

38

JUNHO 2014

Revista da Sociedade
Brasileira de Economia Política

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 UFF

NIEMEYER ALMEIDA FILHO UFU

PAULO NAKATANI UFES

PAUL SINGER USP

PEDRO CÉSAR DUTRA FONSECA UFRGS

REINALDO CARCANHOLO UFES (IN MEMORIAM)

ROSA MARIA MARQUES PUC-SP

THEOTÔNIO DOS SANTOS UFF

SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA — SEP

DIRETORES

PAUL SINGER (USP) PRESIDENTE DE HONRA

NIEMEYER ALMEIDA FILHO (IE-UFU) PRESIDENTE

JOÃO ILDEBRANDO BOCCHI (PUC-SP) VICE-PRESIDENTE

CHRISTY GANZERT PATO UFFS

FERNANDO CÉZAR MACEDO MOTA UNICAMP

HELDER GOMES UFES

MARCELO CARCANHOLO UFF

JOÃO POLICARPO RODRIGUES LIMA UFPE

LAURO MATTEI UFSC

MARIA DE MELLO MALTA UFRJ

MAURÍCIO DE AGUIAR SERRA ANPEC

RUBENS ROGÉRIO SAWAYA ANGE

EDITOR RESPONSÁVEL

JOÃO LEONARDO MEDEIROS UFF

**ENDEREÇO PARA
CORRESPONDÊNCIA**

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

ASSINATURA

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

**EDITORÇÃO
ELETRÔNICA**

Laís Flores e Francine Sakata – **NK&F Arquitetos Associados 2014**
nkfarquitetura@nkfarquitetura.com.br

Ilustração da capa por Alessandro Sbampato

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

NÚMERO 38
JUNHO DE 2014

REVISTA DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA POLÍTICA

- 6** **Apresentação**
- ARTIGOS;
- 9** **“Capital Financeiro” versus “Capital Industrial”: um exercício de desmistificação.**
Gustavo Moura de Cavalcanti Mello
- 35** **Mais uso indevido de dados sobre salários na *Monthly Review*: a superacumulação de um excedente de erros**
Andrew Kliman
- 57** **A insustentável leveza do ter: crédito e consumismo no Brasil**
Hugo Chaves B. Ferreira e João Policarpo R. Lima
- 89** **Um novo padrão exportador de especialização produtiva? Considerações sobre o caso brasileiro**
Carlos Américo Leite Moreira e Emanuel Sebag de Magalhães
- 107** **Uma interpretação pós-keynesiana do Regime de Metas de Inflação: poderia a Autoridade Monetária ser capturada pelo sistema bancário?**
Fábio Henrique Bittes Terra

RESENHA:

Karl Marx & Friedrich Engels, Lutas de classes na Rússia.
Informações editoriais: Editora Boitempo, São Paulo, 2013.
Hugo F. Corrêa

128

APRESENTAÇÃO

O lançamento de uma nova edição de qualquer periódico exige da equipe editorial uma apresentação na qual sejam evidenciadas não apenas suas virtudes, mas também suas novidades. Não é novo o fato de que a Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política traga uma coleção de artigos representativos do pensamento crítico no campo da economia. Creio que essa seja a marca indelével da própria publicação, o que certamente se reafirma nesta 38ª edição, como esperamos deixar claro a seguir. Não foi, entretanto, difícil reconhecer o “novo” na atual edição e talvez seja inclusive possível afirmar que sua grande novidade é ter grandes novidades.

Em primeiro lugar, como todos prontamente perceberão, a Revista da SEP veste uma nova roupa, um novo projeto gráfico, a partir desta 38ª edição. Esperamos com isso aprimorar o impacto visual, a padronização e a legibilidade das informações trazidas na Revista, tornando assim ainda mais prazerosa e enriquecedora a experiência de leitura. O novo projeto gráfico, ademais, é concebido como veículo para a transição da Revista para o formato prioritariamente digital.

A segunda novidade, a propósito, é justamente esta: a Revista da Sep passa a ser editada como revista eletrônica, funcionando no consagrado sistema OJS (Open Journal System), adotado pelas mais importantes publicações científicas no mundo inteiro. Todo o processo de submissão, avaliação e revisão são agora migrados para o sistema e, portanto, operados de forma familiar aos usuários.

Por fim, a Revista da SEP apresenta-se explicitamente, nesta edição, como publicação do XIX Encontro Nacional de Economia Política, buscando nele artigos para suas próximas edições, e trazendo aqui textos que, de alguma maneira, dialogam com o tema do evento – (Neo)desenvolvimentismo em questão. Aproveitamos aqui para, uma vez mais, agradecer aos apoiadores do evento: CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, BNB – Banco do Nordeste do Brasil, FAPESC – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Santa Catarina, CEF – Caixa Econômica Federal e UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina.

De fato, de modo mais ou menos direto, com uma ou outra preocupação e orientação teórica, todos os artigos da revista debatem o tema do desenvolvimento capitalista (e da reflexão sobre ele). No primeiro artigo, *“Capital Financeiro” versus “Capital Industrial”*: um exercício de desmistificação, Gustavo Moura de Cavalcanti Mello procura contrapor a influência, sobre

o campo marxista, do entendimento de que todas as mazelas do capitalismo são produto da influência maligna do capital “financeiro”. Tal entendimento, de um lado, demoniza o “capital financeiro” e, de outro, exalta o “capital industrial”, prescindindo, portanto, da perspectiva de totalidade presente na análise de Marx.

Em seguida, publicamos aqui o trecho de um artigo polêmico (*Mais uso indevido de dados sobre salários na Monthly Review: a superacumulação de um excedente de erros*) no qual Andrew Kliman contesta os dados com que Fred Magdoff e John Bellamy Foster amparam o argumento de que a classe capitalista tem se apropriado contínua e crescentemente da parcela de renda perdida pela classe trabalhadora. A crítica de Kliman põe em questão os métodos empregados por Magdoff e Foster e procura demonstrar que, na verdade, seus cálculos são motivados pelo esforço em confirmar a tese subconsumista formulada por Paul Sweezy. É preciso registrar que Foster foi convidado pela edição da Revista da SEP para contribuir com uma réplica, convite que não pôde aceitar por causa dos inúmeros compromissos profissionais previamente agendados.

No artigo *A insustentável leveza do ter: crédito e consumismo no Brasil*, Ferreira e Lima apresentam a trajetória recente da economia brasileira (pós-abertura comercial) como ilustração de um argumento em que procuram demonstrar que o capitalismo induz um comportamento de consumo mimético nos indivíduos que ocupam as faixas de renda mais baixas. Impulsionados pelo crédito fácil (e caro), de um lado, e pela propaganda mercadológica, de outro, os indivíduos que ocupam as classes de renda mais baixas perseguem padrões de consumo da “elite” e acabam por comprometer sua própria condição financeira.

