

- AMABLE, B. & PETIT, P. “Ajustamento estrutural e política industrial: uma abordagem regulacionista”. *In: THÉRET, B. & BRAGA, J. C. de S. (Orgs.). Regulação econômica e globalização*. Campinas: UNICAMP-IE, 1998, p.351-391.
- BALBI, S. “Dívida da Parmalat no Brasil é provisionada”. *Folha de S. Paulo*, 14 jan. 2004a, p.B8.
- BALBI, S. “Parmalat transferiu R\$ 198 mi em 2003”. *Folha de S. Paulo*, 11 jan. 2004b, p.B1.
- BENETTI, M. D. “Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul, nos anos 90: concentração, centralização e desnacionalização”. *In: Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990*. Porto Alegre: FEE, 2004a, p.15-70.
- BENETTI, M. D. “Crise corporativa em mercados globalizados: o caso da Parmalat”. *In: Globalização e desnacionalização do agronegócio brasileiro no pós 1990*. Porto Alegre: FEE, 2004b, p.129-148.
- BOISIER, S.; SABATINI, F.; SILVA, V.; SOJO, A.; VERGARA, P. “La descentralización: el eslabon perdido de la cadena transformación

- productiva com equidad y sustentabilidad”. *Cuadernos del ILPES*, n.36, 1992.
- BOURDIEU, P. “L’essence du néolibéralisme”. *Le Monde Diplomatique*, n.528, Mars 1998, p.3.
- BRAUDEL, F. *A dinâmica do capitalismo*. Rio de Janeiro: Rocco, 1987.
- CARVALHO, G. R. “A indústria de laticínios no Brasil: passado, presente e futuro”, *Circular Técnica*, n. 102, Juiz de fora: Embrapa Gado de Leite, dez. 2010. Disponível em <http://www.cnppl.embrapa.br/nova/livraria/abrir_pdf.php?id=26> (acessado em 02/01/2013).
- CARVALHO, G. R.; TRAVASSOS, G. F.; PINHA, L. C.; OLIVEIRA, C. de. “Concentração na cadeia produtiva do leite: o Brasil no contexto internacional”. 8º CONGRESSO INTERNACIONAL DO LEITE, Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, jul. 2010. Disponível em <http://www.cileite.com.br/sites/default/files/2010_07_concentracao%20na%20cadeia%20produtiva%20do%20leite.pdf> (acessado em: 02/01/2013).
- CASTRO, A. B. de. “A reestruturação industrial brasileira nos anos 90: uma interpretação”. *Revista de Economia Política*, v. 21, n. 3, jul./set. 2001, p.3-26.
- CEPAL. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe – 2004*. Santiago de Chile: CEPAL, 2005.
- CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- “CPI da Parmalat deve ser instalado em breve”. *Valor Econômico*, 02 mar. 2004, s/p. Disponível em <www.valor.com.br> (acessado em 21/12/2012).
- “CRISE da Parmalat do Brasil acentuou crise na pecuária de leite, nota CNA”. *Valor Econômico*, 18 mar. 2004, s/p. Disponível em <www.valor.com.br> (acesso em 21/12/2012).
- DICKEN, P.; KELLY, P. F.; OLDS, K.; YEUNG, H. W-C. “Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analyzing the global economy”. *Global Networks*, v.1, n.2, 2001, p.89-112.
- GEREFFI, G. “Promessa e desafios do desenvolvimento”. *Tempo Social*, São Paulo: USP, v.19, n.1, jun. 2007, p.223-248.
- GUIBU, F. & TORTATO, M. “Em Garanhuns, fornecedor critica Parmalat”. *Folha de S. Paulo*, 11 jan. 2004, p.B5.
- HOLLOWAY, J. “Capital moves”. *Capital & Class*, n.57, p.137-144, Aut.1995.
- IANNI, O. *A sociedade global*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1993.

- JACOBSON, D. “New frontiers: territory, social spaces, and the state”. *Sociological Forum*, v.12, n.1, 1997, p.121-133.
- “LACTALIS obtém 83,3% do capital da Parmalat”. *MilkPoint*, 11 jul. 2011. Disponível em <<http://www.milkpoint.com.br/cadeia-do-leite/giro-lacteo/lactalis-obtem-833-do-capital-da-parmalat-73035n.aspx>> (acessado em: 21/12/2012).
- “LESSA diz que BNDES está disposto a ajudar prejudicados pela Parmalat”. *Valor Econômico*, 16 jan. 2004, s/p. Disponível em <www.valor.com.br> (acesso em: 21/12/2012).
- MANN, M. “Has globalization ended the rise and rise of the nation-state?”. *Review of International Political Economy*, v.4, n.3, Aut. 1997, p.472-496.
- MATTOS, A. “Lojas param de receber itens da Parmalat”. *Folha de S. Paulo*, 5 fev. 2004a, p.B4.
- MATTOS, A. “Parmalat já demite pessoal e pode parar”. *Folha de S. Paulo*, 9 fev. 2004b, p.B3.
- PINHEIRO, A. C. “Privatização no Brasil: Por quê? Até onde? Até quando?”. In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. (Orgs.). *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999, p.147-182.
- RAPOPORT, M. “Os Estados nacionais frente à globalização”. *Revista Brasileira de Política Internacional*, v.40, n.2, jul-dez. 1997, p.166-171.
- ROBINSON, W. I. “Beyond nation-state paradigms: globalization, sociology, and the challenge of transnational studies”. *Sociological Forum*, v.13, n.4, 1998, p.561-594.
- SANTOS, T. dos. *Economia mundial, integração regional e desenvolvimento sustentável*. Petrópolis: Vozes, 1993.
- SANTOS, A. M. M. M. & PINHÃO, C. M. A. “Investimentos do complexo automotivo: atuação do BNDES”. *BNDES Setorial*, v.12, 2000, p.3-15.
- SOARES, P. “Concentração no setor é criticada por Lessa”. *Folha de S. Paulo*, 17 jan. 2004, p.B4.
- VELTZ, P. *Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'archipel*. Paris: Presses Universitaires de France, 1996.
- WILKINSON, J. “Os gigantes da indústria alimentar entre a grande distribuição e os novos clusters a montante”. *Estudos Sociedade e Agricultura*, v.18, abr. 2002, p.147-174.

ZOCAL, R.; ALVES, E. R.; GASQUES, J. G. *Diagnóstico da pecuária de leite nacional*. Juiz de Fora: Embrapa Gado de Leite, dez. 2011. Disponível em <http://www.cnpgl.embrapa.br/nova/Plano_Pecuario_2012.pdf> (acessado em 02/01/2013).

Lei de Marx: Pura lógica? Lei empírica?

Eleutério F. S. Prado*

Resumo

Apresenta-se nesta nota, em primeiro lugar, um resumo do debate recente entre Michael Heinrich e Michael Roberts sobre a validade da lei da queda tendencial da taxa de lucro. O primeiro autor, dando continuidade à tradição marxista contestadora, veio mais uma vez afirmar que ela não é nem empiricamente testável nem logicamente coerente. O segundo, na tradição marxista defensora, rebateu outra vez esses argumentos sustentando justamente o contrário. Em sequência, a nota procura mostrar que ambas essas posições polares estão equivocadas. Pois, a lei de Marx não é nem uma proposição empírica vulgar nem uma tese puramente lógica. Ao contrário, vem a ser uma afirmação transfactual que expressa uma possibilidade real – segundo Marx, uma necessidade relativa –, a qual apenas pode ser compreendida como momento expositivo no interior da dialética da acumulação de capital.

Palavras chaves: lei de Marx; lei de tendência; taxa de lucro; crise capitalista; crise de lucratividade; crise de realização.

Classificação JEL: B24; P16.

Introdução

A lei da queda tendencial da taxa de lucro é um dos tópicos mais controvertidos da teoria de Marx sobre as crises do capitalismo – a tese que ventila é fortemente criticada por uns e intensamente defendida por outros. Na literatura publicada no Brasil dedicada ao tema, pode-se citar Mantega (1976), Bovo (1982) e Bresser-Pereira (1986). Na literatura publicada internacionalmente, em registro histórico, é preciso

* Professor sênior do Departamento de Economia FEA/USP. Correio eletrônico: eleuter@usp.br. Endereço na internet: <http://www.eleuterioprado.wordpress.com>.

mencionar o debate entre Sweezy (1987) e Cogoy (1987a, 1987b, 1987c) travado em meados dos anos 70 do século XX. Um texto de Miller contestou também as teses de Sweezy (Miller, sem data). Já com referência às controvérsias da atualidade, pode-se apontar como marcante a polêmica implícita entre Foster (2009, 2010) e Kliman (2012) sobre a correta interpretação das raízes da terceira grande crise do capitalismo, denominada usualmente de Grande Recessão, despertada em 2008 (Prado, 2013; Mello, 2013).

Esta nota, entretanto, não pretende recuperar as controvérsias do passado para lançar, eventualmente, uma luz nova sobre elas, mesmo se são ricas fontes de ensinamentos que ajudam a compreender melhor a Lei de Marx. Diferentemente, volta-se para um embate muito recente entre dois autores que se debruçaram sobre os eventos que já marcam indelevelmente o capitalismo no começo século XXI: um deles tem se esmerado na renovação da crítica à formulação encontrada nos capítulos XIII a XV do livro terceiro de *O capital*, tal como fora organizado por Engels; o outro, na tradição de Grossmann (1992) e Mattick (1969), tem procurado empregá-la na compreensão das crises recentes, buscando também defendê-la dos novos ataques à sua pertinência teórica e empírica.

O primeiro autor mencionado, Michael Heinrich, é um marxista alemão que tem escrito bastante sobre as teorias econômicas de Marx, tendo contribuído também para a análise de manuscritos econômicos de Marx e Engels que estão sendo publicados pela MEGA 2. O segundo, Michael Roberts, é um marxista inglês que tem se tornado mundialmente conhecido por meio da edição de um blog, conhecido por *thenextrecession*, em que analisa sistematicamente os fatos e as tendências da crise capitalista que atualmente assola quase todos os países do mundo globalizado.¹ Esse debate, ademais, tem repercutido fortemente entre os marxistas (Kliman *et alli*, 2013).

A crítica de Heinrich

Heinrich, de início, aproveita uma suposta ambiguidade inscrita na própria noção de lei tendencial para criticar a formulação de Marx

enquanto uma teorização cientificamente válida. Tomada simplesmente como uma lei empírica, então, em princípio, faz referência a fenômenos que podem ser observados no evoluir histórico do modo de produção capitalista. Ademais, assim entendida, ela se aplicaria a uma economia capitalista genérica, independentemente da forma da concorrência aí vigente. Assumindo essa interpretação como adequada, ele chega, então, à conclusão que “no longo prazo, de acordo com a tese de Marx, a taxa de lucro tem de cair”. (Heinrich, 2013, pf.20) E esse “tem” que emprega precisa ser notado e enfatizado porque ele carrega uma conotação determinista. Com base nessa suposição, ele encontra já um ponto de apoio para atacá-la fortemente: “Com essa ‘lei’, Marx formula uma proposição existencial de longo alcance, a qual não pode ser nem provada empiricamente e nem refutada”. (Heinrich, 2013, pf.21) Na justificação dessa afirmação, procura mostrar, então, que Marx cometera um erro científico grosseiro:

A “lei” diz que uma queda na taxa de lucro decorre no longo prazo do modo capitalista de desenvolvimento das forças produtivas. Se a taxa de lucro caiu no passado, isto não vem a ser uma prova – pois, a lei se aplica supostamente ao desenvolvimento futuro, e o mero fato de que tenha caído no passado nada diz sobre o futuro. Se a taxa de lucro subiu no passado, isto também não vem a ser uma refutação porque a lei não requer uma queda permanente, mas meramente uma queda “tendencial”, a qual ainda pode ocorrer no futuro. (Heinrich, 2013, pf.21).

A crítica parece decisiva, mas é preciso examiná-la mais detidamente, pois ainda não ficou claro em que ela consiste? Para melhor compreendê-la é preciso notar de início que o termo “lei” aparece no escrito de Heinrich entre parênteses e que isto parece pedir que se faça uma distinção separadora entre lei e tendência. Nessa linha de raciocínio, ambas se afiguram então como proposições condicionais do tipo “se... então...”, mas lei aparece como uma proposição determinista enquanto que tendência aparece como uma proposição possibilista. Logo, tomando essa distinção como correta, tem-se necessariamente de chegar à conclusão que “lei tendencial” consiste numa contradição em termos, a qual faz e não faz uma previsão. Ora, justamente porque não faz uma predição bem determinada, clara e distinta, não pode ser testada; a contradição apontada, em consequência, faz dela uma proposição vazia empiricamente. E é essa, precisamente, a tese de Heinrich.

Porém, aqui parece justo perguntar se a crítica de Heinrich é mesmo decisiva? Aqui também, entretanto, é preciso esperar por uma resposta.

Veja-se, de imediato, que essa linha de ataque leva a uma conclusão positivista vulgar – que mesmo os melhores positivistas relutariam em sacar – segundo a qual “a lei não pode ser empiricamente verificada”.² Pois, como se sabe, mesmo na perspectiva positivista, é impossível verificar qualquer lei científica já que não se pode comprovar uma proposição geral mediante confronto com certo número finito de observações particulares. Havendo criticado a lei de Marx desse modo, ele acredita que se acha em condições de atacá-la também de um ponto de vista estritamente lógico-formal: o argumento apresentado em *O capital*, segundo ele, não é conclusivo. Dois novos ataques são então encetados contra alvos ou pontos contidos nas próprias teses de Marx:

O primeiro ponto se refere à relação entre “a lei como tal” e os “fatores contrariantes”. Marx assume que a queda da taxa de lucro, derivada como uma lei, no longo prazo supera os fatores contrariantes. Mas, Marx não oferece uma razão para isto. (Heinrich, 2013, pf.22).

O segundo ponto se refere à “lei como tal”: consegue Marx provar conclusivamente a “lei como tal”? [...] Ora, é possível mostrar que Marx não é bem sucedido no fornecimento dessa prova. A “lei da queda tendencial da taxa de lucro” não desmorona antes de tudo em face dos “fatores contrariantes”; ela desaba porque a “lei como tal” não pode ser fundamentada. (Heinrich, 2013, pf.23).

O exame dessas duas ofensivas não pode ser feito de modo rápido e ligeiro; ao contrário, exige um esforço detido que investigue os argumentos de Heinrich com certo detalhe. Para tanto, é preciso começar indicando que a lei de Marx é derivada a partir de uma expressão da taxa de lucro que é encontrada em *O capital*. Fazendo de “*p*” a taxa de lucro, de “*c*” o capital constante, de “*v*” o capital variável e de “*m*” a mais-valia, tem-se:

$$p = \frac{m}{c+v} = \frac{m/v}{(c/v) + 1}$$

Notando, então, que “*m/v*” é taxa de mais-valia e que “*c/v*” é a composição orgânica do capital,³ observa-se que a taxa de lucro pode

ser expressa em função de uma razão em que entram somente essas duas variáveis. Como se sabe, para derivar a lei da queda tendencial da taxa de lucro, Marx, supondo que a taxa de mais-valia “ m/v ” permaneça constante, considera simplesmente que “ c/v ” tende a crescer conforme os capitalistas dispersos buscam aumentar a produtividade do trabalho que controlam mediante o emprego de mais meios de produção fixos. Ao procurar aumentar o seu lucro enquanto capitalistas individuais, ou seja, esforçando-se para economizar na compra de força de trabalho mesmo gastando algo mais na aquisição de capital constante, coletivamente eles fazem com que a taxa de lucro do sistema como um todo tenda a cair persistentemente.

Ora, se o numerador permanece constante e o denominador diminui porque “ c/v ” aumenta, é óbvio que o valor da razão tem de diminuir. Trata-se, é evidente, de um raciocínio matemático bem elementar. A partir dessa leitura que toma o argumento de Marx formalmente, Heinrich desfecha o seu argumento crítico, o qual tem de transcender, obviamente, o mero formalismo:

Porém, o numerador não permanece constante. A composição do capital em valor aumenta por causa da produção de mais-valia relativa, ou seja, em função de um aumento da taxa de mais-valia. De modo contrário a uma ideia muito difundida, o aumento da taxa de mais-valia como um resultado do aumento da produtividade não é um “fator contrariante”, mas sim uma das condições sob as quais a lei como tal vem a ser derivada; o aumento em ‘ c ’ ocorre precisamente no curso da produção de mais-valia relativa, o que leva a um aumento da taxa de mais-valia. Por essa razão, logo depois de apresentar o seu exemplo introdutório, Marx enfatiza que a taxa de lucro também cai conforme cresce a taxa de mais-valia. A questão, porém, é se essa afirmação pode ser defendida conclusivamente. (Heinrich, 2013, pf.25).