No quarto artigo desta 38ª edição, *Um novo padrão exportador de especialização produtiva? Considerações sobre o caso brasileiro*, Carlos Américo Leite Moreira e Emanuel Sebag de Magalhães contrapõem a tese de Jaime Osorio segundo a qual, por causa da falta de dinamismo do mercado moderno, consolidou-se um novo padrão de reprodução do capital na América Latina, baseado no duplo processo de reprimarização e desindustrialização. Sem negar a existência deste novo padrão de acumulação, os autores alegam que, ao menos no caso brasileiro, o elemento causal determinante foi o processo de financeirização das empresas multinacionais.

O quinto e último artigo desta edição é assinado por Fábio Henrique Bittes Terra. Nele, o autor põe em questão o Novo Consenso Econômico, em particular no que se refere à defesa incondicional do Regime de Metas de Inflação. Partindo de um referencial teórico pós-keynesiano, Terra argumenta que, na realidade, o Regime de Metas torna a Autoridade Monetária refém do sistema bancário, limitando severamente sua capacidade de contribuir para a administração de política econômica, em geral, e da política monetária, em particular.

Por fim, Hugo F. Corrêa oferece uma bem-construída resenha da coletânea de textos de Marx e Engels lançada pela Editora Boitempo, em 2013, sob o título *Lutas de classes na Rússia*.

“CAPITAL FINANCEIRO” VERSUS “CAPITAL INDUSTRIAL”: UM EXERCÍCIO DE DESMISTIFICAÇÃO

GUSTAVO MOURA DE CAVALCANTI MELLO

“CAPITAL FINANCEIRO” VERSUS “CAPITAL INDUSTRIAL”: UM EXERCÍCIO DE DESMISTIFICAÇÃO

Resumo

O propósito desse artigo é analisar brevemente, com base em um estudo da madura crítica marxiana da economia política, os papéis que o “capital financeiro” desempenha no interior da dinâmica global da acumulação de capital. Com isso, pretende-se combater uma concepção equivocada, bastante sedimentada no senso comum, que toma o sistema financeiro como uma excrescência que parasita o capital industrial – símbolo da abnegação e da laboriosidade –, e que tende a tratar o capital industrial e o capital financeiro como meramente “exteriores” entre si. Por vezes, e isso também será objeto de crítica, tal concepção embasa e alimenta veleidades reformistas de supressão ou de estabelecimento de um estrito controle sobre o capital financeiro, em favor de um capitalismo “saudável”, dominado pela indústria.

Palavras-chave: Acumulação de capital; capital portador de juros; capital fictício; capitalismo contemporâneo.

Classificação JEL: F30; G00; P16.

I. Introdução

A despeito de seu compromisso com os mercados financeiros, em meio à mais recente crise econômica mundial, pulularam nos grandes meios de comunicação o diagnóstico da carência de estruturas regulatórias e fiscalizadoras do sistema financeiro internacional, frequentemente

GUSTAVO MOURA DE CAVALCANTI MELLO

Graduado em Economia pela FEA-USP, mestre e doutor em Sociologia pela FFLCH-USP.

acompanhada por invectivas contra a ganância, a desonestidade e a irresponsabilidade social dos “investidores” financeiros. Subjaz a essa constatação uma noção ideológica, por conseguinte fundamentada na aparência do modo de produção capitalista, segundo a qual as práticas diretamente produtivas adquirem conotação positiva, enquanto que as atividades votadas ao empréstimo de dinheiro e às transações realizadas nos mercados financeiros são tidas como “antissociais” e mesmo “imorais”. Vejamos de saída, em largos traços, o fundamento material de tais concepções.

Em primeiro lugar, o capital portador de juros está longe de se identificar com o capital usurário, forma “antediluviana” do capital, cuja prática produzia um decisivo impacto “dissolvente” nas formações sociais pré-capitalistas, “minando e destruindo a riqueza antiga e feudal e a propriedade antiga e feudal”. (Marx, 1986, p.109) Não obstante, sob bases especificamente capitalistas, o capital portador de juros perpetua a forma usurária – liberta das restrições legais que vigoravam no mundo feudal –, quando da tomada de empréstimo por parte daqueles que não detêm meios de produção, ou que são produtores diretos, ou que, sob quaisquer circunstâncias, dissipam os recursos emprestados de modo não produtivo, da perspectiva da

valorização do valor. (Marx, 1986, p.III-2) Nesses casos, o “capital usurário” perpetua-se como a causa imediata da ruína individual, alimentando o ódio de suas vítimas e a condenação moral por parte de doutrinas religiosas que se revelam, dessa perspectiva, menos anacrônicas do que geralmente se supõe. A aversão à forma usurária tende aí a ser dirigida ao conjunto das formas assumidas pelo capital portador de juros.

Por outro lado, na atual fase de desenvolvimento capitalista é bastante improvável que uma empresa economicamente relevante dispense a atuação nos mercados financeiros. No entanto, pode-se encontrar essa limitação nas empresas industriais de pequeno e médio porte. Entre seus gestores, proprietários e mesmo trabalhadores, e também dentre aqueles que atuam na produção industrial direta, no interior de grandes empresas e corporações, pode surgir uma edificante imagem de uma “classe laboriosa”, produtora de “bens” que atendem às “necessidades sociais”, em oposição à ociosidade parasitária das “finanças”, cujos agentes nada produzem de útil e apenas sugam o fruto do trabalho alheio. Tal noção é reforçada pela manutenção do culto ao trabalho e da ascese protestante, que foram apontados por Marx como decisivos no interior do processo de consolidação do capitalismo.¹

Àquela altura, havia a necessidade de formação de uma classe empresarial e de um proletariado adequados às exigências da nascente produção capitalista. (Marx, 1996b, p.359) Não obstante, há tempos a reprodução ampliada do capital e o correspondente processo de centralização e de concentração de capital garantiram ao capitalista as condições para o incremento de seu consumo individual, sem que isso impusesse uma barreira à acumulação. (Marx, 1996a, p.237) Em oposição ao entesourador, cuja ascese “lhe tira a manteiga do pão”, “seu esbanjamento [do capitalista – GM] cresce, contudo, com sua acumulação, sem que um precise prejudicar a outra. Com isso desenvolve-se, ao mesmo tempo, no coração do capitalista um conflito fáustico entre o impulso a acumular e o instinto do prazer” (Marx, 1996a, p.227). Por outro lado,

com o desenvolvimento do modo de produção capitalista, da acumulação e da riqueza, o capitalista deixa de ser mera encarnação do capital. Ele sente um “enternecimento humano” por seu próprio Adão e torna-se tão culto que chega a ridicularizar a paixão pela ascese, como preconceito do entesourador arcaico. Enquanto o capitalista clássico estigmatiza o consumo individual como pecado contra sua função e “abstinência” da acumulação, o capitalista moderno é capaz de conceber a acumulação como “renúncia” a seu instinto do prazer. (Marx, 1996a, p.226)

Ademais, o desenvolvimento da acumulação de capital impõe aos capitalistas vultosos “custos de representação” (Marx, 1996a,

p.226) decorrentes da crescente necessidade de contração de crédito. A capacidade de esbanjamento e a imagem de prosperidade comumente se tornam proporcionais à confiabilidade do capitalista e ao montante monetário que ele consegue levantar junto a investidores e instituições financeiras.