Se não somente a composição em valor do capital cresce, mas também a taxa de mais-valia, ambas crescem, ou seja, o numerador e o denominador da razão. Ao apontar para uma queda da taxa de lucro, Marx precisa, então, demonstrar que no longo prazo o denominador cresce mais rápido do que o numerador. Ora, não há qualquer evidência que possa sustentar essa comparação das velocidades de crescimento. No texto, Marx dá voltas em torno desse problema mais do que vem fornecer verdadeiramente um fundamento. A sua incerteza se torna clara toda vez que assevera ter sido a lei provada, somente para começar a argumentar novamente em favor dela. Essas tentativas de

fundamentação se baseiam na ideia de que não apenas a taxa de mais-valia cresce, mas também que o número de trabalhadores empregados por um dado capital de determinado tamanho decresce. (Heinrich, 2013, pf.26).

[...]

Neste momento, um problema fundamental fica muito, muito claro: independentemente de como se expressa a taxa de lucro, ela é sempre uma relação entre duas quantidades. A direção do movimento dessas duas quantidades (ou de parte dessas duas quantidades) é conhecida. Isto, porém, não se afigura como suficiente; a questão é saber qual das duas quantidades muda mais rapidamente – mas isto, porém, não se consegue saber. Por essa razão, ao nível bem geral da argumentação de Marx, nada pode ser dito com relação à tendência de longo prazo da taxa de lucro. (Heinrich, 2013, pf.29).

A resposta de Roberts

Antes de prover uma resposta própria às críticas de Heinrich, é interessante examinar a resposta fornecida por Michael Roberts. Tendo por referência aqui apenas as questões estritamente metodológicas, esse autor inglês resume em dois pontos as críticas do alemão: a) a lei de Marx “não pode ser provada ou mesmo justificada empiricamente em alguma medida”; b) ela “é inconsistente porque as suas categorias são indeterminadas”. (Roberts, 2013, pf.3) Ele elenca outros pontos, mas estes não serão aqui examinados: a) Engels editara mal a obra máxima de Marx; b) Marx, em suas notas após 1870, passara a duvidar da lei como causa das crises; c) Marx morreu antes que pudesse revisar a sua teoria das crises do capitalismo.

No que se refere ao primeiro ponto, Roberts desqualifica a argumentação de Heinrich sumariamente:

O argumento de Heinrich, segundo o qual a lei não pode ser provada empiricamente ou refutada, é bizarro. É possível medir a taxa de lucro na economia capitalista usando as categorias de Marx, assim como testá-la com base no comportamento de suas componentes. Eu mesmo, assim como um conjunto de outros estudiosos, já fiz precisamente isto para várias economias nacionais e mesmo para a economia capitalista como um todo. (Roberts, 2013, pf.13).

Essa resposta é decisiva? Ao mostrar que há evidências empíricas comprovando a lei da queda tendencial da taxa de lucro, Roberts consegue derrubar o argumento de Heinrich que contesta ser ela testável em princípio? Ora, não se pode derrubar um argumento lógico meramente com base num argumento empírico. É evidente, por outro lado, que Roberts parte da mesma premissa que Heinrich, ou seja, que a lei de Marx foi posta por esse autor como uma proposição empírica que deve ser necessariamente observada no longo prazo. Mais do que isso, ele também toma o termo “tendência” no sentido vulgar, supondo que ele aponta positivamente para uma direção de movimento a qual pode ser observada por meio dos registros estatísticos dos fenômenos da economia capitalista em geral.

No que se refere ao segundo ponto, Roberts argumenta de início que Heinrich chega às suas céticas conclusões porque ele se insurge contra a lógica do procedimento científico usual:

Heinrich chega à sua conclusão porque ele não aceita o método por meio do qual Marx apreende a relação entre a composição orgânica e a taxa de lucro média para mostrar que, se a primeira sobe, a segunda cai. Na “lei como tal”, Marx mantém a taxa de mais-valia constante. Mas este é um procedimento científico comum. Primeiro, é preciso estabelecer a relação inversa entre a composição do capital e a taxa de lucro. Então, é preciso deixar a taxa de exploração flutuar. Assim, a taxa de exploração se torna uma tendência contrariante. (Roberts, 2013, pf.8).

Será que o procedimento de Marx é apenas um caso particular do método usual da ciência positiva que, a fim de examinar certas relações externas entre fenômenos, supõe metodologicamente que outras variáveis neles influentes permaneçam constantes? Trata-se de um caso comum de uso da chamada cláusula *coeteris paribus*? A resposta de Roberts – é preciso perceber logo de início – não se mostra robusta porque ele, de fato, não enfrenta o argumento de Heinrich. Este último sustenta precisamente que o uso feito por Marx dessa cláusula é completamente inadequado. Ora, outra justificação do procedimento empregado precisa e pode ser encontrada, mas ela só poderá ser dada mais a frente com base em outras premissas quanto ao caráter científico da elaboração teórica de Karl Marx.

Porém, ambos, Roberts e Heinrich, sabem que Marx, de fato, na compreensão do movimento expansivo do capital, considera não só o

evolver possível da composição orgânica do capital, mas também o evolver possível da taxa de exploração. O principal ponto em disputa não é esse, mas sim aquele do balanço final entre a tendência à queda da taxa de lucro e as tendências contrariantes, a saber, principalmente, o aumento da taxa de exploração e o barateamento dos elementos do capital constante. A questão posta por eles, pois, é se a taxa de mais-valia pode crescer mais rápido do que a composição orgânica do capital; pois, se este for o caso, então, a “lei como tal” não pode chegar a provar que a taxa de lucro, ao fim e ao cabo, tenderá a cair ao longo do tempo. Se essa vertente vigora, visto de outro modo, a questão discutida fica verdadeiramente sem uma resposta determinada. Ora, diante desse nó, os seus caminhos bifurcam: Heinrich acha que sim, ou seja, que a resultante das tendências é indeterminada, enquanto que Roberts disto discorda. Como o argumento do primeiro já foi apresentado, torna-se necessário apresentar o deste último?

Roberts, tomando o que decorre das tendências pró e contra o movimento da taxa de lucro de modo determinista, argumenta conclusivamente que esta, em última análise, tem necessariamente de cair:

A elevação da composição orgânica do capital produzirá, eventualmente, um movimento para baixo na taxa de lucro mesmo quando a taxa de mais-valia cresce inicialmente de modo rápido. A taxa de mais-valia aumenta ao longo do tempo quando os salários não crescem tão rápido quanto a produtividade do trabalho. Porém, conforme a taxa de mais-valia cresce, ela passa a crescer a uma taxa sempre menor conforme ela se aproxima de seu limite, ou seja, do ponto em que a apropriação do produto do trabalho vivo ($v + m$) é completa. Assim, não importa quão rápido cresça a taxa de mais-valia, a taxa de lucro cairá eventualmente a uma taxa assintótica à queda da razão do produto do trabalho vivo em relação ao capital total.⁴ E isto ocorre porque, conforme cresce a composição orgânica do capital ao longo do tempo, ela reduz a quantidade relativa de trabalho vivo que é produzida. Então, mesmo se a mais-valia se move em direção ao valor máximo possível⁵ e os salários se movem em direção a zero, a taxa de lucro irá cair eventualmente. (Roberts, 2013, pf.11).

O argumento supõe que a razão entre o valor produzido, ou seja, $v + m$, e o capital total, ou seja, $c + v$, é declinante com o desenvolvimento

da acumulação de capital. Se isto é verdade, também tem de declinar a taxa de lucro porque a primeira razão mencionada se constitui efetivamente com um seu limite superior, ou seja:

$$p = \frac{m}{c+v} \leq \frac{v+m}{c+v}$$

É evidente, se for possível admitir que o lado direito⁶ dessa equação é de fato, necessária e fortemente, declinante conforme passa o tempo, é razoável admitir que o lado esquerdo também venha a sê-lo. O defeito desse argumento é óbvio: ele pressupõe que o movimento da razão entre o valor gerado pelo trabalho vivo e o valor contido no trabalho morto segue historicamente não só um caminho constante de queda, mas se aproxima de um duvidoso limite. Ora, novamente interpreta-se aqui “tendência” como direção de movimento explícita e fenomênica, caindo num modo de pensar que não é rigorosamente marxiano. Para sair desse enrosco para o qual Heinrich e Roberts, entre outros, conduziram o marxismo, é preciso abandonar as limitações do pensamento positivista.

Antes de passar a buscar uma resposta alternativa às posições de Heinrich é justo mencionar que Roberts rejeita explicitamente que seu raciocínio seja apenas um “truque matemático”. (Roberts, 2013, pf.12) Não, segundo ele, o seu argumento – o qual nada mais seria do que uma reposição da tese original de Marx – visa estritamente compreender o real comportamento do sistema. Marx, segundo ele ainda, raciocina com duas premissas, as quais teriam sido tiradas “da realidade do processo de acumulação capitalista” (Roberts, 2013, pf.12): a) só o trabalho cria valor e b) conforme a mecanização avança, a composição orgânica do capital cresce. Como base nelas, ele examina as tendências evolutivas do sistema para fazer os seus leitores chegarem forçosamente à seguinte conclusão:

Assim, tão logo se assume que na acumulação capitalista prevalece uma tendência básica para a subida da composição orgânica do capital, então mesmo uma taxa de mais-valia crescente não pode contrariar permanentemente a tendência da taxa de lucro a cair. Se essas duas suposições sobre o modo de produção capitalista estão erradas, então a lei de Marx também o está. Porém, ao se começar por essas duas suposições, a lei de Marx afigura-se determinada. (Roberts, 2013, pf.12).

Resposta alternativa

Aqui se parte da tese de que a defesa da relevância da lei da queda tendencial da taxa de lucro para compreender os movimentos do modo de produção capitalista deve ser feita de outra forma. E que o ponto de partida para a sua verdadeira justificação consiste precisamente em afirmar que ela não é nem uma lei empírica nem uma proposição puramente lógica. Dito de outro modo, para poder compreendê-la adequadamente, é preciso negar simultaneamente essas duas alternativas polares. Pois, de acordo com o método dialético empregado por Marx, para apreender o objeto do conhecimento, é necessário respeitar estritamente a sua lógica interna de desenvolvimento, acolhendo-o conceitualmente no próprio discurso.

O método, portanto, não se afirma por meio da adoção de um conjunto de regras gerais aplicáveis supostamente em todos os domínios do saber científico e que, por isso mesmo, permanecem externas ao objeto do conhecimento, mas sim porque procura apreender as contradições intrínsecas que norteiam os seus movimentos, as suas interversões e as suas transformações. Para a dialética, portanto, não há um abismo entre a forma lógica e o ser real; essas duas esferas não permanecem estranhas uma à outra, mas se encontram intimamente imbricadas.

Nesse sentido, para compreender a lei de Marx tal como está formulada em *O capital*, em primeiro lugar, é preciso procurar em seu próprio texto que contradição real, segundo ele próprio, está na base do movimento de acumulação de capital. É apreendendo essa contradição que se pode encontrar não só o sentido de suas formulações teóricas, mas também vir a descobrir qual vem a ser, segundo ele, o fundamento oculto do que aparece e é registrado, usualmente, como meros fatos macroeconômicos. Como o objeto de conhecimento são as crises do modo de produção capitalista, Marx diz, em primeiro lugar, o seguinte:

As crises são sempre apenas soluções momentâneas violentas das contradições existentes, irrupções violentas que restabelecem momentaneamente o equilíbrio perturbado. (Marx, 1983, p.188)

Em sequência, ele apresenta a contradição principal que move as crises do modo de produção capitalista. Esta não é meramente formal; ao contrário, se aparece nos movimentos macroeconômicos

é porque opera verdadeiramente no interior do sistema econômico como um todo. O seu modo de operação é, pois, microeconômico; surge na concorrência dos capitais particulares que subsistem e lutam entre si no interior da totalidade real dos capitais, ou seja, do capital social (termo empregado por Marx). Ora, esse processo competitivo gera uma persistente tendência ao contínuo aumento da produtividade do trabalho, ou seja, uma tendência para economizar no emprego de força de trabalho e, assim, para produzir menos trabalho abstrato ou valor. Porém, na lógica capitalista, subsiste também uma tendência para conservar e valorizar o valor já acumulado no passado. E elas se juntam no processo de acumulação de capital apenas conflituosamente. Marx dá expressão a essa contradição mostrando que se configura como duas tendências contrapostas, as quais existem e operam no seio do próprio real:

A contradição, expressa de forma bem genérica, consiste em que o modo de produção capitalista implica uma tendência ao desenvolvimento absoluto das forças produtivas, com abstração do valor e da mais-valia já acumulada, também com abstração das relações sociais, dentro das quais transcorre a produção capitalista; enquanto, por outro lado, ela tem por meta a manutenção do valor-capital existente e sua valorização no grau mais elevado (ou seja, crescimento sempre acelerado desse valor). (Marx, 1983, p.188).

Dito de outro modo, a acumulação de capital, fim em si mesmo e não meio para a produção de riqueza material, configura-se como um processo objetivo que constantemente vai em frente, mas que, ao fazê-lo, também acumula tensões, as quais apenas podem ser aliviadas quando a acumulação se inverte em desacumulação de capital. É para apreender esse enlace contraditório – e o desenlace que acarreta – que Marx desenvolve o material contido nos capítulos XIII a XV do volume terceiro de *O capital*. Assim, completando o parágrafo acima citado, Marx indica explicitamente que o processo de valorização do valor, como resultado da busca incessante dos capitais particulares para aumentar a sua lucratividade, tende a produzir uma “diminuição da taxa de lucro” e, em sequência, uma “desvalorização do capital existente” (Marx, 1983, p.188).

Ora, é nessa perspectiva que se deve entender a distinção feita por Marx entre tendências pró e contra a queda da taxa de lucro, as quais prevalecem no próprio processo de acumulação; ou seja, não

se pode pretender que ele esteja simplesmente empregando uma regra metodológica geral, a regra da cláusula *coeteris paribus*, na apresentação da tendência principal. Nesse sentido, a suposição de que a taxa de mais-valia permanece constante enquanto cresce a composição orgânica do capital, que se afigura necessária para a formulação da lei em consideração, deve-se à necessidade de isolar analiticamente o que decorre da “tendência ao desenvolvimento absoluto das forças produtivas”. As tendências contrárias, também nesse sentido, respondem por outro lado pela tendência imanente ao modo de produção capitalista de procurar manter sempre o “valor-capital existente e [de sempre procurar a] sua valorização no grau mais elevado”.

Para completar a reposição de uma compreensão dialética do texto de Marx é preciso, agora, tratar do caráter ontologicamente imanente das leis que aí se encontram apresentadas. É preciso mostrar especificamente que o autor de *O capital* não apresentou uma coleção de proposições empíricas com a finalidade de descrever certos fenômenos macroeconômicos que se manifestariam necessariamente no longo prazo histórico. O complexo de legalidades objetivas que Marx apresenta para compreender as crises do capitalismo não está formado por proposições sobre vínculos externos entre fenômenos, ainda que, em última análise, ele precisamente busque explicá-los cientificamente. Por isso mesmo, para completar essa reposição, será preciso mostrar que há uma relação mediata entre as diversas tendências conflitantes e os comportamentos macroeconômicos do modo de produção capitalista. Essa relação, primeiro, estabelece um vínculo entre um fundamento imanente e sua manifestação fenomênica; e, segundo, expressa uma possibilidade real, ou seja, uma necessidade relativa. Assim, torna-se compreendida de um modo não idealista e não determinista.

Neste ponto, é preciso recuperar um importante argumento de Bhaskar sobre a natureza das presunções científicas. Esse autor mostrou de modo convincente que o conceito de lei não é unívoco, pois está intimamente ligado à concepção de mundo dentro da qual aparece e que o sustenta: ou se pensa as esferas de interesse, seja no campo da ciência natural seja no campo da ciência social, como sistemas fechados ou como sistemas abertos.

No primeiro caso, a lei científica é concebida como expressão de determinado padrão de eventos ou como conexão necessária, mas aparente, de fenômenos ocorrentes na efetividade do mundo. Ora, em princípio, os sistemas fechados são sempre idealizações, recursos metodológicos forjados na mente do pesquisador para poder pensar analiticamente. Em tese, tais sistemas podem ser aproximadamente construídos objetivamente apenas em condições experimentais – o que, como se sabe, nem sempre é possível, mesmo aproximadamente. No segundo caso, ao contrário, deseja-se focar determinados setores do mundo de modo realista e, por isso, se os concebe como sistema abertos. Nesse caso, porém, é preciso admitir desde o início que não se poderá esperar pela observação de conjunções constantes de eventos. No interior dessa concepção de mundo, argumenta ele, as leis de causalidade em geral terão forçosamente de ser consideradas como leis tendenciais. Nesse sentido, toda lei científica passará a apontar para uma “atividade transfactual”, ou seja, indicará um motor realmente existente que atua no real com força de necessidade. Porém, essa atuação não se mostra necessária e imediatamente na efetividade do mundo, pois depende também de outras tendências e contingências.

Nessa perspectiva, segundo Bhaskar, quando se comete uma “falha em estabelecer uma distinção ontológica entre lei causal e padrão de eventos chega-se a um absurdo”. E Marx – ressalta ele – já apontara claramente para essa diferença quando mencionara que “toda ciência seria supérflua se a aparência exterior e a essência das coisas coincidem diretamente”. (Marx *apud* Bhaskar, 1979, p.9-10)

Há, pois, uma diferença profunda entre leis concebidas como nexos externos, supostamente constantes, que vinculam fenômenos e leis pensadas como revelação de nexos internos que se manifestam nos fenômenos. Se as primeiras são necessariamente tidas como deterministas, as segundas apenas podem ser tomadas como expressões de possibilidades reais.⁷ Essas últimas declaram não o que vai acontecer se determinadas condições explícitas são satisfeitas, mas o que pode – e deve – acontecer em condições que não são observáveis, controláveis ou mesmo conhecíveis inteiramente. A possibilidade que estabelecem, entretanto, não é meramente àquela associada aos eventos aleatórios.

Ora, se as leis são tendências imanentes que regem os fenômenos e neles se manifestam, então, elas podem estar atuando na realidade sem que os homens o saibam, sem que sejam detectadas, mesmos quando eles percebem claramente as suas manifestações fenomênicas. Bhaskar considera, por isso, que são intransitivas já que existem em si e por si mesmas no mundo real, independentemente de que a consciência humana venha reconhecê-las enquanto tais. Ademais, ele as concebe como realidades transcendentais, as quais precisam ser investigadas e descobertas pela práxis científica, transitivamente, valendo-se do próprio conhecimento já acumulado no passado pela humanidade e, em particular, pela comunidade científica. Essa investigação parte sempre de uma pergunta: que propriedades do mundo real precisam ser admitidas como existentes para que determinadas observações e experiências se tornem coerentemente inteligíveis.

O conhecimento científico que é acrescentado sempre por meio de contribuições individuais ou de um pequeno grupo tem, no entanto, de ser concebido como resultado de um processo social de amplo alcance. A investigação científica começa da observação e da experiência, ou seja, da aparência das coisas, mas tem de ir além delas justamente porque pretende compreender aquilo que se manifesta na exterioridade. O seu propósito vem ser sempre encontrar a fonte oculta da inteligibilidade possível daquilo que se manifesta como percepção ingênua ou bem elaborada de eventos e de fenômenos nas mais diversas esferas da prática social. A ciência, como observou Marx em *O método da Economia Política* (1978), começa sempre no concreto aparente, mas busca, por meio de sucessivas e aprofundadas investigações e análises, os fundamentos mais abstratos e gerais que supostamente regem os fenômenos para, a partir deles, voltar a explicar o concreto que se afigura, então, como concreto pensado. “O método que consiste em elevar-se do abstrato ao concreto não é senão a maneira de proceder do pensamento para se apropriar do concreto, para reproduzi-lo como concreto pensado.” (Marx, 1978, p.117).

A lei de Marx em sentido completo, ou seja, compreendendo as tendências pró e contra a queda da taxa de lucro, é, portanto, nesse sentido, transfactual e possibilista – contudo, ela nega tanto a férrea necessidade quanto a pura contingência. Fazendo referência à

composição orgânica do capital e à taxa de mais-valia, ela indica certos caminhos possíveis de evolução no tempo do processo de acumulação capitalista, privilegiando a variável taxa média de lucro. Este privilégio, com bem se sabe, decorre do próprio conceito de capital exposto em *O capital* como um todo. Ela foi formulada por esse autor com o próprio de tornar possível a compreensão de um “mecanismo oculto” que produz as crises de superacumulação sempre ocorrentes nesse modo de produção mercantil generalizado.

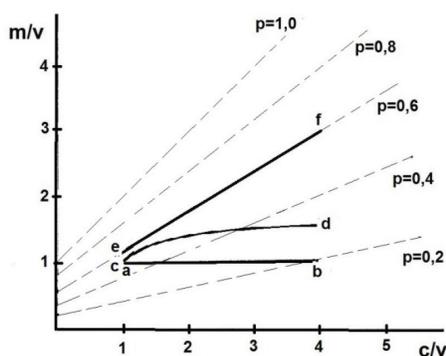
A lei de Marx pode ser evidentemente testada, mas não pode ser provada empiricamente, tal como pretende Roberts. O teste empírico ocorre quando se é bem ou mal sucedido no propósito de mostrar que vem a ser relevante ou mesmo imprescindível para explicar cientificamente as manifestações fenomênicas apreendidas por estatísticas que descrevem o andamento do sistema como um todo. E explicar aqui significa fornecer a inteligibilidade dos nexos aparentes por meio dos nexos internos que estão subjacentes aos fenômenos. O exame desses nexos aparentes que nada significam na ausência de uma teoria que lhes dê sentido é, ao mesmo tempo, absolutamente importante para que se possa chegar a uma conclusão sobre a validade ou invalidade da exposição teórica. Nesse sentido, o próprio Roberts, assim como muitos outros, apresenta evidências abundantes e inequívocas a seu favor. Os estudos estatísticos existentes parecem mostrar que lei de Marx é efetivamente relevante para explicar os rumos históricos do modo de produção capitalista.

Uma explicação final

Para completar a exposição precedente é preciso voltar ao texto do próprio Marx. Para ilustrar as suas afirmações que se encontram dispostas nos capítulos XIII a XV do livro terceiro de *O capital*, emprega-se aqui um gráfico bem simples em que, com base na própria expressão marxiana da taxa de lucro, apresentam-se algumas trajetórias de desenvolvimento possíveis de uma economia capitalista hipotética, num período histórico indeterminado. Ele mostra o mesmo que as tabelas hipotéticas do próprio Marx, mas o faz de um modo mais visual e intuitivo. O gráfico está desenhado num plano cartesiano em que

os eixos vertical e horizontal escalonam, respectivamente, a taxa de mais-valia e a composição orgânica do capital. Neles, estão desenhadas diversas isolucros (por meio de linhas tracejadas), ou seja, percursos hipotéticos em que essas duas variáveis mudam ambas no tempo, mantendo a taxa de lucro constante. Como se mostra bem evidente, as inclinações dessas isolucros diminuem conforme se passa de taxas de lucros maiores para menores. Supondo que, no tempo, sempre aumenta a composição orgânica do capital, três trajetórias possíveis (por meio de segmentos cheios), diferentes entre si, são aí apresentadas: “ab”, “cd” e “ef”. Estas indicam, em princípio, caminhos de ascensão da acumulação e não percursos de longo prazo.

Para facilitar a apresentação dos traços principais da exposição do próprio Marx, no que se segue, considera-se somente aqui a lei da queda da taxa de lucro enquanto tal e uma das causas contrariantes apontadas por Marx, ou seja, a elevação do grau de exploração do trabalho – que é a mais importante delas. Se a taxa de exploração cresce, mantida a composição orgânica do capital constante, cresce a taxa de lucro. O aumento da taxa de exploração contraria em geral a tendência de queda da taxa de lucro. Como o próprio Marx acentua, a existência de causas contrariantes efetivamente atuantes na realidade impede que a lei enquanto tal tenha caráter absoluto.



A trajetória “ab” é representativa da apresentação da “lei enquanto tal” que se encontra no capítulo XIII. Diz aí Marx que uma série hipotética como essa representa uma disposição real da

produção capitalista, pois nada mais expressa do que uma tendência inerente do desenvolvimento da força produtiva do trabalho social. A produtividade do trabalho tende fortemente a crescer no capitalismo e, para tanto, aumenta-se aí o emprego de meio de produção com o fim de economizar trabalho. O resultado dessa inclinação é o crescimento da composição orgânica do capital. Em consequência, o “crescimento paulatino do capital constante precisa, em relação ao capital variável, ter necessariamente por resultado uma queda gradual na taxa de lucro geral, com taxa constante de mais-valia” (Marx, 1983, p.63).

A trajetória “cd” traduz graficamente, nesse sentido, a afirmação de Marx segundo a qual a taxa de lucro pode tender a cair quando cresce a composição orgânica do capital mesmo se aumenta até certo ponto a taxa de exploração. Marx menciona, então, que a elevação da taxa de mais-valia pode ocorrer sem que ocorra qualquer mudança na composição do capital já que depende crucialmente das condições de barganha dos capitalistas em relação aos trabalhadores. De qualquer modo, a taxa de exploração, junto com a composição orgânica, cuja evolução depende quase que inteiramente dos capitalistas, determina também a taxa de lucro. Em geral, no entanto, a taxa de exploração aumenta porque, mediante a introdução de novas técnicas de produção, ocorre uma elevação da mais-valia relativa. O seu efeito, porém, não imprime uma orientação única, unidirecional, no movimento da lucratividade e, por isso, mesmo quando sobe, “essa elevação não suprime a lei geral”. Por quê? – é preciso perguntar. É o próprio Marx quem responde: como o aumento da taxa de exploração economiza também trabalho, “as mesmas causas que elevam a taxa de mais-valia (...) tendem a diminuir a força de trabalho empregada por dado capital”. Em consequência, “as mesmas causas tendem a diminuir a taxa de lucro e a retardar o movimento dessa diminuição” (Marx, 1983, p.179).

Antes de considerar a última trajetória traçada no gráfico, é importante dizer que Marx, dentre as possibilidades existentes de desenvolvimento histórico do modo de produção capitalista, dá maior peso àquela ilustrada pela trajetória “cd”. Afinal, a crise de lucratividade pertence ao conceito de capital. Não se pode interpretá-lo, no entanto, de um modo determinista. A possibilidade aí referida também não pode ser vista como uma mera eventualidade. Trata-se, diferentemente, de

possibilidade real que não exprime nem necessidade absoluta nem pura aleatoriedade. Eis que essa categoria faz referência ao que pode e deve surgir no curso da história por força de demoradas contradições, as quais operam sempre no interior do próprio processo de acumulação de capital.

A trajetória “ef”, ocorrente no caso em que o aumento da taxa de mais-valia compensa inteiramente o aumento da composição orgânica não é discutida por Marx nos capítulos mencionados, mas não deixa de ser também uma possibilidade real contemplada por sua teoria como um todo. Esta concepção, evidentemente, acolhe também a possibilidade que a taxa de exploração aumente circunstancialmente sem que a relação de proporção entre o capital variável e o capital constante se modifique ou que se modifique muito pouco. Em ambos os casos, para que essa situação subsista no tempo, deve-se notar, será preciso que haja aumento significativo da taxa de acumulação; o volume do investimento terá de crescer suficientemente para compensar a redução relativa do consumo de trabalhadores. Caso esse crescimento não ocorra, uma crise tenderá a sobrevir e ela terá características diferentes daquela antes examinada, mesmo se também decorre das contradições inerentes ao desenvolvimento instável do modo de produção capitalista.⁸

Se nas situações anteriores o evoluir do sistema arrebentava numa crise de lucratividade, nessa última, agora examinada, ele irrompe numa crise de realização. Saber em cada situação histórica, qual vem a ser caso – qual vem a ser a natureza da crise que estoura sem pedir licença à burguesia ou ao proletariado – isto não pode ser respondido só pela teoria porque esta trabalha num nível alto de abstração e desconsidera as circunstâncias particulares. Somente conhecendo as condições concretas imperantes em cada situação histórica específica é possível discernir as tendências que estão aí se efetivando. Também é verdade, por outro ado, que não é correto pensar de modo marxista as crises do modo de produção capitalista desconsiderando o papel do crédito e do capital fictício na expansão normalmente anômala do sistema, tal como acentua, nesse caso corretamente, Heinrich.⁹ (Heinrich, 2013, pf.34)

Este autor, entretanto, faz uso desse último ponto para desacreditar a força, a profundidade e a abrangência da teoria marxiana das crises. Sustenta, enfim, que “as considerações de Marx [ao longo de suas

obras] não produziram uma teoria unificada de crise” (Heinrich, 2013, pf.31). Ora, aqui o problema vem a ser saber se essa cobrança tem algum sentido ou se não passa de uma fatura fria. Se fosse justo querer encontrar em seus textos uma teoria empírica com capacidade determinista de previsão, então, a conta recebida pareceria justificada. Mas, se este não for o caso, então é preciso perguntar se não é possível descobrir, sim, uma sólida teoria da crise em Marx, ainda que esta não tenha mesmo uma forma acabada. Em *O negativo do capital*, Jorge Grespan (1999) mostrou de forma muito competente que essa teoria existe e está presente na obra marxiana, em particular em *O capital*, tal como publicado pelo próprio Marx e por Engels.

As crises se mostram na esfera da circulação como uma quebra mais ou menos generalizada nos encadeamentos $M - D - M$, mas elas têm origem na esfera da produção, ou seja, nos circuitos $D - M - D'$. Pois, segundo Marx, a atividade econômica no modo de produção mercantil capitalista constitui-se como um processo de valorização de valor que depende, contraditoriamente, de um processo de produção de valores de uso. Trata-se, portanto, de um processo dual que, como se sabe, desenvolve-se com base na oposição entre o capital em geral e o trabalho assalariado. Este último, enquanto portador do valor de uso da força de trabalho, não funciona para si, mas para o outro já que se encontra a ele subordinado: ao produzir novos valores de uso, ele está sendo obrigado a produzir, na verdade, mais-valia para o capital.¹⁰

Para se encontrar, nessa perspectiva, a origem das convulsões do capitalismo é preciso partir da contradição entre a meta objetiva e sistêmica da valorização crescente do valor e os métodos que o próprio sistema dispõe para alcançar esse desiderato: elevação da produtividade do trabalho, aumento da taxa de exploração, aceleração da produção nos setores temporariamente mais lucrativos, expansão desmedida do crédito, especulação financeira etc. Em todos esses casos, um problema de expansão contraditória surge porque a produção de valores de uso é apenas uma mediação atuante nesse processo. Eis que, não tendo a si mesma como fim, subordina-se à valorização do valor, um fim que lhe é contraditório. Assim, por exemplo, o aumento da produtividade do trabalho concreto produtor de valor de uso ocorre não para melhor atender as necessidades das pessoas que trabalham, mas para trazer um

lucro maior para o capitalista individual. Marx mostra, por isso, expondo o resultado da contradição, que o aumento do lucro individual por meio da sistemática substituição de trabalhadores por meios de produção que economizam trabalho produz uma tendência à queda da taxa média de lucro do sistema, a qual está na origem da crise de lucratividade.

O trecho seguinte, transcrito de *O capital*, é empregado por Heinrich com o propósito de mostrar que o próprio Marx oscila na sustentação da validade da lei da queda tendencial da taxa de lucro. Pois, a primeira vista, parece mostrar que Marx privilegia a crise de realização – e não a crise de lucratividade. Entretanto, se for corretamente lido, ao contrário, vem confirmá-la como boa teoria já que as crises de lucratividade e as crises de realização se implicam mutuamente no curso do desenvolvimento capitalista.¹¹ Ambas são meios que a própria acumulação de capital emprega para superar, destrutivamente, certas barreiras que ela própria põe para si mesma e que não consegue superar positivamente.¹² Ou seja, a crise de lucratividade sempre gera também (empregando aqui, provocativamente, um termo keynesiano) falta de demanda efetiva, assim como a crise de realização tende, também, a gerar queda taxa de lucro (por exemplo, por meio do aumento da capacidade ociosa). Ei-lo:

As condições para a exploração imediata e as de sua realização não são idênticas. Divergem não só no tempo e no espaço, mas também conceitualmente. Uma são limitadas pela força produtiva da sociedade, outras pela proporcionalidade dos diferentes ramos da produção e pela capacidade de consumo da sociedade. Esta última não é, porém, determinada pela força absoluta de produção nem pela capacidade absoluta de consumo; mas pela capacidade de consumo com base nas relações antagônicas de distribuição, que reduzem o consumo da grande massa da sociedade a um mínimo só modificável dentro de limites mais ou menos estreitos. Além disso, ela está limitada pelo impulso à acumulação, pelo impulso à ampliação do capital e à produção de mais-valia em escala mais ampla. [...] Por isso, o mercado precisa ser constantemente ampliado... Quanto mais, porém, se desenvolve a força produtiva, tanto mais ela entra em conflito com a estreita base sobre a qual repousam as relações de consumo. Sobre essa base contraditória não há, de modo algum, nenhuma contradição no fato de que excesso de capital esteja ligado com crescente excesso de população. (Marx, 1983, p.185).