Aos capitalistas interessa estimular, ao mesmo tempo, a frugalidade e a disciplina de seus próprios empregados, e o consumismo dos demais proletários.² Como constatara Lacan (1975), em seu “vigésimo seminário”, grosso modo, o imperativo do superego se tornara o “Goza!”, a obrigação do gozo, em substituição à repressão ao gozo que vigorava nos tempos de Freud. Tal imperativo abstrato e irrealizável – posto que o gozo necessariamente dimana de uma experiência específica, a qual trai a “pureza”, o caráter abstrato e a “desmesura” exigidos por esse superego contemporâneo – coaduna-se e impele ao consumismo de massa, predatório e sem peias, tão importante para a realização do capital. Os indivíduos são, portanto, premidos ao trabalho de Sísifo da satisfação de suas pulsões, sempre frustrados em seu intento.

Não é o momento de tratar do caráter contraditório dessa situação, mas apenas de frisar a instabilidade, os riscos e as incertezas que lhes são inerentes. Como contraponto a esse estado de coisas, e a despeito de sua relativa obsolescência,³ a ideologia do *self-made man* e o mito

acumulação originária, que implica a positivação do trabalho como condição para a ascensão social e como fonte de dignidade e de uma vida moralmente virtuosa – cuja trágica e onipresente verdade adquiriu uma materialidade extrema em Auschwitz, cujos portões de entrada ostentavam a máxima “O Trabalho Liberta” –, mantém-se como peças ideológicas recalcitrantes e relevantes.

Sem dúvida, a rechaço moral das “finanças” deve muito às frequentes fraudes, à corrupção e à busca predatória por rendimentos rápidos e vultosos, que são características dos mercados financeiros, e que por vezes revelam-se estopins de crises, nas quais um seletivo grupo “bem posicionado” beneficia-se fartamente, enquanto o grosso da população é penalizado.

Por fim, diante de um colapso financeiro, que desmente a apologética reinante e o culto aos mercados, faz-se necessário apresentar um “culpado”, e mesmo as grandes corporações que ainda ontem esbaldavam-se em ousadas transações financeiras se apressam em condenar o suposto desregramento do sistema financeiro.⁴ A especialização e as cisões no interior da classe capitalista, por seu turno, propiciam terreno fértil para tal desenlace.

Em suma, e sobretudo sob os efeitos de uma crise econômica tão profunda e abrangente como a que eclodiu em 2007-8, todos esses elementos competem para a condenação da dimensão

financeira da acumulação capitalista, e vivificam quimeras na linha da “eutanásia do *rentier*”, auspiciada por Keynes (1996, p.344), com vistas à instauração ou à “refundação” de um “bom” capitalismo, centrado na indústria, contra um “mau” capitalismo, dominado pelas “finanças”. Ao contrário, pretende-se demonstrar adiante, por um lado, que as diversas formas de capital devem ser compreendidas em sua singularidade, fruto de um processo de autonomização inerente ao movimento de constituição e de reprodução do capital, mas também como parte de uma totalidade contraditória e fragmentária, que também possui uma existência objetiva, singular e determinante. Por outro lado, objetiva-se evidenciar que o caráter violento, predatório e desmedido, comumente atribuído ao capital financeiro, é inerente à forma capital.⁵

2. O capital portador de juros e o processo global de produção de capital

2.1. O capital como totalidade

Cabe recordar que o capital é uma forma social cuja exposição não pode ser reduzida a um mero amálgama de proposições isoladas, mas que se constrói por uma longa via repleta de vicissitudes, de aparentes aporias, de negações, de sucessivos retornos a pontos que, não obstante, não permanecem inalterados. Sem uma base axiomática, donde se deduziria um corpo “teórico” não contraditório, a crítica marxiana opera por

meio do deslocamento entre distintos níveis de abstração, num movimento em que as análises subsequentes alteram as que as antecederam, em que tudo o que se expõe está carregado de pressupostos, os quais no momento seguinte também serão objetos de apresentação; e aquilo que se afigurava um resultado bem assentado perde sua fixidez, e se revela em processo de constituição. Na interação entre múltiplas categorias que progressivamente vão se enriquecendo em determinações é que se constrói o conceito de capital, o qual não pode ser dissociado do seu próprio processo de acumulação – ou que, na realidade, é esse próprio processo –; desse modo, o conceito de capital permeia e constitui os três livros da principal obra de Marx, e os extrapola.

A totalidade fragmentária, que Marx designa como modo de produção capitalista, fundamenta-se em uma forma social totalitária que se ergue sobre seus próprios pés tendo como base formas sociais – econômicas, políticas, estéticas, religiosas – pretéritas, que ela açambarca e sobre as quais engendra formas novas, especificamente capitalistas. “Deve-se ter em conta”, afirma Marx nos Grundrisse,

que as novas forças produtivas e relações de produção não se desenvolveram a partir do nada, nem do ar, nem das entranhas da ideia que se põe a si mesma; porém no interior do desenvolvimento existente da produção e das relações de propriedade tradicionais e contrapondo-lhes a esse

desenvolvimento e a essas relações. Se no sistema burguês acabado cada relação econômica pressupõe a outra sob a forma econômico-burguesa, e assim cada elemento posto é ao mesmo tempo suposto, tal é o caso com todo sistema orgânico. Este mesmo sistema orgânico em sua totalidade tem seus pressupostos, e seu desenvolvimento até alcançar a totalidade plena consiste precisamente em subordinar todos os elementos da sociedade, e em criar os órgãos que ainda o fazem falta a partir daquela. Desta maneira chega a ser historicamente uma totalidade. (Marx, 1973a, p.219-220)

Assim, a referida totalidade fragmentária é concebida como um movimento rigorosamente dialético de subsunção, de diferenciação e de autonomização de momentos copertinentes. (Marx, 1980, p.936) Dessa ótica, a apreensão da sociedade burguesa enquanto totalidade deve ser feita mediante o desenvolvimento de seu fundamento contraditório, processo no qual as diferentes categorias revelam-se como formas de manifestação da contradição constitutiva do capital. Nas palavras sintéticas de Marx, o capital é “a potência econômica da sociedade burguesa, que domina tudo. Deve constituir o ponto inicial e o ponto final [...]”. (Marx, 1982, p.45)

Ademais, “o capital não é uma relação simples, mas um processo, em cujos diversos momentos nunca deixa de ser capital” (Marx, 1973a, p.198), conquanto se mantenha em movimento, hora assumindo a forma de capital constante, hora a de capital variável, hora a de capital-dinheiro emprestável, e mesmo, por vezes, estancando-se

como capital fixo ocioso ou como tesouro não aplicado e em franca desvalorização, em uma ou outra etapa dos ciclos econômicos. Mas sempre como parte desses ciclos, já que, como enfatiza reiteradamente Marx,

a produção de mais-valia, que compreende a conservação do valor adiantado inicialmente, apresenta-se assim como a finalidade determinante, o interesse impulsor e o resultado final do processo de produção capitalista, em virtude do qual o valor originário se transforma em capital. (Marx, 1978, p.8)

O “trabalho de Sísifo da acumulação” que se impõe pela busca dessa finalidade absoluta responde a uma dialética específica, por meio da qual o capital, enquanto limite de si, erige-se como barreira a ser incessantemente superada.⁶ Essa ideia é formulada com clareza numa conhecida passagem dos *Grundrisse*, segundo a qual

o capital, pois, como representante da forma universal da riqueza – o dinheiro – constitui o impulso desenfreado e desmedido de ultrapassar suas próprias barreiras. Para ele, cada limite é e deve ser uma barreira. Em caso contrário deixaria de ser capital, dinheiro que se produz a si mesmo. Bastaria deixar de perceber um determinado limite como uma barreira, bastaria se sentir confortável dentro dele, para decair de valor de troca a valor de uso, de forma universal da riqueza a determinada existência substancial daquela. O capital como tal cria uma mais-valia determinada porque não pode criar *at once* [de uma só vez] uma ilimitada; mas o capital é a tendência permanente a criar mais mais-valia. O

limite quantitativo da mais-valia se lhe apresenta tão somente como barreira natural, como necessidade, a que ele constantemente procura derrubar;” (Marx, 1973a, p.277) [de modo que] “a auto-conservação do capital é sua auto-valorização.”⁷ (Marx, 1973a, 265)

Nessa etapa da conceituação, operando num elevado grau de abstração, Marx define o capital, o valor que se valoriza, como o movimento de autossuperação de sua atual grandeza por meio da vampiresca extração sempre aumentada de trabalho excedente (mais-trabalho).⁸ Assim, o capital põe a si próprio como medida, ou como um montante de valor que deve ser ultrapassado num processo de constante perda e subsequente reposição dessa medida, como se se tratasse de um jogo estritamente quantitativo.⁹ Numa palavra, o capital põe-se enquanto medida de si próprio por meio da desmedida;¹⁰ é a *hybris* em movimento.

Um aspecto fundamental de toda a argumentação marxiana, que se encontra no cerne da sua crítica à economia política, está enfaticamente explicitado na passagem supracitada: o capital enquanto sujeito, enquanto forma social semovente que tende a governar suas próprias condições de existência e reprodução. É “ele” a forma universal da riqueza; “ele” que se faz dinheiro; “ele” que encara seus limites como barreiras, e é “ele” que as supera e assim se faz capital. E se o capital é o sujeito, o capitalista é o seu suporte,

sua personificação. Como se depreende daquele trecho, a constituição do capital consiste no processo fetichista de autonomização que engendra o império das formas, e é marcado pela tendência ao expurgo das determinações qualitativas, à homogeneização, à simplificação, à racionalização quantitativista; um processo que não se circunscreve ao plano das ideias ou à cabeça do crítico, mas que domina distintos aspectos da realidade, sendo expresso teoricamente pelo conceito marxiano de abstração real. No entanto, a tendência à subjetivação do capital é contraditada por elementos derivados do caráter exterior de sua própria substância, o trabalho abstrato, donde o caráter “cego e automático” do sujeito-capital.

Esquemáticamente, pode-se dizer que o capital, que tem como substância o trabalho abstrato, precisa rebaixar a força de trabalho a um momento de si, reduzindo-a à condição de capital variável, e lhe fazer oposição. Para tanto, reduz-se a si próprio à capital constante, e com isso, constitui-se enquanto totalidade formal. Não obstante, sua existência como totalidade depende do sucesso em estabelecer empecilhos para a apropriação, pelos trabalhadores, dos meios de produção e do produto total do seu trabalho. Assim, o capital ao mesmo tempo precisa incluir e negar a força de trabalho, movimento que se expressa na produção da mais-valia relativa, baseada na subsunção capitalista da ciência e do desenvolvimento técnico e tecnológico, no

sentido de revolucionar os meios de produção, tendendo a substituir relativa e absolutamente o capital variável.

Longe de um mero “parênteses” metodológico, tais considerações são relevantes, em primeiro lugar, porque a abordagem de Marx não respeita o ímpeto positivista, definidor e classificatório, e faz da constituição dos conceitos um longo caminho, que estamos impossibilitados de percorrer pelos limites desse texto. Além disso, salientou-se a concepção do capital como totalidade contraditória, e a necessidade de analisar os elementos constitutivos da acumulação de capital em sua singularidade, mas também em sua unidade, na medida em que o processo de autonomização das formas particulares e de totalização constituem realidades objetivas e irreduzíveis entre si, cujos nexos e as formas de relação é necessário investigar, sob pena de se perder o objeto e de se sucumbir a leituras parciais (ideológicas) sobre o funcionamento da sociedade capitalista. E, por fim, de acordo com a interpretação ora proposta, no cerne da conceituação de capital está o seu movimento fetichista de subjetivação e a correspondente reificação dos indivíduos, reduzidos à condição de seus suportes. Tais elementos são decisivos para a argumentação subsequente.