Abstract

In the first place, this note exhibits a summary of the recent debate between Michael Heinrich and Michael Roberts on the validity of the law of the tendency of the rate of profit to fall. The first author, continuing the tradition of Marxist critical authors, came once more to say that it is neither testable nor logically coherent. The second, in the tradition of Marxist authors in favor of it, countered these arguments just arguing in the opposite sense. Then, the note seeks to show that both of these polar positions are wrong. Marx's law is neither a vulgar empirical proposition nor a purely logical thesis. Rather, it is a transfactual affirmation that expresses a real possibility – a relative necessity, according to Marx. This kind of assertion can only be understood as an expositive momentum within the dialectic of capital accumulation.

Keywords: Marx's law; law of tendency; rate of profit; capitalistic crisis; profitability crisis; realization crisis.

Bibliografia

- BENSAÏD, Daniel. *Marx, o intempestivo – grandezas e misérias de uma aventura crítica*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1999.
- BHASKAR, Roy. *The possibility of naturalism – A philosophical critique of the contemporary human sciences*. Londres: Routledge, 1979.
- BOVO, José M. “A controvérsia sobre a lei de tendência decrescente da taxa de lucro”, *Perspectivas* (São Paulo), nº 5, 1982, p.89-96.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. *Lucro, acumulação e crise*. São Paulo: Brasiliense, 1986.
- CECHIN, Andrei. *A natureza como limite da economia – A contribuição de Nicholas Georgescu-Roegen*. São Paulo: Editora Senac/Edusp, 2010.
- CIPOLLA, Francisco P. “A evolução da teoria da crise de superprodução na obra econômica de Marx”, *Crítica Marxista*, n.37, 2013, p.67-90.
- COGOY, Mario. “Neo-Marxist theory, Marx, and the accumulation of capital”, *International Journal of Political Economy*, junho de 1987a, p.10-37.
- _____. “The falling rate of profit and the theory of accumulation”, *International Journal of Political Economy*, junho de 1987b, p.54-74.
- _____. “The theory of value and state spending”, *International Journal of Political Economy*, junho de 1987c, p.75-110.

- FOSTER, John B. “The financialization of accumulation”, *Monthly Review*, outubro de 2010.
- FOSTER, John B. & MAGDOFF, Fred. “Financial implosion and stagnation – back to the real economy”, *Monthly Review*, dezembro de 2008. Em português: “Implosão financeira e estagnação: de volta à economia real”, *Revista da SEP*, nº 24, junho de 2009, p.7-40.
- GRESPLAN, Jorge. *O negativo do capital – o conceito de crise na crítica de Marx à economia política*. São Paulo: Hucitec, 1999.
- _____. “Uma teoria para a crise”. In: SAMPAIO, Plínio A. (Org.) *Capitalismo em crise*. São Paulo: Sundermann, 2009.
- GROSSMANN, Henryk. *The law of accumulation and breakdown of the capitalist system – being also a theory of crisis*. Londres: Pluto Press, 1992.
- HEINRICH, Michael. “Crisis theory, the law of the tendency of the profit rate to fall, and Marx’s studies in the 1870”, *Monthly Review*, Disponível em <<http://monthlyreview.org/2013/04/01/crisis-theory-the-law-of-the-tendency-of-the-profit-rate-to-fall-and-marxs-studies-in-the-1870s>> (acessado em janeiro de 2014), Abril 2013.
- _____. *An introduction to the three volumes of Karl Marx’s Capital*. New York: Monthly Review Press, 2012.
- KLIMAN, Andrew, FREEMAN, Alan, POTTS, Nick, GUSEV, Alexey, COONEY, Brendan. *The unmaking of Marx’s Capital – Heinrich’s attempt to eliminate Marx’s crisis theory*. Acesso em 2013. In: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2294134>.
- _____. *The failure of capitalist production – Underlying causes of the great recession*. Londres: Pluto Press, 2012.
- MANTEGA, Guido. “A lei da taxa de lucro; a tendência da queda ou a queda da tendência?”, *Estudos CEBRAP*, nº 16, abril-junho de 1976.
- MARX, Karl. *O capital – crítica da Economia Política. Livro terceiro, tomo I*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- _____. “O método da Economia Política”. In: MARX, Karl. *Para a crítica da Economia Política*, Marx, Coleção Os Pensadores. São Paulo: Abril Cultural, 1978.
- MATTICK, Paul. *Marx & Keynes – the limits of the mixed economy*. Boston, Mass.: Extending Horizons, 1969.
- MELLO, Gustavo M. C. “Subconsumo ou sobreacumulação? Debate teórico

- e político para a análise da crise atua”, *Crítica Marxista*, n.37, 2013, p.91-112.
- MILLER, Jim. *Must the profit rate really fall? – a defense of Marx against Paul Sweezy*. In: <<http://www.etext.org/Politics/Progressive>>. Sem data.
- PAULA, João A. *et alli*. “Notes on a crisis: the exzerphteft and Marx’s method of research and composition”, *Review of Radical Political Economics*, vol.45(2), p.162-182.
- PRADO, Eleutério F. S. “Duas explicações marxistas para a grande falha do capitalismo”. In: BARROSO, Aloísio S. & SOUZA, Renildo (Org.). *A grande crise capitalista global – 2007 – 2013: gênese, conexões e tendências*. São Paulo: Anita Garibaldi: Fundação Maurício Grabois, 2013, p.161-188.
- ROBERTS, Michael. “Michael Heinrich, Marx’s law and crisis theory”, *thenextrecession blog*, may 2013.
- _____. *The great recession – profit cycles, economic crisis. A Marxist view*. Ebook disponível em <archive.org/details/TheGreatRecession.ProfitCyclesEconomicCrisisAMarxistView>, (acessado em janeiro de 2014), 2009.
- SWEEZY, Paul M. “Some problems in the theory of capital accumulation”, *International Journal of Political Economy*, junho de 1987, p.33-58.

Notas:

¹ Os artigos de Heinrich (2013) e Roberts (2009; 2013) aqui discutidos não fazem parte de revistas ou de livros impressos e, por isso, não se encontram devidamente paginados. Por isso, para poder fazer referências a trechos neles contidos, foi necessário numerar previamente os parágrafos de ambos. Com base nessa numeração, citam-se aqui os textos desses dois autores da seguinte forma, respectivamente: (Heinrich, 2013, pf. x) e (Roberts, 2013, pf. x).

² Para Heinrich – note-se – é o pensador dialético quem cai no positivismo. Segundo ele, Marx, “em vários lugares, permanece preso à teoria do valor da economia política clássica, prévia à teoria monetária do valor, que formula em outros lugares e que transcende a primeira.” (Heinrich, 2012, p. 234).

³ Marx distingue o conceito de composição orgânica do capital do conceito de composição em valor do capital. Enquanto que o primeiro reflete estritamente a composição técnica do capital, o segundo é mais geral já que reflete qualquer mudança que afete c/v . Ver sobre isso Cogoy (1987c, p.60).

⁴ No texto original de Michael Roberts, ao invés de “capital total”, ou seja, $c + v$, está escrito “capital constante total”, ou seja, apenas “ c ” (grandeza que abrange o capital fixo e o capital

circulante). Trata-se de um erro, pois “ v ” se torna zero apenas no limite.

⁵ No texto original de Michael Roberts, ao invés de “valor máximo possível” está escrito “um”. Trata-se, evidentemente, de outro erro.

⁶ A teoria econômica comum chama normalmente a razão entre a renda nacional (Y) e o estoque de capital (K), que tem certa similaridade com aquela utilizada no texto, de relação produto-capital.

⁷ Segundo Marx, “o mero acaso é algo que não tem outro valor senão a possibilidade; a possibilidade abstrata é precisamente antípoda da possibilidade real. [...] A necessidade relativa só pode ser deduzida dessa possibilidade real. A possibilidade real é a explicação da possibilidade relativa”. (Marx *apud* Bensaïd, 1999, p. 88)

⁸ Este ponto é explicitamente observado por Cogoy (1987c, p. 82).

⁹ Ver sobre isso Paula *et alii* (2013).

¹⁰ Marx desenvolveu aos poucos, ao longo de décadas, a sua compreensão da crise. Uma tentativa de entender essa evolução encontra-se exposta num artigo de Cipolla (2013).

¹¹ O trecho que se segue, aliás, encontra-se precisamente no capítulo XV do livro terceiro que ainda trata, segundo a organização de Engels dos materiais de Marx, da lei da queda tendencial da taxa de lucro.

¹² O capital supera as suas próprias barreiras de dois modos contraditórios: ele pode superá-las positivamente, ampliando sempre mais o processo de acumulação, ou ele pode superá-las negativamente, destruindo porções maiores ou menores da acumulação passada. Esta última forma caracteriza propriamente a crise. Se o capital enfrenta barreiras internas e as supera, ele tem também barreiras externas, os quais, em última análise, ele jamais pode controlar inteiramente: a subjetividade dos trabalhadores e a objetividade da natureza. As limitações postas pela natureza, as quais se afiguram ao fim como limites intransponíveis, foram consideradas, de certo modo, por Geogescu-Roegen (Cechim, 2010). As barreiras internas foram tratadas com muito rigor por Grespan (2009); para ele, a crise, por isso, é o negativo do capital.

As múltiplas dimensões da exigência imposta à esfera do consumo pela dinâmica do capital: elementos para o debate ambiental¹

Eduardo Sá Barreto*

Resumo

O objetivo é propor uma construção teórica (fundada em Marx e em elevado nível de abstração) suficientemente ampla e consistente para, com as devidas mediações, ser utilizada nos mais variados temas relacionados ao consumo (porém, mais especificamente os temas ambientais).

Palavras-chave: Marx; meio ambiente; consumo.

Classificação JEL: B51; P10; Q01.

Introdução

O campo da economia política contemporânea que se dedica às questões pertinentes ao meio ambiente é extenso e possui em seu interior diversas correntes² e variados temas.³ Entre estes temas, um dos que goza de maior circulação (inclusive fora do meio acadêmico e do âmbito de formulação de políticas de Estado) é aquele relacionado ao consumo.

Em artigo anterior, tivemos a oportunidade de realizar uma revisão ampla desta literatura, que identificamos como uma defesa do

* Professor do Departamento de Economia e Finanças da UFJF. E-mail: eduardo.barreto@ufjf.edu.br.

assim-chamado “consumo consciente”. Por motivos de espaço (pois o argumento desenvolvido na sequência é extenso), esta revisão não será aqui reprisada. Naquela ocasião, sintetizamos da seguinte forma os contornos mais gerais das formulações analisadas:

Como se percebe, as propostas analisadas resumem-se à defesa do controle consciente da produção, da utilização dos recursos e do consumo privado (neste [último] caso, o controle seria individual). É bem verdade, por um lado, que essas propostas desempenham um papel importante ao expor os padrões atuais de produção, consumo, poluição e degradação ambiental. Por outro, é nítido o entendimento geral de que a reversão dessas tendências ocorreria por meio da transformação ética (e da moral). A defesa de uma nova ética, por conseguinte, baseia-se na crença de que a produção, ainda que submetida à lógica capitalista, seria subordinada aos desígnios de uma consciência *radicalmente renovada*, ecologicamente responsável, comprometida com a sustentabilidade ambiental. O slogan que sintetiza esta linha de raciocínio, enfim, é o seguinte: se refrearmos nosso ímpeto consumista e modificarmos nossos hábitos esbanjadores, todo o resto ajusta-se automaticamente. (Medeiros e Sá Barreto, 2013, p.323)

A crítica então elaborada desdobrou-se em torno de um esforço de construção de uma ética ambiental materialista. O argumento concentrou-se em demonstrar como os valores desta ética ambiental conservadora encontram-se enraizados na dinâmica própria da sociedade vigente. O objetivo principal era demonstrar que os anseios expressos naquilo que denominamos de “ecologismo acrítico” estavam fundados em contradições objetivas. Contradições estas que, ao mesmo tempo em que engendram tais anseios, tendem a obstaculizar sua plena realização. Todavia, os mecanismos específicos pelos quais constantemente se frustram as ambições do “ecologismo acrítico” foram apenas indicados, ressaltando-se a necessidade de investigação adicional neste campo. O presente artigo pretende retomar exatamente esse ponto e avançar no entendimento de tais mecanismos.

Isto posto, o argumento a seguir é construído ao longo de linhas bem definidas: em primeiro lugar, toma por base as discussões sobre a literatura corrente empreendidas no trabalho precedente acima referido; e, em segundo lugar, pretende oferecer uma construção teórica (baseada em Marx e em elevado nível de abstração) suficientemente ampla e

consistente para, com as mediações eventualmente necessárias, ser utilizada nos mais variados temas relacionados ao consumo (tanto o produtivo quanto o improdutivo).⁴

Uma parte relevante da literatura crítica (marxista),⁵ embora contenha observações importantes a respeito da relação entre consumo e as questões ambientais, costuma limitar-se a ressaltar a necessidade imperiosa da realização, por meio da venda, do valor (e, evidentemente, do mais-valor)⁶ cristalizado nas mercadorias. Comparecem, portanto, com frequência, análises quanto à necessidade de expansão da *escala* do consumo. Mesmo com as devidas indicações, contudo, o foco da análise concentra-se predominantemente na esfera da produção. Neste registro, encontram-se abstraídas as peculiaridades do momento de circulação das mercadorias no processo de valorização do capital. Em outros termos, assumido como garantidas as condições de realização das mercadorias, o movimento expansionista do capital depende simplesmente de seu contato com o trabalho vivo por um determinado período de tempo e sob condições técnicas determinadas pelas condições médias de cada ramo específico.

Passamos agora a ampliar o alcance da análise para incluir, de maneira mais detida, detalhes importantes de todo o ciclo de circulação do capital. Ao considerar o ciclo em sua integralidade – ou seja, ao investigar os momentos em que o capital não se encontra na esfera de produção, mas comparece na forma dinheiro comprando meios de produção e força de trabalho ou na forma mercadoria acrescida de mais-valor buscando realizar-se por meio da venda – a valorização do capital passa a ter uma determinação também na circulação de mercadorias, que é externa ao âmbito de criação de valor.

Ao longo das quatro seções deste artigo serão analisadas as principais dimensões desta determinação e as exigências que se impõem sobre o consumo (escala, tempo, escopo e velocidade) no decorrer do movimento próprio do modo de produção regido pelo capital.

Escala

Embora a importância da esfera da circulação (e até mesmo a possibilidade de insucesso na passagem do valor-capital por tal esfera)

esteja, em geral, sempre indicada, o processo de produção e valorização do capital é normalmente (ainda que de maneira implícita) analisado – e aqui nos referimos especificamente à literatura crítica que trata da temática ambiental – como uma unidade imediata. Apesar das importantes conclusões que esta abstração possibilita, a decomposição do ciclo do capital em processo de produção e processo de circulação evidencia que tal unidade não é imediata e se processa pela contínua superação de obstáculos e barreiras postos pela própria natureza do processo de alternância do valor-capital entre as suas diferentes formas.