2.2. O conceito de capital portador de juros

Em oposição ao capital-mercadoria – a mercadoria recém-saída do processo produtivo, contendo

mais-valia a ser realizada na circulação – e ao capital-produtivo – os meios de produção e a força de trabalho combinados no interior da indústria –, o capital-dinheiro simplesmente designa uma das formas – a forma-dinheiro – que o capital necessariamente assume no interior do processo de valorização, com referência à produção imediata, ou seja, o dinheiro enquanto capacidade de aquisição dos elementos produtivos. (Marx, 1984b, p.260) Se o considerarmos em escala social, uma parte desse capital assume temporariamente a forma de tesouro, e outra, ao ser emprestada, adentra o circuito do comércio de dinheiro, e se converte em *capital portador de juros*, o capital em forma-dinheiro que é comercializado como mercadoria, um poder social, a potência de adquirir força de trabalho e meios de produção. Nessa condição, erguendo-se sob a base de sua existência enquanto *meio de pagamento* (Marx, 1996, p.259), o dinheiro adquire um *valor de uso particular*, que é o de funcionar como capital, o de propiciar lucro (médio), mediante o devido investimento produtivo.¹¹ E uma determinação distintiva do capital portador de juros consiste em *circular* não como mercadoria ou dinheiro, mas como *capital*, cuja propriedade não é alienada no processo. O que ocorre é a transferência temporária de sua posse. (Marx, 1984b, p.258-9)

Uma análise, mesmo que superficial, do sistema creditício, que se ergue a partir do movimento do capital portador de juros, e que possui como

base imediata o crédito comercial, contribui para a sua conceituação e para apreensão de seu papel no interior do processo global de produção. A importância do crédito é decisiva: 1) no interior do processo de concentração e centralização de capital, já que a) “*as modernas instituições de crédito foram tanto um efeito quanto uma causa da concentração do capital*” (Marx, 1973a, p.45-6); que b) foi decisivo para formação das grandes sociedades por ações; e que c) por esse motivo, e ao concentrar e disponibilizar enormes montantes monetários oriundos de miríades de prestamistas, o sistema creditício permitiu a exploração de ramos, de escalas de produção e de um grau de produtividade outrora inacessíveis aos capitalistas – o que tende a significar a falência das empresas menos produtivas, e por outro lado compete para conduzir à bancarrota inúmeras empresas insolventes que contraem empréstimos nas instituições creditícias; 2) na garantia da continuidade do processo produtivo, a qual em sua ausência permaneceria contingente; 3) na diminuição da necessidade de entesouramento, no aumento da velocidade do dinheiro e na economia de meios de circulação e de pagamento, ou na redução de “falsos custos” de produção, na medida em que a circulação de dinheiro como meio de pagamento e a manutenção de tesouros – “capital monetário em potencial: reserva de meios de compra, reserva de meios de pagamentos, capital desocupado que, em forma-dinheiro, espera sua aplicação”

– implicam diversas atividades contábeis, de compensação, de cobrança, entre outras, que envolvem o dispêndio de força de trabalho e de meios de produção, os quais são reduzidos quando se tornam função de uma categoria específica de capitalistas; (Marx, 1984b, p.238) 4) na redução do tempo de rotação do capital, pelos motivos ora aventados e também pela diminuição do montante de capital deixado em “alqueive” com vistas à aquisição de certos insumos, maquinário, produtos finais etc.; 5) no incremento da mobilidade do capital; 6) na constituição do mercado mundial, por todos os seus impactos relativos à escala de produção e ao desenvolvimento das forças produtivas; e, por conseguinte, 7) na conformação das taxas médias de lucro e, conseqüentemente, na efetivação da lei do valor, posto que

o nivelamento dos valores a preços de custo só se dá porque o capital individual funcional como alíquota da totalidade do capital da classe e ainda porque a totalidade do capital da classe se reparte pelos diferentes ramos particulares segundo as necessidades da produção. O veículo é o crédito. O crédito possibilita e facilita esse nivelamento, e além disso uma parte do capital – sob a forma de capital-dinheiro – revela-se na realidade um material comum com que opera a classe toda. Este [é] um significado do crédito. O outro é a tentativa incessante do capital de encurtar as metamorfoses por que tem de passar no processo de circulação.¹² (Marx, 1980, p.1554; cf. Marx, 1984b, p.331-2)

Cabe destacar, de passagem, que a importância do capital portador de juros, ainda em estado embrionário, na criação das condições para a consolidação do capitalismo e da grande indústria não pode ser exagerada. Afinal, como indaga Marx,

não é certo que a introdução dos bancos atuais revolucionou as condições da produção? Sem a concentração do crédito que produziu, sem a renda pública que criou em contraposição com a renda territorial, criando assim as finanças em contraposição à propriedade do solo, o juros monetário em antítese à renda da terra – sem este novo instituto da circulação, haveria sido possíveis a grande indústria moderna, as sociedades por ações etc., as milhares de formas de títulos de circulação, que são ao mesmo tempo os produtos e as condições de produção do comércio moderno e da indústria moderna? (Marx, 1973a, p.45)

Da mesma forma, há de se recordar que o processo de acumulação originária (ou “primitiva”) foi catapultado pelo sistema de dívida pública e pelo sistema internacional de crédito – público e privado – ao qual este deu origem. Nas palavras de Marx, o sistema de crédito público é

uma das mais enérgicas alavancas da acumulação primitiva. Tal como o toque de uma varinha mágica, ela dota o dinheiro improdutivo de força criadora e o transforma, desse modo, em capital, sem que tenha necessidade para tanto de se expor ao esforço e perigo inseparáveis da aplicação industrial e mesmo usurária.¹³ (Marx, 1996a, p.373-4)

Apesar de parciais e pouco desenvolvidos, tais apontamentos contribuem para desfazer a imagem de um capitalismo puramente concorrencial e industrial, que viria a ser avassalado por uma torrente monopolista e especulativa, capitaneada por banqueiros e financistas misantropos. Sob a base do dinheiro como meio de pagamento – os adiantamentos feitos entre produtores, entre comerciantes, e entre uns e outros, e a crescente especialização dos emprestadores de dinheiro –, o sistema de crédito evoluiu como produto e como motor do *desenvolvimento capitalista*,¹⁴ servindo inclusive de elemento ordenador da produção em escala local, regional e mesmo global. Por outro lado, e isso deve ser igualmente enfatizado, o sistema creditício também se consolidou como veículo de incursões especulativas e fraudulentas, e fonte de crescentes incertezas no que tange à possibilidade de realização futura, sob condições adequadas, da produção e da circulação. (Marx, 1984b, p.317)

No bojo desse desenvolvimento, torna-se impossível adentrar e se manter em praticamente qualquer ramo de produção em condições competitivas sem tomar empréstimos, ou mesmo sem abrir o capital nas bolsas de valores, sem realizar amplas operações de alavancagem, e assim sucessivamente. O capital portador de juros afirma-se como elemento onipresente na vida econômica, e, com isso, o fetichismo do capital se aprofunda, à medida que, ao emprestador, seu dinheiro “gera mais dinheiro” como num passe

de mágica, indiferente em relação à forma como o dinheiro emprestado é empregado.

Na forma do capital portador de juros, portanto, esse fetiche automático está elaborado em sua pureza, valor que se valoriza a si mesmo, dinheiro que gera dinheiro, e ele não traz nenhuma marca do seu nascimento. A relação social está consumada como relação de uma coisa, do dinheiro, consigo mesmo. Em vez da transformação real do dinheiro em capital aqui se mostra apenas sua forma sem conteúdo.¹⁵ (Marx, 1984b, p.294)

Ademais, devido à difusão e à importância que o capital portador de juros adquire no interior do processo global de produção de capital, e pelo caráter aparentemente mais objetivo dos juros como uma “grandeza efetiva” – um “fato dado e tangível”, expresso diariamente nos índices da Bolsa de Valores –, em oposição ao lucro médio – uma tendência de difícil apreensão –, surge a noção de que são as distintas variedades de juros que constituem o rendimento próprio ao capital como tal, independente das atividades industriais e comerciais. Desse modo, é na forma-juro que “*se extingue toda mediação, completa-se a configuração fetichista do capital e a ideia do fetiche-capital*” (Marx, 1980, p.1502); trata-se de uma nova inversão,

como se os juros fossem o produto típico do capital, a matéria primária, e o lucro, na forma do ganho empresarial, fosse um mero acessório e um subproduto do processo de reprodução. (Marx, 1984b, p.294)

Não obstante, não é apenas o dinheiro (como crédito) que pode assumir a forma de capital portador de juros; independente da maneira como ocorre o reembolso, tudo aquilo que é emprestado visando à aferição de certo rendimento no futuro – uma máquina, um edifício, um determinado insumo –, é recoberto por essa forma, mesmo quando não é empregado em atividades produtivas. (Marx, 1984b, p.259; 1986, p.118)

Trata-se de um duplo movimento, distintivo da totalitária forma-capital, a qual, por um lado, tudo subsome à dinâmica da acumulação de modo voraz, por meio de uma apropriação mais ou menos violenta, para depois plasmar à sua imagem e semelhança; ao fazê-lo, por outro lado, produz formas que tendem a se autonomizar entre si, apesar de sua unidade. Desse modo, *“coisas que em si e para si não tem valor”* (Marx, 1996a, p.226) são arrebatadas pela forma-mercadoria, da mesma forma que coisas que em si e para si não são capital podem assumir a forma de capital portador de juros, por exemplo.¹⁶ O mesmo pode ser dito das formas *“antediluvianas”* do capital, o capital usurário e o capital comercial. (Marx, 1986, p.107) Apesar de sua existência anteceder a do capital industrial, o capital usuário se torna a base do capital portador de juros sob a égide do capital industrial. Assim,

a formação do capital produtor de juros, sua dissociação do capital industrial, é produto necessário do desenvolvimento do capital industrial,

do próprio modo de produção capitalista. (Marx, 1980, p.1511; cf. Marx, 1984b, p.216)

Ocorre que, tão logo consolidada, essa forma adquire um movimento próprio, *“descolando-se”* do capital produtivo; como se viu, o capital portador de juros deve sua existência à virtualidade de ser convertido em elementos de produção e ensinar a obtenção de lucro médio. Porém, o suposto capitalista *“funcionante”* pode muito bem ter consumido o capital-dinheiro (potencial) que ele tomou emprestado na forma de renda, ou pagando uma dívida pretérita, tendo que arcar com o compromisso estabelecido com o credor mesmo sem ter promovido os investimentos produtivos que redundariam efetivamente em valorização do capital. Ainda assim a forma capital portador de juros só seria desfeita se a dívida não pudesse ser paga de modo algum, o que equivaleria a uma destruição de capital.

Igualmente, mesmo algo que nunca foi e nem será capital também pode assumir a forma de capital portador de juros, como é o caso dos títulos da dívida pública. Chegamos aqui ao conceito de capital fictício, que se refere também às ações, e a todo um conjunto de instrumentos financeiros que, representando nominalmente certo montante de capital ou exprimindo de modo mediado os processos de extração e de realização da mais-valia, autonomizam-se em relação a eles, por meio de um processo de capitalização. (Marx, 1986, p.11) Noutras palavras, mesmo sem

ser ela própria um capital, a propriedade de um capital fictício dá o direito ao recebimento de certo juro. E, diz Marx,

a acumulação desses direitos, segundo o pressuposto, deriva da acumulação real, isto é, da transformação do valor do capital-mercadoria etc. em dinheiro; não obstante, a acumulação desses direitos ou títulos difere, como tal, tanto da acumulação real, da qual deriva, quanto da acumulação futura (do novo processo de produção), que é mediada pelo empréstimo de dinheiro. (Marx, 1984b, p.44)

No caso de um título da dívida pública, por exemplo, seu caráter fictício é evidente, já que, em sua quase totalidade, tais títulos estão garantidos pela arrecadação futura de impostos, e não diretamente por uma atividade produtiva. Ademais, sendo comercializáveis, e possuindo, via de regra, uma liquidez tanto maior quanto mais desenvolvidos os mercados financeiros e mais “sólidas” as economias nacionais, os “preços” de tais títulos adquirem um movimento próprio. Já no caso das ações de determinada empresa, que exprimem uma parcela de seu capital “real”, cujo preço tem relação com o capital total da empresa e com as expectativas de rendimentos futuros, e cuja posse permite a aferição de rendimentos – *mas não dá o direito de dispor diretamente sobre aquele capital “real”* –, seu caráter fictício diminua justamente dessa “duplicação” (“em papel”) do capital da empresa, que enseja o movimento autônomo do preço das ações no interior do

jogo bursátil. (Marx, 1986, p.11-12) Além disso, à medida que os bancos e outras instituições financeiras adquirem a capacidade de aumentar a base monetária por meio da emissão de notas que não correspondem aos depósitos e ao conjunto do capital-dinheiro que possuem, eles produzem capital fictício, de tal forma que uma parte importante da massa monetária é fictícia.¹⁷ (cf. Marx, 1986, p.69; 1984b, p.43)

Em certo sentido, outra “fonte” de capital fictício é a propriedade da terra, que garante ao seu detentor a extração de renda. Afinal, o que são as hipotecas senão títulos sobre renda futura? As quais, diga-se de passagem, desenvolvem no interior dos mercados derivativos e junto a outros tipos de capital fictício a faculdade de dar origem a um sem-número de novos instrumentos financeiros, que por sua vez servem de base a outros tantos, e assim sucessivamente, no bojo de operações cada vez mais *sofisticadas*, como se patenteia nos momentos em que crises são deflagradas, e trilhões de dólares se esfumaçam.