Segundo Marx (2011), o capital é a unidade de três processos: a desvalorização, a valorização na produção e a valorização pela troca (realização).⁷ O primeiro, a desvalorização, ocorre quando o valor-capital abandona a forma dinheiro para adquirir meios de produção e contratar força de trabalho, para assumir a forma de capital produtivo. Nesta operação ele deixa a *forma de valor* e passa a existir como tal apenas idealmente. Marx (2006, p.328) sublinha: “Agora *existe* como produto, e só idealmente como preço; mas não como *valor enquanto tal*”. Por isso a noção de *desvalorização*, mesmo que o valor tenha apenas mudado de forma. O segundo, a valorização na produção, consiste na expansão do valor-capital existente pela transformação do capital produtivo em mercadoria acrescida de mais-valor, em mais-trabalho objetivado na forma de produto. O terceiro, a valorização pela troca, não compreende qualquer momento de criação ou expansão do valor, mas é o momento necessário de sua *realização*. Ao longo do processo de produção o capital é reproduzido e ampliado, porém na forma mercadoria. Para retomar seu movimento cíclico, o capital deve necessariamente retornar à forma dinheiro, o que exige a realização da venda da mercadoria produzida.

A coesão interna entre estes três momentos pode afirmar-se ou não. Não há uma fluidez automática nas mudanças de forma e sequer há garantias que elas de fato ocorram. O mundo contemporâneo oferece tal variedade de evidências neste sentido, mesmo para aqueles que não se dedicam a investigar os fenômenos socioeconômicos, que a necessidade de realização da venda do produto pode parecer uma obviedade desnecessária de ser mencionada. Veremos adiante, entretanto, o quão relevante para a temática ambiental é ter em foco a totalidade do ciclo de expansão do capital.

A unidade dos três processos, aquilo que constitui o capital em movimento, tem que se afirmar constantemente na prática. Os três momentos existem em relativa independência, apesar de conformarem um movimento cíclico que deve ser continuamente renovado. Cada momento é posto pelo anterior e pressuposto do seguinte. No início do segundo livro de *O capital*, Marx investiga esta unidade do ciclo completo do capital, e a sucessão de mudanças de forma do valor-capital, a partir de três recortes distintos,⁸ tomando a cada vez um ponto diferente de partida e de conclusão do ciclo. Demonstra, com isso, o caráter necessariamente processual do capital, em que cada fase de seu ciclo “aparece como ponto donde se parte, por onde se passa e para onde se volta”. (Marx, 2006, p.115)

O ciclo completo do valor-capital também pode ser entendido como a soma do tempo de produção e do tempo de circulação. O tempo de circulação, por sua vez, compreende dois momentos distintos: a conversão de capital-dinheiro em meios de produção e força de trabalho (processo de desvalorização) e a realização, no ato da troca, do valor cristalizado nas mercadorias produzidas (valorização pela troca). Em outras palavras, para entrar no processo de produção o capital deve encontrar na circulação as mercadorias que compõem o capital produtivo e para realizar-se enquanto capital e poder continuar seu movimento de reprodução em escala ampliada deve encontrar na circulação compradores em número suficiente para que a conversão do produto em dinheiro seja bem sucedida.

A etapa geralmente mais difícil e mais longa da circulação é a que conclui o processo de valorização do capital, a valorização pela troca.⁹ Sobre o imperativo de realizar a venda das mercadorias produzidas, Marx (2011, p.328) afirma: “Supondo que esse processo fracasse – e a possibilidade de fracasso em um caso singular está dada pela simples separação –, o dinheiro do capitalista transformou-se em um produto sem valor, e não só não ganhou nenhum valor novo como perdeu o seu valor inicial”.

Demonstramos anteriormente¹⁰ como a necessidade imanente de expansão do valor desdobra-se em crescimento da produção e, além disso, como o desenvolvimento das forças produtivas acelera a expansão do volume de valores-de-uso produzidos. Associando essas

duas tendências ao imperativo absoluto de realização do valor pela venda, é possível concluir que o círculo de consumo¹¹ deve expandir-se para absorver a produção ampliada.

Como a quantidade dos valores-de-uso produzidos cresce proporcionalmente ao aumento das forças produtivas, os ganhos de produtividade, intensidade e eficiência, ao mesmo tempo em que possibilitam maior criação de mais-valor, aumentam as dificuldades de realização do valor incorporado neste produto aumentado. Crescem, com os avanços no processo produtivo, as exigências sobre o consumo e a necessidade de ampliar a escala do consumo não só eventualmente, mas sistematicamente.¹²

Abstraindo da circulação, a valorização do capital enfrenta apenas os limites postos e pressupostos por este processo (p.ex. limites naturais e legais ao alongamento da jornada de trabalho etc.). Limites estes que se apresentavam como barreiras a serem superadas (p.ex. pela redução do tempo de trabalho necessário).

Ocorre, no entanto, que, para se realizar enquanto valor, a mercadoria deve também ser encarnação de um valor-de-uso qualquer. A magnitude do valor independe do valor-de-uso, mas a existência do segundo é condição de existência do primeiro. Além disso, o valor-de-uso, ao contrário do valor, não tem caráter ilimitado.¹³ Quando a quantidade produzida ultrapassa a capacidade/necessidade de consumo (em um dado momento) da sociedade, a massa excedente de mercadorias deixa, no limite, de ser valor-de-uso e, como consequência, deixa de ser valor. O capital encontra, por isso, um obstáculo no consumo alheio.

O valor-de-uso impõe, portanto, pela sua própria natureza, um dado limite à produção capitalista (de valor e de mais-valor), que é determinado pelas necessidades às quais atende e pelo tempo durante o qual pode atendê-las sem que seja necessária a sua substituição. Por isso, no curso de desenvolvimento do sistema, que é orientado para a expansão do valor e apenas indiretamente para a satisfação de necessidades, deve também o valor-de-uso assumir formas que se adaptem a este objetivo primordial. Deve, por conseguinte, o valor-de-uso crescentemente assumir formas e/ou caráter evanescentes, fugazes.¹⁴

O valor-de-troca adquire então uma determinação também no valor-de-uso: a *escala do consumo*, i.e. o quantum do consumo total, passa

a ser medida – a partir do momento em que se considera a necessidade de circulação – pelo quantum do valor-de-uso da mercadoria. Qualquer unidade para além desse quantum deixa de ser valor-de-uso e, portanto, deixa de ser valor (e por isso deixa de ter valor-de-troca).

Tempo

A análise até aqui realizada assumiu que o valor-capital percorre sucessivamente as diferentes etapas de seu ciclo, alternando da forma dinheiro para a forma capital produtivo até a forma mercadoria e o ulterior retorno à forma dinheiro. O capital, entretanto, enquanto permanece na fase da produção, não pode circular; i.e. quando está sob a forma de capital produtivo, não pode realizar o valor ali contido por meio da venda e tampouco pode (fora de certos limites) ser aplicado em outros ramos de produção (e valorização). Analogamente, enquanto permanece na circulação, não pode produzir e, conseqüentemente, não pode absorver trabalho excedente, mais-valor. Além disso, enquanto permanece no mercado, o capital é simples mercadoria e, como mencionado anteriormente, encontra-se sob o risco iminente de não ter seu valor-de-troca confirmado pelo *quantum* do consumo total da sociedade.

Neste registro, o capital apenas assume determinada forma ao negar a imediatamente anterior. Se está aplicado no processo produtivo, expande-se como capital, porém não pode ainda se realizar. Se está na circulação, busca o retorno à forma dinheiro, mas não pode ser ampliado.

Tal intermitência, porém, não é o que se observa na realidade concreta. Na verdade, cada capital individual geralmente encontra-se presente – em parcelas e espaços de tempo determinados – em todos os momentos do ciclo.¹⁵ Quando uma parcela do capital deixa a forma mercadoria para assumir a forma dinheiro, outra parcela deve deixar, no ritmo determinado pelas condições de produção, a forma de capital produtivo assumindo a forma mercadoria. É necessário, por exemplo, haver sempre reserva em dinheiro para fazer frente às necessidades de adiantamento de capital circulante de modo a garantir a continuidade do processo produtivo. Além disso, sempre haverá uma parcela

considerável na forma de capital produtivo, seja como valor-capital que deve ser continuamente renovado a cada processo produtivo (capital circulante), seja como valor-capital que participa de vários processos, circulando apenas maneira fracionada e paulatina.

Em síntese, deve haver uma determinada fração do capital em cada uma de suas formas (D, M, Mp, F, M'), e a cada momento, para que assim cada etapa do ciclo tenha garantida o seu pressuposto (lógico, técnico e cronológico) e, ao mesmo tempo, constitua-se como o conjunto posto de condições da etapa seguinte. Neste sentido, Marx sublinha:

Globalmente, o capital se encontra, ao mesmo tempo, em suas diferentes fases que se justapõem. Mas cada parte passa, ininterrupta e sucessivamente de uma fase, de uma forma funcional, para outra, funcionando sucessivamente em todas. As formas são, portanto, fluidas e sua simultaneidade decorre de sua sucessão. Cada forma sucede e precede a outra, de modo que o retorno de uma parte do capital a uma forma tem por condição o regresso de outra parte a outra forma. (Marx, 2006, p.119)

A mudança de formas (i.e. a transição entre as fases) é, dessa forma, contínua e, mais que isso, deve ocorrer simultaneamente em todos os pontos do ciclo. Quando o movimento do valor-capital emperra em um dos momentos, desfaz-se a fluidez de todo o processo, o valor-capital aglutina-se em excesso em uma determinada etapa, torna-se escasso em outra(s) e a proporção adequada entre as diferentes parcelas do capital em cada etapa é rompida. Somente na unidade dos três processos mencionados anteriormente (desvalorização, valorização na produção e valorização pela troca) e na fluidez contínua da transição das parcelas de capital entre as fases do ciclo é que se realiza, diz Marx, “a continuidade do processo global”.

Como já afirmado, o capital total adiantado somente completa seu movimento cíclico quando todo o valor-capital inicial termina de passar por todas as formas. O tempo que leva para *todo* o valor-capital percorrer o ciclo – i.e. o tempo em que o capitalista tem que adiantar capital antes que chegue o momento em que passa a recuperá-lo integralmente na forma dinheiro (e em magnitude ampliada), um ciclo de valorização do capital *total* – consiste na *rotação do capital*;¹⁶ um processo que, pelas razões já expostas, possui um caráter *periódico*.

A forçosa continuidade e fluidez da circulação do capital é ainda confirmada e reforçada pela forma específica de circulação do valor-capital (incorporado em determinados meios de produção) que assume a determinação de capital fixo.¹⁷ O valor incorporado nos meios de produção possui, de acordo com Marx, duas maneiras distintas de circular. Por um lado, as matérias-primas e materiais auxiliares são inteiramente consumidos no processo produtivo e, por isso, transferem todo seu valor à mercadoria a cada ciclo de produção. Como valor, portanto, tais elementos dos meios de produção são integralmente capital circulante.¹⁸

Por outro lado, equipamentos, maquinário, instalações, infraestrutura etc. têm seu valor transferido à mercadoria paulatinamente. A fração deste valor que é transferida assume então o caráter de capital circulante. A parte restante, contudo, permanece como capital produtivo e assume, conseqüentemente, o caráter de capital fixo. A cada ciclo de produção e circulação realizado, parte deste capital fixo desprende-se como capital circulante. Sendo assim, à medida que estes meios de produção são utilizados em sucessivas rodadas de produção – com o desgaste resultante em termos de valor-de-uso e a conseqüente transferência do valor ao produto – decresce sua magnitude como capital fixo e aumenta a fração de seu valor já lançada à circulação e (se todo o processo ocorrer sem transtornos) transformada em dinheiro.

Para cada empreendimento considerado, o capital circulante realiza mais de uma rotação (e em geral, várias rotações) antes que o capital fixo realize apenas uma. O tempo de rotação deste último é determinado pelo tempo de vida útil dos meios de produção cujo valor possui o caráter de capital fixo. Por isso, Marx (2011, p.602) sublinha, “o capital fixo em sua forma desenvolvida só retorna após um ciclo de anos, que compreende uma série de rotações do capital circulante”. Quanto maior a proporção do capital fixo em relação ao capital circulante, maior o tempo total de rotação. Daí, podemos destacar dois determinantes adicionais da forçosa continuidade do ciclo (re)produtivo do capital.

Primeiramente: o valor-capital circulado atinge magnitude equivalente ao capital inicialmente adiantado antes que se complete o tempo total de rotação. Neste tempo, o tempo de rotação média, o capital

atua na criação de mais-valor como se tivesse realizado, como capital total, uma rotação completa. Isto porque o capital circulante realiza diversas rotações enquanto o capital inicialmente sob a determinação de capital fixo circula de maneira fracionada e completa de fato o seu ciclo de rotação apenas ao fim de sua vida útil, apenas quando seu valor tiver sido integralmente circulado.

Quanto menor for o tempo de rotação do capital circulante, portanto, menor será o tempo de rotação média e mais rapidamente o valor equivalente ao capital adiantado será recuperado. Consequentemente, interessa ao capital que este tempo seja o mais breve possível. No entanto, esta realização de valor de magnitude equivalente ao capital adiantado depende – por depender de múltiplas rotações do capital circulante – da transição *fluida* do capital circulante entre as diferentes etapas de seu ciclo, pois uma nova rotação inicia-se apenas quando concluída a anterior. Quanto maior a velocidade da rotação do capital circulante – e, como consequência, quanto maior o número de vezes que o ciclo completo de produção e circulação se renova – mais a fluidez das transições torna-se uma exigência de todo o processo.

Em segundo lugar, apesar deste retorno de um valor de magnitude equivalente, o capital total apenas termina seu período completo de rotação quando todo o capital fixo completa seu ciclo de rotação. O valor-capital inicialmente adiantado pode apenas retornar por completo após ter ingressado inteiramente na circulação e este processo é concluído somente quando todo o valor-capital inicialmente sob a determinação de capital fixo extingue-se *como capital fixo*,¹⁹ o que, por sua vez, é determinado pelo tempo em que opera como valor-de-uso. Consequentemente, o tempo necessário para tal retorno é tanto maior quanto maior a durabilidade destes meios de produção. Se, no caso abordado no parágrafo anterior, a interrupção da fluidez da circulação do capital obstrui ou desacelera a criação (ou realização) de mais-valor, a interrupção da *continuidade* desta circulação ao longo do tempo expõe o capital fixo, como valor-capital originalmente adiantado, à destruição pela ação do desgaste (material e moral)²⁰ a que fica sujeito durante o tempo em que permanece ocioso. Daí, diz Marx,

a continuidade da produção ter-se convertido em uma necessidade extrema para o capital com o desenvolvimento de sua parte definida como capital

fixo. [...] Por essa razão, é só com o desenvolvimento do capital fixo que a continuidade do processo de produção correspondente ao conceito de capital é posta como *conditio sine qua [non]* para sua conservação; daí igualmente a continuidade e o crescimento constante do consumo. (Marx, 2011, p.600)

Além disso, a duração do tempo de rotação total – que, como já salientado, é determinada pelo tempo de rotação do capital fixo – determina o tempo em que o capital circulante encontra-se atado a uma forma material específica.

Em outros termos, o capital circulante realizado ao fim de seu próprio período de rotação poderia, teoricamente, ser aplicado em outro ramo de produção qualquer, sob outra forma material qualquer. No entanto, a imperativa continuidade do ciclo do capital no qual os meios de produção encontram-se inseridos exige também a continuidade em termos materiais (dentro dos limites determinados pelo valor-de-uso desses meios), ao menos até que tenha circulado todo o capital que antes era fixo.

O tempo de vida útil dos meios de produção cujo valor-capital circula fracionadamente define, portanto, em boa medida, o tempo mínimo em que o capital empregado neste processo produtivo está vinculado à produção de determinados valores-de-uso. Quanto maior o tempo de rotação do capital fixo, não apenas o capital circulante deverá realizar sua rotação um número maior de vezes, mas também deverá realizar tais rotações *funcionando da mesma forma*, i.e. produzindo os mesmos valores-de-uso (ou valores-de-uso semelhantes, dependendo do conjunto de alternativas técnicas possibilitadas pela constituição material dos meios de produção).

Tal necessidade impõe uma nova dimensão de exigência sobre o consumo: a *exigência temporal*. Anteriormente concluímos que a escala do consumo deve ser ampliada no curso do movimento cíclico de expansão do capital. Agora, acrescenta-se uma determinação temporal no sentido de que a *necessidade* pelo valor-de-uso em questão deve ser constantemente renovada/reproduzida ao longo de um espaço mínimo de tempo, que será tanto mais longo quanto maior for o tempo em que o capital fixo permanecer na esfera da produção.