Cabe frisar, por fim, que o capital fictício não consiste meramente numa excrescência pernóptica; por meio dele, os produtores encontram renovados meios de alavancagem, de refinanciamento de suas dívidas sobre uma base anual, ou de lançamento de títulos no mercado sobre seu capital e sua produção de mais-valia futura, o que garante a este capital plasticidade e liquidez, e proporciona mecanismos de ajustes

nos preços das ações em função da variação na produção de mais-valia (preços estes que exprimem em alguma medida as variações do valor da reserva de capital fixo). Além disso, o capital fictício permite a intervenção de intermediários financeiros capazes de combinar os riscos a fim de equilibrar os pedidos e a concessão de empréstimos. Em suma, ao aparecer como fonte autônoma de rendimento, ou melhor, como a forma-capital por excelência, o capital fictício, junto a todas as formas de capital portador de juros, interfere nas decisões de investimento, lança sinais sobre a evolução dos preços e do nível de produção, atua, portanto, como elemento ordenador da produção e dos fluxos de capital (fictício e real); cria e aperfeiçoa os canais para a circulação internacional de capital; influencia a formação da taxa de juros, e assim por diante. Por outro lado, o desenvolvimento e a multiplicação do capital fictício comprometem crescentes massas de trabalho vivo com o pagamento de obrigações pretéritas, dá azo a uma migração exacerbada do capital para os mercados financeiros, enseja movimentos especulativos predatórios e de cunho instabilizante, formadores de bolhas financeiras e assim por diante.

Mais especificamente, os mercados de derivativos, mediante a alavancagem e outros mecanismos financeiros, propiciam colossais concentrações de capital em forma monetária e, em termos mais gerais, constituem instrumentos ímpares para a concentração e a centralização

de capital; ademais, dentro de limites mais ou menos estreitos, competem para superar a fixidez do capital produtivo, acelerar o tempo de rotação do capital, minimizar o risco de certas operações produtivas, e reduzir custos próprios à circulação do capital monetário. Enfim, somos aqui mais uma vez remetidos à tese da imbricação entre o aperfeiçoamento da concorrência e da realização da lei do valor, e o desenvolvimento de mecanismos “monopolistas”. (Landes, 1994)

Antes de prosseguir, cabe considerar algo apenas mencionado, no que tange aos mercados de derivativos. É certo que o risco que justifica e legitima as operações de hedge, e que subjaz ao conjunto desses mercados, em grande medida é artificialmente produzido e manipulado pelos grandes especuladores; ao mesmo tempo, serve de instrumento de precificação e compete para identificar os mais heterogêneos e complexos instrumentos financeiros, que são expressões do processo de redução do capital à *mercadoria-capital*. Num repuxo, reflete sobre a dimensão produtiva ou *real* da acumulação, e contribui para a circulação de capital.

Se o capital pode ser conceituado como a “abstração em movimento”, o mercado de derivativos e a avalanche de novos instrumentos financeiros neles negociados exprimem e desdobram esse movimento de abstração. No mercado monetário,

todas as formas especiais do capital, conforme seu investimento em esferas particulares da produção ou da circulação estão aqui

apagadas. O capital existe aqui na figura indiferenciada, igual a si mesma, do valor autônomo, do dinheiro. A concorrência entre as esferas particulares cessa aqui; todas elas são confundidas como mutuários de dinheiro, e o capital as confronta todas também na forma em que ele é indiferente à maneira especial de seu emprego. (Marx, 1984b, p.275)

Parece ocorrer algo semelhante no mercado de derivativos, que se baseia nas expectativas acerca da produção e das variações nos preços de todo tipo de mercadorias, ativos, instrumentos e índices financeiros ao longo do tempo, e em escala global, e que ensejou o surgimento de mecanismos de precificação e de intercâmbio de tais “produtos” financeiros, os quais gozam de considerável autonomia em relação ao ativo do qual nalguma medida derivam. Mais uma vez se revela a contradição, própria a esses mercados, entre seu papel de incrementar a circulação de capital e de equacionar riscos e incertezas (entendidas devidamente como a impossibilidade de conhecimento antecipado acerca de conjunturas econômicas futuras, que no entanto influenciam sobremaneira as decisões presentes), e a dimensão financeira da acumulação na qual estão implicados, contradição essa que em determinadas conjunturas torna-se explosiva.

Isso porque se o desenvolvimento do sistema financeiro pode dar azo a uma tendência de dispersão dos riscos, ele certamente aprofunda a interdependência econômica entre as atividades

particulares. A complexidade crescente das redes comerciais e financeiras e a sua interconexão fazem com que a ruptura de certos elos na cadeia de pagamentos e compensações possa desencadear uma reação em série, e conduzir a um colapso econômico de grandes proporções. Ademais, o aumento da base territorial da produção capitalista e a complexificação dos mercados financeiros fortalece o caráter especulativo e fraudulento das transações, o que aumenta os riscos de turbulências.

Como constata Marx,

o sistema de crédito acelera, portanto, o desenvolvimento material das forças produtivas e a formação do mercado mundial [...]. Ao mesmo tempo, o crédito acelera as erupções violentas dessa contradição, as crises e, com isso, os elementos da dissolução do antigo modo de produção.¹⁸ (Marx, 1984b, p.318)

Nessa passagem, expressa-se de modo sintético a contradição constitutiva do modo de produção capitalista, que se move por meio de sua generalização e elevação a um patamar mais desenvolvido e explosivo.¹⁹ Porém, é a articulação entre o desenvolvimento do sistema de crédito e a consolidação do mercado mundial que importa agora frisar. Segundo Marx,

a tendência a criar o mercado mundial está dada diretamente no próprio conceito de capital” (Marx, 1973a, p.360), e “o próprio mercado mundial constitui a base desse modo de produção.²⁰ (Marx, 1986, p.250)

O impulso desmedido de acumulação e a reprodução ampliada – em sentido *extensivo*, com a ampliação das bases geográficas da produção capitalista; *intensivo*, por meio da revolução incessante das forças produtivas, no interior do processo de extração de mais-valia relativa; e *imane*nte, com a subsunção das mais distintas dimensões da vida social à forma capital – distintivos da forma social capitalista, faz com que o mercado mundial seja ao mesmo tempo o campo de desenvolvimento por excelência do capital, e seu espaço de constituição e de efetivação. A forma capital tende à superação das barreiras espaciais e temporais à acumulação, e nesse sentido, a sua própria essência contraditava, em certo sentido, o estado de coisas vigentes nos chamados *Anos Dourados* do capitalismo.

Seguindo a tendência que se estabeleceu após a crise de 1929, no pós-guerra foi criada uma série de mecanismos de “repressão financeira”, que buscavam disciplinar as finanças privadas, e mobilizar seus recursos para financiar o comércio e para promover determinadas modalidades de investimentos produtivos externos. Sob a vigência do sistema de Bretton Woods, as moedas deveriam ser fixadas em dólar, que por sua vez deveria ser conversível em ouro. Por meio de controles de capital – que não incidiam sobre as contas correntes – os mercados nacionais de capitais preservavam certa autonomia, e quando necessitavam intervir na taxa de câmbio podiam contar com suas reservas cambiais e, ao menos

em tese, com créditos do FMI. Portanto, no caso de vigorosos desequilíbrios em seus balanços de pagamentos, com o consentimento do FMI, os países poderiam interferir mais ativamente nos níveis gerais de preço e de emprego, sem as restrições externas que imperavam sob o sistema do padrão-ouro.