Um exemplo importante da importância desta determinação para o tema específico que tratamos é o longo tempo de vida útil do

aparato produtivo e de transmissão e distribuição relacionado à energia e à eletricidade. A vida útil média desta infraestrutura de modo geral chega a atingir 50 anos. A exigência temporal atua então no sentido de “ossificar” a estrutura de produção e consumo de energia por um tempo relativamente longo, reduzindo a flexibilidade do sistema como um todo para elevar a participação de fontes alternativas no fornecimento energético, por exemplo.

Escopo

A taxa anual de mais-valor expressa a razão entre a massa de mais-valor produzida em um ano e o capital variável adiantado (i.e. o capital variável empregado a cada rotação completa) e pode ser expressa também como a taxa de mais-valor multiplicada pelo número de rotações realizadas durante o ano.²¹

À medida que se considera tempos de rotação²² mais longos, observa-se que aumenta a magnitude do capital adiantado em relação ao capital aplicado a cada ciclo produtivo. Um capital que realiza vários ciclos ao longo do ano, por outro lado, comparece como capital adiantado por períodos curtos de tempo. Ou seja, é menos prolongado o tempo em que o capital deve ser adiantado antes de realizar seu retorno na forma dinheiro ao fim de cada ciclo. Ao fim do ano, a soma de todo o capital aplicado ao longo do período é maior do que o montante necessário como adiantamento a cada ciclo. Em outras palavras, se o tempo de rotação é inferior a doze meses (ou ao período que se toma como referência), a magnitude do capital adiantado é menor do que a do capital aplicado durante o ano; se o tempo de rotação coincide exatamente com o período de um ano, são iguais as magnitudes; por último, se o tempo de rotação supera um ano, deve o capital adiantado ser maior do que o capital aplicado anualmente.

Em síntese: quanto maior o tempo total de rotação, maiores as necessidades de adiantar capital antes que se possa realizar seu retorno. Analogamente, quanto menor for este tempo, menor será o capital adiantado em relação ao capital aplicado. A importância disso reside em que, por este motivo, a magnitude do capital adiantado necessário para

produzir determinada massa de mais-valor durante um dado período torna-se menor à medida que aumenta o número de rotações. Segundo Marx,

ao rodar dez vezes e ao renovar dez vezes seu adiantamento, o capital de 500 libras desempenha a função de um capital dez vezes maior, de um capital de 5.000 libras esterlinas, da mesma maneira que 500 peças de 1 táler que circulam dez vezes por ano desempenham a mesma função de 5.000 que circulam apenas uma vez. (Marx, 2006, p.351)

O mais-valor (a massa total de mais-valor produzido) ganha então uma nova determinação: o número de rotações realizadas em um dado período. Ao passo que diminui o tempo de rotação, aumenta o número de rotações realizadas e, com isso, a taxa anual de mais-valor. Aumenta, conseqüentemente, a massa de mais-valor produzida a cada período (supondo que não haja reduções no capital adiantado).

Como vimos anteriormente, o tempo de rotação é a soma dos tempos de produção e de circulação. Abreviar os períodos em que o capital permanece na circulação atende, portanto, aos interesses do capital em seu movimento expansionista. Abreviar o tempo de circulação reduz os momentos em que o capital permanece *desvalorizado* ou ainda não-realizado. Tal redução do tempo em que o capital permanece nas etapas de seu ciclo nas quais não há criação de valor contribui para a expansão da massa de valor simplesmente por possibilitar que a renovação do ciclo seja realizada com maior frequência. Em outros termos, a frequência com que a produção e o lançamento de mercadorias ao mercado pode renovar-se de maneira bem-sucedida – i.e. de maneira que a valorização do capital seja de fato realizada – depende em boa medida do tempo de circulação. Trataremos deste ponto na próxima seção.

Assim como o encurtamento do tempo de circulação, a diminuição do tempo de produção também acelera a rotação e, por isso, aumenta sua periodicidade, reduzindo o prazo em que o capital circulante precisa ser adiantado antes de reassumir a forma dinheiro. Isso se obtém normalmente pela redução do tempo de trabalho, que, por sua vez, exige maior mobilização de capital para elevar a eficiência do aparato produtivo, a produtividade e a intensidade do trabalho; em suma, para elevar as forças produtivas.

Segundo Marx (2011, p.332-3), a criação de mais-valor pela extensão da jornada de trabalho (mais-valor absoluto) requer a ampliação constante do *círculo* da circulação, seja pela expansão da produção da mercadoria-dinheiro seja pela criação de novos pontos de produção. Tal exigência está associada ao fato de que o mais-valor produzido necessita encontrar um valor equivalente na circulação; i.e. a introdução de mais-valor em um ponto da circulação exige que se introduza (pressupondo que todo o valor é realizado) em outro(s) ponto(s) da circulação mais-valor equivalente. Por isso, afirma o autor, o capital tende a encontrar um obstáculo na produção alheia, na produção de outros capitais.²³

Por outro lado, a criação de mais-valor relativo engendra, além da necessidade acima mencionada, um novo conjunto de exigências. Como já afirmado, a expansão do mais-valor pela redução do tempo de trabalho necessário requer o avanço das forças produtivas. O aumento da produtividade (do processo como um todo) amplia a massa de valores-de-uso produzida em relação ao capital empregado. Lembrando o limite do capital no consumo alheio, o ganho de produtividade implica que, para cada nível considerado de capacidade/necessidade de consumo da sociedade – i.e. para cada volume dado de mercadorias que consegue ter seu valor realizado no mercado – menos capital estará empregado.²⁴ Daí conclui-se que o aumento da produtividade libera não apenas força de trabalho, mas também capital (como valor). Este capital “excedente”, para continuar seu movimento expansionista, deve buscar e desenvolver outros ramos de produção ainda não saturados ou criar ramos inteiramente novos.

Como consequência, deve expandir-se a *esfera* da circulação de *quatro maneiras*. *Quantitativamente*, em dois sentidos: (i) ampliação do consumo sem modificações significativas nos padrões de consumo (ou seja, na variedade de valores-de-uso consumidos); e (ii) ampliação do consumo pela disseminação de necessidades antes restritas a estratos da sociedade de maior poder aquisitivo, i.e. pela propagação de padrões de consumo já existentes, porém antes enclausurados em um círculo de consumo restrito. *Qualitativamente*, em outros dois sentidos, (iii) pela criação, desenvolvimento e estímulo de necessidades completamente novas; e (iv) pela mercantilização de momentos da vida social que antes escapavam à lógica mercantil (p.ex. certas atividades esportivas, artísticas e até religiosas).

O primeiro sentido manifesta-se como uma prodigalidade crescente dentro de determinados hábitos de consumo. É o consumo “mais do mesmo”, para usar uma expressão coloquial. A indústria da informática nos oferece um exemplo cristalino dessa dimensão quantitativa. Se há dez anos um único computador pessoal (*desktop*) atendia tranquilamente as necessidades de uma família (de, digamos, quatro pessoas), hoje não é incomum – em famílias com renda relativamente similar àquela de dez anos atrás – que cada membro possua seu próprio computador (muitas vezes, um *laptop*). Vale frisar que, mesmo que os computadores de hoje sejam mais eficientes no consumo de recursos (p.ex. eletricidade), expansões no consumo desta natureza devem trazer consigo aumento da demanda por estes recursos ao expandir o número de unidades consumidoras.

Um exemplo do segundo sentido de ampliação da esfera da circulação poderia ser dado no setor automobilístico. Por décadas, os carros considerados básicos no Brasil eram modelos sem ar-condicionado, direção hidráulica, vidros elétricos etc. Hoje estes itens vêm sendo progressivamente incluídos (nos carros e, evidentemente, nos preços) como itens básicos e tornando-se, assim, “populares”. Essa disseminação de padrões de consumo antes circunscritos a parcelas reduzidas da população pode também ser observada na indústria da moda, no setor de aparelhos domésticos, no setor turístico etc. Evidentemente, há em muitos casos uma dimensão benéfica desse processo – quando o consumo que está sendo normalizado não é exatamente o de um artigo de luxo, mas de algum item ou serviço considerado básico em uma dada época (p.ex. o acesso à eletricidade). Todavia, fica evidente que as exigências materiais para abastecer esse consumo são crescentes.

A ampliação no primeiro sentido qualitativo encontra dois de seus mais claros exemplos nos setores de telefonia e de tecnologias de uso pessoal. Os aparelhos celulares, que há pouco mais de 20 anos eram de uso quase exclusivamente militar, hoje se tornaram artigos de primeira necessidade e incorporam novos usos e novas utilidades em uma velocidade estonteante. Isto é, embora sejam o mesmo produto e atendam a mesma necessidade desde que apareceram disponíveis no mercado ao público em geral, são, ao mesmo tempo, produtos completamente novos, atendendo a necessidades totalmente diversas daquelas que a primeira geração de aparelhos atendia.

Da mesma forma, a indústria atual de tecnologias de uso pessoal tem se caracterizado pela autonomização de funções (que antes se encontravam integradas) do computador em um único aparelho isolado.²⁵ Além disso, costuma-se realizar, neste novo aparelho, a fusão de funções autonomizadas (p.ex. leitura de textos e visualização de fotos e vídeos) com funções completamente novas ou emergentes (p.ex. aplicativos de GPS, internet móvel etc.).

Do exposto acima se conclui que o imperativo de valorização constante e em escala ampliada do capital, engendra a tendência de contínua ampliação no escopo da produção que exige, como consequência, sua contínua realização em consumo também em escopo ampliado. Neste mesmo sentido, Mészáros (2002) destaca, como fruto das mesmas necessidades, a tendência à *normalização do luxo*, à ampliação da esfera de consumo em direção a padrões de *prodigalidade crescente*.

Comentários adicionais sobre as dificuldades de realizar a circulação

Na seção 1 afirmamos que o tempo de circulação compreende a transformação da mercadoria acrescida de mais-valor em dinheiro e a transformação do capital-dinheiro em meios de produção e força de trabalho. Afirmamos também que o momento geralmente mais longo de ser realizado é o primeiro, que a etapa normalmente mais difícil da circulação é a que conclui o processo de valorização do capital, a valorização pela troca. O desenvolvimento das forças produtivas, contudo, impõe dificuldades também na realização do momento da circulação que consiste na etapa de desvalorização do capital, na compra de meios de produção e força de trabalho.

Quanto à compra dos meios de produção, a aceleração do ritmo de produção para um capital individual aumenta seu consumo de matérias-primas e materiais acessórios e o desgaste de maquinário, instalações, equipamentos etc. Esta parte do capital produtivo é em geral adquirida no mercado e, portanto, deve antes ter sido produzida por capital alheio. A dilatação do consumo e da demanda por esses meios exige a expansão da produção – e, quando além de determinado nível, a aceleração do ritmo de produção – em seus respectivos ramos. Sendo

assim, o desenvolvimento das forças produtivas em um determinado ramo torna necessário um desenvolvimento proporcional nos ramos a ele associados. Caso este não ocorra – e o mercado se mostre incapaz de responder aos novos níveis demandados – aumenta a dificuldade em realizar $D - M_p$.

Além disso, no curso da acumulação o capital absorve cada vez mais força de trabalho. Se o processo de acumulação é rápido o suficiente, tende a reduzir o exército industrial de reserva, gerando uma pressão ascendente nos salários pagos à força de trabalho. Aumenta, com isso, a dificuldade de realizar $D - F$. De acordo com Marx (2012), o ritmo da acumulação está intimamente ligado ao nível corrente de salários.²⁶ À medida que aumenta o nível geral de salários, tende a diminuir a velocidade da acumulação. O pressuposto para que o capital retome uma trajetória de acumulação mais vigorosa é a redução da própria demanda por trabalho pela elevação do nível de produtividade.

Como vimos no parágrafo anterior, tende a aumentar com isso a dificuldade de garantir um suprimento estável de meios de produção, especialmente aqueles que são matérias-primas e materiais acessórios, pois são consumidos integralmente a cada processo produtivo. Se a demanda aumentada dos meios de produção não for adequadamente atendida pelos ramos fornecedores haverá problemas de fornecimento e/ou elevação dos preços (dos meios de produção). Em ambos os casos, tende a reduzir-se o ritmo da acumulação, seja pela elevação das necessidades de adiantamento de capital constante, seja pela dificuldade de encontrar disponíveis no mercado os seus elementos materiais. Neste caso, o pressuposto da retomada de um ritmo de acumulação mais acelerado consiste na elevação dos níveis de eficiência, que cumprem o papel de reduzir (ao menos em relação ao produto) a própria demanda por meios de produção.

Ainda poderíamos afirmar que, dados os ganhos de eficiência acima descritos, pode aumentar a dificuldade de realização de $M' - D'$ para os produtores dos meios de produção. Uma série de outros efeitos poderia ainda ser explorada. Contudo, para os objetivos deste trabalho, os efeitos descritos acima são suficientes – ao evidenciar as dificuldades específicas deste momento da circulação – para reforçar a afirmação anterior de que a unidade que constitui o capital precisa ser confirmada

sempre no movimento concreto de desvalorização, valorização e realização. Em outras palavras, que embora o capital seja uma unidade de três processos, não é uma unidade imediata.

Velocidade

Tendo demonstrado que o capital existe em todas as suas formas simultaneamente, a redução do tempo em que passa em uma das formas significa, ao menos momentaneamente, o aumento relativo do tempo em que passa nas outras formas. Ou seja, se o tempo de circulação como um todo é reduzido, aumenta *relativamente* o tempo em que o capital passa no processo de produção, o momento de criação do valor. Em outras palavras, para cada espaço dado de tempo, as frações do capital retornam à forma de capital produtivo mais frequentemente.

Todavia, para poder começar novo período de rotação o capital deve percorrer todo o ciclo que compreende o tempo de produção e o tempo de circulação. O capital circulante que é adiantado ao longo de um período de rotação não é (com exceção da primeira rotação) novo capital, mas o capital do período anterior já realizado. Sendo assim, quanto mais bem sucedida for a redução do tempo de circulação, maior o número de vezes que o capital deve passar pela esfera produtiva e maior o volume de valores-de-uso produzidos a cada período.

Aumenta com isso a pressão que se impõe sobre o mercado. Em outros termos, as necessidades de venda aumentam ao mesmo tempo em que são (e *porque* são) satisfeitas, pois agora o capital gira mais rapidamente e passa relativamente mais tempo no momento da produção. Então, se, por um lado, a expansão da produção exige a expansão da esfera do consumo, o aumento do número de rotações (i.e. a diminuição do tempo de rotação) exige, por outro, o *aumento da velocidade do consumo*, da renovação da necessidade de novo consumo.

Segundo Mészáros (2002), a sociedade (em geral, não apenas a capitalista) aloca trabalho e recursos disponíveis para a produção de bens de consumo rápido (não-duráveis) e bens duráveis (e reutilizáveis por períodos de tempo mais ou menos longos). No curso do avanço das forças produtivas, diz o autor, a proporção tende a favorecer a alocação

para a produção de bens duráveis. Entretanto, esta tendência para a durabilidade contraria – a partir de certo estágio de desenvolvimento do modo de produção atual e pela série de motivos já mencionados – os imperativos autoexpansivos do capital.

O modo de produção baseado no capital torna-se então antagonista da durabilidade, agindo ativamente e deliberadamente no sentido de erodi-la e de desencorajar as práticas orientadas para a durabilidade e a reutilização. O mercado não pode tornar-se saturado pela permanência de mercadorias na esfera de consumo por um tempo superior àquele que torna premente a realização de nova rodada de vendas.

Já na primeira seção havíamos afirmado que os valores-de-uso devem, atendendo à lógica de valorização do capital, progressivamente assumir formas ou caráter fugazes. Isso o capital alcança de diversas maneiras. No estágio atual de desenvolvimento do sistema, algumas se destacam: (i) a obsolescência programada (ou embutida), que consiste em deliberadamente reduzir a vida útil dos bens produzidos; (ii) o direcionamento dos recursos para a produção de bens que, por suas características materiais, excluem (ou reduzem em boa medida) a possibilidade de consumo compartilhado (p.ex. o estímulo ao desenvolvimento da indústria de carros de passeio em oposição ao estímulo de grandes sistemas de transporte público); (iii) o encarecimento de práticas de manutenção e de reparo; e (iv) a obsolescência moral, via propaganda e lançamentos contínuos de novos modelos e atualizações.

Esta última é, hoje, a prática mais diretamente observável da renovação acelerada e artificial²⁷ da necessidade por determinado consumo. A estratégia de lançamento dos produtos da empresa de tecnologia Apple possivelmente já pode ser considerada um caso clássico desta prática que não necessariamente extingue a vida útil dos objetos de consumo em sua dimensão material, mas o faz na dimensão subjetiva; na dimensão da pulsão (ou da necessidade percebida) daquele que consome.

Descarte prematuro do aparato produtivo

Há ainda outra tendência que atua contra a durabilidade, com características distintas. Pelo exposto na seção 2 poder-se-ia concluir que

há incentivos a utilizar o tanto quanto possível os meios de produção até o “último suspiro” de sua vida útil. Assim estaria garantido que nenhuma fração do valor sob a determinação de capital fixo fosse destruída (por não circular).

Entretanto, o valor dos meios de produção, que é transferido paulatinamente ao produto, pode sofrer variações se houver mudanças no tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção. Um maquinário, já em operação, transfere menos valor se for reduzido o tempo necessário para a produção de um exemplar semelhante ou mais eficiente. Este fenômeno, que Marx denomina de desgaste moral, tem sua origem no desenvolvimento das forças produtivas:

Os meios de trabalho são, de ordinário, continuamente revolucionados pelo progresso da indústria. Por isso, não se repõem na forma antiga, e sim na forma nova. De um lado, a massa de capital fixo aplicada em determinada forma material que tem de perdurar determinado espaço de tempo constitui razão para que seja apenas gradual a introdução de novas máquinas etc., erigindo-se em empecilho ao emprego rápido e generalizado dos meios de trabalho aperfeiçoados. Por outro lado, notadamente quando se trata de transformações decisivas, a luta da concorrência força que se substituam por novos os antigos meios de trabalho, antes de chegarem ao fim de sua vida. (Marx, 2006, p.192)

A ação do desgaste moral, portanto, torna desvantajoso prolongar o máximo possível a vida útil dos meios de produção. A partir de certo estágio do processo de desenvolvimento do modo de produção capitalista e de aceleração do avanço das forças produtivas a tendência (antes predominante), orientada para a permanência do maquinário e equipamentos no processo produtivo até que circulasse todo o valor-capital neles contido, inverteu-se no sentido do descarte prematuro.

O descarte ocorre então não porque os capitalistas individuais tenham deixado de importar-se com a destruição do valor-capital não-circulado, mas porque o próprio processo de produção social encarrega-se dessa destruição ao reduzir o valor dos meios de produção já em funcionamento, exigindo a sua substituição para que as perdas não sejam maiores.

Sistemas de transporte e comunicação

A distância entre o local de produção e o local de venda é um fator

relevante. Segundo Marx (2006), o transporte do produto até o mercado consiste em um momento do processo de produção; momento no qual também se cria e transfere valor, portanto. Os custos de circulação (relacionados a custos de publicidade, negociação, cálculos financeiros e atuariais etc.), por sua vez, não entram na composição do valor. Mas são custos necessários que são deduzidos do mais-valor. As atividades que surgem neste terreno da circulação auxiliam na valorização do capital por reduzir os custos de circulação que seriam necessários na sua ausência; não por colaborar na criação de valor, mas por reduzir sua negação (na forma de dedução do mais-valor).

Melhores meios de comunicação e transporte contribuem para ultrapassar as barreiras espaciais que prolongam o tempo de circulação. Por vezes o local de produção determina certo desenvolvimento da rede de transportes e comunicação e por outras pode ocorrer o inverso, com este último desenvolvimento influenciando na ascensão de certas localidades e na decadência de outras.

O desenvolvimento dos meios de transporte aumenta o fluxo material e energético, assim como a velocidade desse fluxo no espaço. Tal desenvolvimento “encurta” as distâncias ao mesmo tempo em que favorece a concentração espacial da produção, da população e do consumo em torno das principais redes de transportes e comunicação. Neste sentido, usando um exemplo de sua época, Marx sustenta:

De um lado, temos a frequência com que funcionam os meios de transporte: o número de trens, por exemplo, aumenta na medida em que um local de produção mais fornece [mercadorias] [...] e na direção dos mercados existentes, por conseguinte na direção dos grandes centros de produção e de população, dos portos de exportação etc. Do outro, porém, essa facilidade particular de tráfego e a resultante rotação acelerada do capital [...] apressam a concentração dos centros de produção e dos respectivos mercados. (Marx, 2006, p.287)

A “velocidade febril de produção em grande escala” exige, dessa forma, um sistema de transportes e comunicações adequado e não é compatível com sistemas lentos, de baixa capacidade e eficiência. Sendo assim, a elevação da velocidade e eficiência dos meios de transporte (muitas vezes advogada a partir de uma preocupação ambiental) não é, por isso, uma tendência contrarrestante a tal fluxo material febril. É, ao contrário, aquilo que o torna física e tecnicamente possível.

CODA

Em trabalhos anteriores recorremos à demonstração de Marx (2012) de que a dinâmica própria da valorização do capital na produção desdobra-se na expansão contínua da massa de mercadorias produzidas e no avanço das forças produtivas. Como resultado destas tendências, ambas enraizadas causalmente no valor como categoria da produção e da troca, tendem também a aumentar o consumo material e o energético.

Com pequenas variações de foco, a literatura marxista dedicada às questões ambientais oferece demonstrações semelhantes.²⁸ Já estava posta, então, a expansão da escala do consumo no interior do processo produtivo. Ao levarmos em conta todo o circuito do capital, porém, fica claro que há desdobramentos adicionais.

A racionalização do consumo no processo individual de produção é, como mecanismo para redução de custos, uma necessidade. A este imperativo da economia e da eficiência no plano do capitalista individual, contrapõe-se a tendência perdulária do sistema como um todo, que expande a produção, o consumo, o consumo perdulário e o descarte prematuro *também como necessidade*, que atende ao imperativo de rotação do capital no seu incessante processo de valorização.

Por isso, a sociedade capitalista contemporânea encontra, segundo Mészáros (2002, p.640),

equilíbrio entre produção e consumo, necessário para sua contínua reprodução, somente se ela puder “*consumir*” artificialmente e em grande velocidade (isto é, descartar prematuramente) imensas quantidades de mercadorias que anteriormente pertenciam à categoria de bens relativamente *duráveis*. (Mészáros, 2002, p.640)

As práticas orientadas para a economia e poupança de recursos surgem como manifestações de tendências tornadas subalternas (no sentido que seus efeitos são sobrepujados pela ação de outras tendências) na trajetória de desenvolvimento do sistema. Elas funcionam como formas de possibilitar materialmente a realização da expansão produtiva e de consumo que o processo de valorização do capital exige. Com isso cai por terra a defesa acrítica do crescimento econômico conjugado ao dito consumo consciente (que, em linhas gerais, propõe reduzir as quantidades consumidas e aumentar as taxas de utilização dos objetos, aumentar sua durabilidade).

A dinâmica de movimento próprio desta sociedade exige que se exerça constantemente uma pressão não apenas para a expansão da escala de consumo, mas também impõe exigências relacionadas à qualidade (variedade) e ao ritmo deste consumo. Enquanto predomina a produção regida pelo capital, as tecnologias em geral, e as tecnologias “poupadoras” de recursos (i.e. mais eficientes) em particular, podem apenas se confirmar como parte integrante das técnicas socialmente desejáveis e passíveis de serem utilizadas se puderem antes se confirmar como elementos constitutivos do capital. Em outras palavras, se puderem confirmar-se como forças produtivas cuja atuação/aplicação tenham não apenas um caráter útil do ponto de vista do valor-de-uso, mas sejam também, ao mesmo tempo, valor em movimento; que sejam, portanto, capital e não trabalho objetivado superfluamente despendido, aquele que não participa da expansão/composição do valor.

Abstract

The paper starts from the critique of the conservative conceptions on ecology, already developed on an earlier piece published by the author. Taking as given the discussion on the literature then undertaken, our objective is to offer a theoretical argument (based on Marx, and at a high level of abstraction) sufficiently wide and consistent for it to be used, with mediations eventually necessary, in the many number of topics related to consumption (but specially regarding environmental topics).

Keywords: Marx; environment; consumption.

Bibliografia

BURKETT, P. *Marx and nature: a red and green perspective*. Nova Iorque: St. Martin's Press, 1999.

CMMAD (Comissão Mundial Sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento). *Nosso Futuro Comum*. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1991.

FOSTER, J. B. *Ecology against capitalism*. Nova Iorque: Monthly Review Press, 2002.

- FOSTER, J. B. “The Treadmill of accumulation”, *Organization & Environment*, v.18(1), 2005.
- FOSTER, J. B. & MAGDOFF, F. *What every environmentalist needs to know about capitalism*. Nova Iorque: Monthly Review Press, 2011.
- IPCC. “Synthesis report”. In: PACHAURI, R.K. & REISINGER, A. *Climate Change 2007: Contribution of Working Groups I, II and III to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- MARX, K. [1885] *O capital: crítica da economia política, livro II, volume 2*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.
- MARX, K. [1857-8] *Grundrisse*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2011.
- MARX, K. [1867] *O capital: crítica da economia política, livro I, volume 1*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2012.
- MEDEIROS, J. L. & SÁ BARRETO, E. “Lukács e Marx contra o ‘ecologismo acríptico’: por uma ética ambiental materialista”, *Economia e Sociedade*, v.22(2), 2013.
- MÉSZÁROS, I. (2002). *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*, São Paulo: Boitempo Editorial.
- SÁ BARRETO, E. “Para uma reinterpretação marxiana dos desafios socioeconômicos da política climática contemporânea”, *Anais do XVII Encontro Nacional de Economia Política, 2012*. Rio de Janeiro, RJ. Rio de Janeiro: SEP, 2012.
- STERN, N. *et al.* *The Economics of Climate Change: The Stern Review*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- WILLIAMS, C. *Ecology and socialism: solutions to capitalism ecological crisis*. Chicago: Haymarket Books, 2010.

Notas:

¹ O argumento desenvolvido neste trabalho baseia-se, de modo geral, no Livro II de *O capital* (Marx, 2006) e na seção dos *Grundrisse* (Marx, 2011) sobre o processo de circulação do capital.

² Por exemplo, a Economia Ecológica (mais plural e interdisciplinar) e a Economia Ambiental (de caráter marcadamente neoclássico).

³ Por exemplo, mudanças climáticas, mercados de carbono, valoração ambiental, energia etc. Cf.: Stern *et al.* (2007), IPCC (2007) e CMMAD (1991).

⁴ Todavia, nosso foco de atenção é, mais especificamente, o ambiental.

⁵ Cf.: Burkett (1999), Foster (2002; 2005), Williams (2010).

⁶ Seguimos a tradução de *Mehrwert* (usualmente traduzida como mais-valia) sugerida por Mario Duayer na edição brasileira dos *Grundrisse*. (Marx, 2011, p.23)

⁷ “Depois que o capital, pelo processo de produção: 1) se valorizou, i.e., criou um novo valor; 2) se desvalorizou, i.e., passou da forma dinheiro para a forma de uma mercadoria determinada; [ele] 3) se valoriza junto com seu valor novo ao relançar na circulação o produto que, como M, é trocado por D”. (Marx, 2011, p.367-8)

⁸ A saber: (i) $D - Mp + F \dots P \dots M' - D'$; (ii) $P \dots C \dots P$; (iii) $M' - D - Mp + F \dots P \dots M'$; sendo: *D*, dinheiro; *Mp*, meios de produção; *F*, força de trabalho; *P*, o momento da produção; *C*, o momento da circulação; *M'*, a mercadoria acrescida de mais-valor; e *D'*, o valor realizado da mercadoria.

⁹ “Sabemos, pela análise da circulação simples de mercadorias [...], que $M - D$, a venda, é a parte mais difícil de sua metamorfose e por isso constitui, em circunstâncias normais, a parte maior do tempo de circulação”. (Marx, 2006, p.141) Os obstáculos específicos da etapa de desvalorização serão abordados na seção 3.1.

¹⁰ Mais uma vez, devido à escassez de espaço, remetemos a demonstrações já realizadas em trabalho anterior. Cf.: Sá Barreto (2012).

¹¹ O *quantum* total do consumo, i.e. inclusive o consumo produtivo.

¹² Na “mesma proporção em que aumenta a massa dos produtos, aumenta também a dificuldade de valorizar o tempo de trabalho nela contida – porque cresce a exigência sobre o consumo”. (Marx, 2011, p.346)

¹³ “O valor-de-uso em si não possui a incomensurabilidade do valor enquanto tal. Somente até determinado grau certos objetos podem ser consumidos e são objetos da necessidade”. (Marx, 2011, p.330)

¹⁴ “Como resultado, ‘*útil*’ torna-se sinônimo de ‘*vendável*’, pelo que o cordão umbilical que liga o modo de produção capitalista à necessidade humana direta pode ser completamente cortado, sem que se perca a aparência de ligação”. (Mészáros, 2002, p.659) Esta tendência será analisada na seção 4.

¹⁵ O mesmo aplica-se também ao capital global da sociedade: “Sempre mudando de forma e se reproduzindo, parte do capital existe como capital-mercadoria que se converte em dinheiro; outra, como capital-dinheiro que se transforma em capital produtivo; uma terceira, como capital produtivo que se torna capital-mercadoria”. (Marx, 2006, p.119)

¹⁶ Há três tempos distintos de rotação que podemos considerar: (i) tempo de rotação do capital circulante: o tempo necessário para que o capital circulante realize um ciclo completo de produção e circulação; (ii) tempo de rotação média: o tempo necessário para que a repetição da rotação do capital circulante e a rotação de parte do capital fixo atinja magnitude equivalente ao capital total; (iii) tempo de rotação total: o tempo que leva para todo o capital circular de fato – i.e. para que todo o capital fixo original entre em circulação.

¹⁷ Vale sublinhar que a distinção entre capital fixo e circulante possui caráter diverso da distinção entre capital constante e variável. A primeira diz respeito à forma como circula o valor-capital enquanto a segunda refere-se ao papel que os diferentes elementos do capital desempenham na composição do valor da mercadoria e aos processos distintos pelos quais reaparecem neste valor.

¹⁸ Não mencionamos aqui a força de trabalho como capital circulante simplesmente porque nosso foco está, no momento, direcionado aos meios de produção.

¹⁹ “O capital fixo, à medida que subsiste enquanto tal, não retorna, porque não ingressa na circulação; à medida que ingressa na circulação, não subsiste mais como capital fixo” (Marx, 2011, p. 602).

²⁰ O desgaste moral refere-se à desvalorização dos meios de produção em operação pela ação do aumento da produtividade nos ramos em que são produzidos. Este aspecto específico do desgaste do aparato produtivo será analisado na seção 4.1.

²¹ Essa categoria se refere a um período *anual* porque Marx (2006), ao desenvolvê-la, deixa explícito que está se referindo a um período de tempo que compreende um ano. Achamos apropriado manter a categoria assim como encontrada em *O capital*. No entanto, vale ressaltar que o importante para o argumento é um período de tempo específico, não necessariamente o que compreende doze meses.

²² Ao longo desta seção nos referimos especificamente à rotação do capital circulante. O mesmo é válido para o capital adiantado e o capital aplicado.

²³ Neste artigo tratamos o primeiro obstáculo: o consumo alheio.

²⁴ Marx (2011, p.333), sublinha, por exemplo: “com a duplicação da força produtiva, precisa ser aplicado tão somente um capital de 50 onde anteriormente se aplicava um capital de 100, de forma que são liberados um capital de 50 e o trabalho necessário correspondente a ele”.

²⁵ Sendo o grande exemplo do momento os aparelhos conhecidos como *tablets*.

²⁶ Vale salientar que para Marx (2012, p.724) a acumulação é a variável independente. É ela que causa as flutuações nos salários pagos à força de trabalho.

²⁷ No sentido de ser completamente exterior às características físicas úteis da mercadoria.

²⁸ Cf. Foster & Magdoff (2011) e Burkett (1999).

Resenha

Economia e Política das Relações Internacionais

Autor: Eiiti Sato

Informações editoriais: Editora Fino Traço, Rio de Janeiro, 2012
(ISBN 978-85-8054-072-7)

Por Alexandre César Cunha Leite*

Não é uma novidade para aqueles que se determinam a estudar os fenômenos políticos e econômicos internacionais que há uma indissociabilidade entre o mundo político e o mundo econômico. Os estudiosos da área de Economia Política Internacional, livres dos vínculos com suas áreas de formação, compreendem que os mercados são motivados pelas oportunidades de ganhos, mas também concebem importância de semelhante intensidade à existência de um cenário político sujeito a turbulências que modificam o comportamento dos agentes inseridos no mercado.

Eiiti Sato, devidamente amparado nas mais diversas contribuições teóricas originadas no campo da economia e da política, vem nessa obra sustentar a ideia de que a forma pela qual uma nação observa e compreende o meio internacional é essencial para sua prosperidade, para o sucesso ou fracasso de suas políticas diante dos seus objetivos.

Interessante notar que, a despeito do tempo histórico, do movimento gradativo de transformação da ordem política e econômica e da complexidade presente no cenário atual, o objetivo presente no planejamento das nações permanece: uma constante demanda por crescimento. Sato, em inteira conformidade com seu vasto conhecimento e sustentado em uma literatura inconteste, mostra que o objetivo de crescimento não é exclusivo da ciência econômica, pelo contrário, encontra-se atada aos objetivos políticos de manutenção e escalada de poder diante de outros países, eventuais concorrentes ou não.

*Alexandre César Cunha Leite é professor adjunto do curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB). Coordenador do Grupo de Estudos e Pesquisa em Ásia-Pacífico (GEPAP/UEPB) – CNPq, pesquisador do Grupo de Pesquisa sobre Potências Médias (GPPM/PUCMINAS) – CNPq e pesquisador do Grupo de Economia Política do Imperialismo (UFRRJ) – CNPq.

Sua obra apresenta uma coerente divisão dos temas a serem tratados, já visível ao leitor quando este observa o sumário do livro. Os capítulos iniciais tratam didaticamente de questões conceituais, conforme serão expostos aqui. Os capítulos que se seguem expõem uma ordem cronológica da evolução da economia política internacional, iniciando nas origens do padrão-ouro e finalizando a trajetória com uma profunda discussão a respeito das perspectivas analíticas da crise atual. Não obstante a obra realizar uma precisa descrição da evolução do sistema financeiro internacional, Eiiti Sato não perde de vista, ao contrário, ressalta a relevância do componente político em cada singular decisão que norteou o movimento do cenário político-econômico mundial.

No intuito de servir a um amplo público, sua introdução apresenta ao leitor conceitos essenciais para a construção de uma análise da ordem econômica internacional. Cabe salientar que grande parte dos conceitos apresentados entrelaçam a política e a economia, tornando-as parte de um todo fundamental para a compreensão do cenário internacional. Não é uma obra economicista, argumentando que tudo se restringe a questões econômicas, é sim uma obra que associa os conhecimentos, permitindo uma visão do macrocenário. Um exemplo adequado que foi acima afirmado está na importância sugerida à soberania, ainda mais em tempos de globalização. Fazendo uso da contribuição de Jean Bodin que compreendeu que a soberania era uma prerrogativa intrínseca dos Estados Nacionais criando valores e instituições, Sato afirma que “em nosso tempo são as instituições e práticas universais que emergem diante de Estados construídos e consolidados sobre a noção de soberania”. Soberania que é indiscutível, mas que deve ser sempre chamada à discussão quando se pensa em integração internacional, ascensão de novos Estados e a busca incessante destes por poder e crescimento. Ainda em sua introdução percebe-se uma associação de conceitos oriundos da ciência política e da história do pensamento econômico, construindo um arcabouço teórico adequando ao estudo da economia política internacional. Sato finaliza a introdução apresentando o que orienta sua produção, a saber: a existência de crises na ordem econômica internacional decorre, em essência, de uma incapacidade de oferecer mecanismos e um ambiente institucionalizado condizente com práticas econômicas em condições de promover o

crescimento econômico. O que os governos e as organizações econômicas devem compreender é que o cenário é anárquico e incerto, a despeito de todo conhecimento teórico acumulado e produzido e que as decisões dos agentes não caminham na mesma direção independentemente dos incentivos e da dinâmica econômica.

Adiante, segundo a distribuição dos capítulos do livro, o que se observa é uma preocupação com os conceitos essenciais para que se entenda a ordem econômica internacional. Nas palavras do autor, “é preciso estabelecer um conjunto de termos que sirvam como referencial e como limites para o entendimento dos fenômenos aqui tratados”. Dentre os conceitos apresentados, destaca-se o de ordem econômica internacional, entendida como o conjunto de mecanismos pelos quais os interesses de nações, grupos empresariais e indivíduos atuam e se articulam entre si na esfera internacional. Complementarmente, são apresentados o conceito de regime – no sentido proposto por Krasner¹ – considerando suas denominações mais específicas associadas ao comércio, a questões monetárias e às transações financeiras. Interessante notar que o autor alerta para a existência de elementos intangíveis da ordem econômica internacional, a saber: a lógica do crescimento e o perfil da distribuição da riqueza (e do poder). O que pode ser, nesse tópico, ponto de reflexão por parte do leitor mais atento é a denominação de intangível, principalmente quando se trata de distribuição da riqueza e poder. Vários cientistas políticos e economistas, em diferentes épocas da história, atentaram para os motivos pelos quais uma nação crescia ou preservava mais poder que outros. Essa discussão, para restringir os exemplos, foram inquietações presentes em Adam Smith e em Morgenthau. A lógica do crescimento é tema recorrente em ambas as áreas, passando pelos modelos de crescimento e pela compreensão da demanda, chegando às discussões da ciência política sobre a hegemonia, sua obtenção e preservação. Assinalo que tais observações constituem propostas de reflexão e em momento algum surgem no texto como discordância da nomenclatura utilizada.

Adiante se tem o que aqui se denomina capítulos de análise histórica. São nesses capítulos que serão repassados o padrão-ouro e o mundo liberal que emerge no século XIX; a crise de modelo liberal e o surgimento da ordem de Bretton Woods; o esgotamento dessa mesma ordem erguida em Bretton Woods e as consequências para os países desenvolvidos

e periféricos, a ascensão da ordem econômica da globalização, do liberalismo e da crise recente nas economias capitalistas. Cabe atentar que reiterada vezes o autor ressalta que a adequada compreensão da ordem econômica internacional passa inquestionavelmente pela observação dos desenvolvimentos em curso na ordem política e acredita-se que esse seja, dentre vários outros, um ponto positivo na obra.

Tal afirmação fica notória em todos os capítulos que podem ser tomados, por um leitor desavisado, como mais uma versão da história do sistema financeiro internacional. Na verdade, o que Eiiti Sato faz é ir adiante em uma apresentação do cenário histórico para completar sua análise no momento da junção dos fatos políticos e econômico. Tome como exemplo o padrão-ouro. O autor preocupa-se num primeiro momento em apresentar o sistema eurocêntrico, como se davam as conexões europeias e as demais partes do globo e fundamentar o liberalismo político para em um segundo momento apresentar a economia do período e expor ao leitor o motivo pelo qual um padrão monetário como o padrão-ouro inseriu-se nesse ambiente. Considerando as instituições e a distribuição de poder político, o comércio como atividade essencial, o padrão-ouro revestia-se de uma funcionalidade ímpar naquele momento histórico. A paridade fixa e a conversibilidade assegurada pelo padrão-ouro funcionavam como instrumento de estabilidade e equilíbrio, assegurando as bases políticas do liberalismo.

Na crise do modelo liberal, tema do capítulo seguinte, Eiiti Sato novamente brinda o leitor com uma revisão histórica apropriada para que se compreenda o contexto da época e que se descortinem os motivos pelos quais o modelo liberal iniciou sua trajetória para a falência. Passa-se pelos motivos que decretaram o insucesso da Liga das Nações, sem que se recorra exclusivamente à percepção tradicional sobre a ausência norte-americana. De fato, na origem da Liga das Nações estava a concepção de um sistema de segurança coletivo sustentado na coordenação e cooperação sistemática, contudo, nas palavras de Sato, “a história mostra que a condução da política das nações continuava sendo feita a partir de ações individuais dos Estados”. A primeira Guerra Mundial e a Grande Depressão causam uma reversão das expectativas abrindo caminho à proposta *keynesiana*. Ademais, nesse cenário, um novo *player* ascende coberto de importância política e econômica que altera o jogo, a ascensão

dos Estados Unidos como potência industrial. Com concepções políticas distintas e relacionamento internacional diferenciado provoca-se um profundo rearranjo na ordem econômica mundial, afetando países centrais e periféricos, alterando as relações entre as nações.

Segundo Sato, a ordem de Bretton Woods ganha forma anos antes, com as Conferências de Paz de Versalhes. Mas ainda mais relevantes são as percepções políticas que circunscrevem o cenário internacional: o significado da guerra; as características políticas do novo país central do sistema; o ambiente dominado pela bipolaridade, pela disputa ideológica e pelo domínio de áreas de influência; e, sobretudo, pela nova concepção política e econômica de um papel aumentado do Estado nessa nova ordem que emerge. Diante do exposto, é perceptível o movimento de reconstrução das nações europeias, a necessidade de desenvolvimento dos países periféricos (notadamente seus mercados produtores e consumidores) e a disputa pela hegemonia política e econômica mundial. É nesse período que a argumentação de que a hegemonia seria constituída pelo convencimento ideológico, pela força (ou poder originado) da moeda e pelo poderio militar fica evidente.

Seguindo a cronologia dos acontecimentos logo se torna clara, conforme ressalta o autor, a relevância do capital e de sua movimentação em âmbito internacional, alterando as dinâmicas políticas e econômicas dos países centrais e periféricos. Capital esse que irá contribuir significativamente para um período conturbado política e economicamente dos países periféricos, a denominada crise de endividamento externo.

Cabe ainda sublinhar alguns pontos relevantes presentes na obra de Eiiiti Sato que a credencia como leitura obrigatória a pesquisadores, professores e estudantes das áreas de ciência política, economia e relações internacionais, mais detidamente àqueles que se ocupam dos estudos de Economia Política e/ou Economia Política Internacional.

O argumento norteador da obra é que as instituições e práticas econômicas refletem os padrões estruturais da economia, que por sua vez, são moldados, transformados por contextos complexos que, sobretudo, têm origem política. Crises são, portanto, parte do movimento econômico; estão associadas a mudanças de direção dos ciclos econômicos e integradas nas questões políticas. O argumento secundário contido no livro é que assim como a crise é parte integrante do movimento das

forças e dos incentivos políticos e econômicos, também é de se esperar que após a crise “uma renovada economia emerge com novos padrões e novas instituições que orientam as práticas econômicas e as formas de geração de riqueza”. Uma nova forma de associação entre o mercado e o Estado torna-se necessária para que o colapso seja revertido. Para construir sua argumentação, Sato apoia-se nas contribuições de Keynes e Schumpeter, mas também nos teóricos do crescimento econômico tais como Rostow de um lado e Solow de outro, demonstrando que não há preconceito ideológico em sua construção e na sua contribuição ao estudo da economia política.

Para o leitor, Eiiti Sato apresenta ao mesmo tempo um estudo que congrega a História do Pensamento Econômico e da Ciência Política, como forma de compreender com mais clareza as alternâncias nos modelos político-econômicos praticados ao longo da história recente, da constituição do sistema financeiro internacional até os dias atuais e do estudo da Economia Política Internacional como área essencial das Relações Internacionais.

Notas:

¹ Segundo Krasner (KRASNER, S . *International Regimes*, Cornell University Press, 1983), regime é um conjunto de princípios, normas, regras, instituições e processos decisórios que orientam as ações e iniciativas internacionais em determinada área, no caso da obra de Eiiti Sato, relações comerciais, monetárias, e financeiras.

Normas para apresentação de artigos, comunicações e resenhas

1. Os artigos, comunicações e resenhas encaminhados à REVISTA, que se encontrarem dentro da ORIENTAÇÃO EDITORIAL (abaixo transcrita), serão submetidos à apreciação de pelo menos dois pareceristas do Conselho Editorial ou de especialistas escolhidos *ad-hoc*.

2. Os trabalhos submetidos à REVISTA deverão ser originais. Em casos especiais, será aceita a publicação simultânea em outras revistas estrangeiras ou nacionais.

3. A remessa de originais à REVISTA implica a autorização para sua publicação pelo autor. Não serão pagos direitos autorais.

4. Os artigos devem conter título, autor(es), crédito(s) do(s) autor(es) e serem acompanhados de um resumo de no máximo 10 linhas e palavras-chave em português e inglês. Em folha separada do corpo do texto, colocar o endereço completo para correspondência (incluindo telefone, fax e correio eletrônico).

5. Enviar o texto para o email revista@sep.org.br. ou para os editores responsáveis, com a seguinte formatação, em Word for Windows:

– Margens: de 3 cm para as margens direita e esquerda e 2,5 cm para as margens superior e inferior.

– Fonte: times new roman, 12 pontos e entrelinhas com 1,5 de espaçamento.

– Tamanho: máximo de 25 laudas em formato A4, para artigos. Para as comunicações e resenhas o limite é de 4 laudas. Incluir neste limite as notas, referências bibliográficas, gráficos e ilustrações.

– Apresentar as tabelas, gráficos e figuras em preto e branco; numerados, e, se estiverem em arquivo separado, colocar a indicação precisa de sua posição no texto. As notas vão para o final do texto e não no rodapé.

6. O formato das referências bibliográficas é o seguinte: (MARX, 1982, p.124). As referências bibliográficas completas devem ser colocadas no final do texto e conter apenas as obras citadas, conforme exemplos abaixo:

• *Livro*:

PACKARD, Vance. *Estratégia do desperdício*. São Paulo: Ibrasa, 1965.

• *Capítulo de livro ou parte de obra coletiva*:

VOINEA, Serban. Aspects sociaux de la décolonisation. In: FAY, Victor. *En partant da Capital*. Paris: Anthropos, 1968. p.297-333.

• *Artigo publicado em periódico:*

YATSUDA, Enid. Valdomiro Silveira e o dialeto caipira. *Revista Novos Rumos*. São Paulo: Novos Rumos, Ano 1, n. 2. p. 27-40, 1986.

• *Artigo publicado em Anais:*

DUFORT, D. *Transformations de l'économie mondiale et crises de la régulation étatique*. In: COLLOQUE ETAT ET REGIATIONS, 1980, Lyon. *Anais do ColloqueÉtatetRégulations*. Lyon: PUF, 1980. p. 49-72.

• *Teses, dissertações e monografias:*

CRISENOY, Chantal de. *Lénine face aux moujiks*. Tese (Doutorado de 3º ciclo em Ciências Sociais) — École de Hautes Études en Sciences Sociales – Paris, 1975.

• *Outros Documentos:*

IBGE. *Anuário Estatístico do Brasil – 1995*. Rio de Janeiro: IBGE, 1996.

Orientação Editorial

A Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política tem publicado e continuará publicando artigos científicos de diversas tendências teóricas – inspiradas sejam em Marx, Keynes, Schumpeter entre outros – desde que mantenham atitude crítica em relação ao capitalismo ou oposição teórica às correntes ortodoxas, liberais ou neoliberais. Ademais, faz opção clara por artigos que não privilegiam a linguagem da matemática e que não tratam a sociedade como mera natureza. Em suma, ela discorda fortemente dos critérios de cientificidade dominantes entre os economistas por considerá-los inadequados e falsos. Considera, ademais, que esses critérios têm sido usados como forma de discriminação contra o que há de melhor e mais relevante em matéria de investigação científica nessa esfera do conhecimento. Dentro dessa orientação editorial e desde que estejam respeitados os requisitos básicos de um trabalho científico de qualidade, a Revista da SEP mantém o compromisso de que os artigos recebidos serão julgados isonomicamente, pelo critério da dupla revisão.

SEP - Sociedade Brasileira de Economia Política
Endereço para correspondência:
Instituto de Economia – Universidade Federal de Uberlândia
Campus Santa Mônica, bloco J, sala lj254 – Uberlândia, MG - CEP 38400-902
Portal: www.sep.org.br – Correio eletrônico: sep@sep.org.br
CGC 02. 040.272/0001-40

FICHA DE FILIAÇÃO

Nome.....
Instituição.....
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Endereço Residencial.....
Instituição.....
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Áreas de Interesse: (Pesquisa e Ensino)

1..... 2..... 3.....

Palavras Chave:

1..... 2..... 3.....

Concordo com a divulgação das informações acima: () sim () não

Assinatura

FICHA PARA ASSINATURA DA REVISTA SEP

Nome.....
Instituição.....
Endereço.....
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Endereço Residencial.....
Instituição.....
Bairro..... Cidade..... Estado..... CEP.....
Tel(.....)..... Fax(.....)..... Correio Eletrônico.....

Referentes ao ano de.....

Números atrasados.....

Endereço para envio da Revista: () Residencial () Institucional

Assinatura