Por motivos que não cabe considerar aqui, o período em questão foi marcado por altas taxas de crescimento econômico, por um forte desenvolvimento do comércio internacional, pelo estabelecimento de cadeias produtivas em escala mundial, por um desenvolvimento agressivo dos mercados *offshore*, e pelo conseqüente aumento da mobilidade de capital. Esses e diversos outros fatores competiram para a derrocada do Sistema de Bretton Woods e o fim da conversibilidade do dólar em ouro. Em sua esteira, ocorreu uma avalanche de inovações financeiras – que se tornaram um elemento vital do processo concorrencial e de aferição de ganhos especulativos –, concomitante à destruição dos chamados “controles quantitativos” (controle sobre fluxos internacionais de capitais, tetos sobre a taxa de juros sobre depósitos, depósitos compulsórios sobre depósitos a prazo, entre outros), bem como das instituições, da legislação e das estruturas reguladoras vigentes no período anterior, no bojo de um processo geralmente designado por desregulamentação e desintermediação financeiras – que a rigor se tratava do surgimento de novas formas de regulamentação e uma nova

configuração e hierarquização das instituições financeiras. Dessa maneira, ainda na década de 1970 foram destruídos os controles sobre a conta de capital norte-americano; o imposto de correção das taxas de juros foi eliminado; os tetos de tais taxas foram colocados em xeque; o Fed se afirmou como garantidor dos empréstimos; minaram-se diversas especializações entre instituições financeiras, que restringiam a competição entre elas; e foram eliminadas as barreiras às operações de salvamento de instituições bancárias e financeiras sob risco de falência. Trata-se, evidentemente, da afirmação de tendências fundamentais do capital no sentido de aumentar sua liberdade de movimentação, diminuir seu tempo de circulação, dar vazão ao capital sobreacumulado, entre outros.

Um dos resultados desse processo foi a multiplicação e a intensificação das crises financeiras pelo mundo. À guisa de exemplo, tratemos brevemente do processo de produção e de estouro da chamada “bolha imobiliária”, o estopim da última grande crise econômica mundial. Grosso modo, valendo-se de uma dinâmica econômica baseada em juros baixos, política monetária altamente permissiva, grande liberdade nos mercados financeiros, e estímulos econômicos baseados no endividamento público e privado (tanto por parte das “famílias”, quanto das empresas), imobiliárias e instituições financeiras saíram à caça de clientes – muitos dos quais outrora eram desprezados como pouco

confiáveis, para se tornarem, então, *subprimes* –, e a eles ofereciam tipos de crédito “sob medida”, cujo pagamento dos juros e do principal do empréstimo ou o refinanciamento da dívida, conforme prometiam, estaria garantido pelo próprio aumento (esperado) dos preços dos imóveis, impulsionado pela profusão do crédito concedido. Esses contratos eram repassados para bancos, que por meio de seus “veículos especiais de investimento”, mesclavam-nos a tantos outros contratos, por vezes igualmente obscuros e arriscados, e com isso formavam um novo título, que sob a chancela das agências avaliadoras recebiam uma embalagem dourada, e eram passados adiante a investidores públicos e privados, ao redor do mundo. Em cada uma dessas transações os partícipes abocanhavam vultosas comissões, fiando-se em sua inesgotável capacidade de empurrar a outrem os explosivos títulos que ajudavam a criar.

De fato, como constata Morris (2009, p.107), em meio a essa dinâmica, “conceder empréstimos estava se tornando uma atividade sem custo”, e, deve-se acrescentar, aparentemente sem risco, posto que a multiplicação desses instrumentos financeiros, a aparência de ordem e controle desses mercados (com a hierarquização das *securities*, a organização das *tranches* etc.), sua liquidez nada desprezível, além da existência de toda uma estrutura de transferência de risco, bem como de um conjunto de garantias colaterais, e do envolvimento de milhões de “investidores”

dispersos pelo globo, tudo isso, argumentava-se, dispersava e minimizava os referidos riscos. Ao contrário, nesse imenso castelo de cartas, os riscos foram potenciados; numa palavra, o esquema era um exemplo de “finanças Ponzi”, nas quais os investidores endividavam-se num ritmo que superava em muito sua capacidade efetiva de arcar com os compromissos assumidos.

As operações hipotecárias e a bolha imobiliária em expansão conduziram, de todo modo, a um enorme incremento tanto da oferta quanto da demanda por imóveis, com prevalência desta última, a qual contribuiu com a escalada dos preços não somente desses imóveis, mas da enxurrada de títulos relativos ao mercado imobiliário. (Roubini & Mihm, 2010, p.160) Por funcionar como garantias colaterais, o inchaço do valor das residências, por sua vez, deu novo estímulo à contração de créditos hipotecários, alimentando toda a ciranda financeira então estruturada, e atingindo um número de pessoas muito maior do que o jogo bursátil. Com a queda das taxas de juros a partir de 2001, as famílias foram impelidas a refinar suas hipotecas e a contrair novos créditos no sistema do *home equity lending*. Dessa maneira, a crescente bolha no mercado imobiliário provocou um poderoso efeito-riqueza, que acabou por impactar fortemente o consumo.

Apesar da elevação da taxa de juros pelo Federal Reserve (de 1% para 5,25% entre o segundo

semestre de 2004 e o segundo trimestre de 2007), esse efeito-riqueza fez com que a expansão da bolha sustentasse por algum tempo sua dinâmica autoalimentada. Mas em meados de 2006 a maré estava mudando a olhos vistos. Afinal, as hipotecas subprime tinham cláusulas que dependiam do refinanciamento das dívidas a taxas reduzidas, no entanto, esse financiamento pressupunha o aumento do preço dos imóveis; quando esses preços começaram a estabilizar-se, uma onda de inadimplência se espalhou, reforçando a tendência baixista dos preços dos imóveis. (Roubini & Mihm, 2010, p.103)

A despeito da sucessão de abalos, que se acumularam desde a segundo semestre de 2006, um verdadeiro pânico se desencadeou apenas em meados de setembro de 2008, com a decisão do Tesouro norte-americano de não socorrer o Lehman Brothers. A partir daí, as tormentas se espalharam pelos mercados que ainda haviam sido preservados: os mercados de crédito paralisaram, e os bancos deixaram de emitir créditos comerciais para as transações no comércio exterior, o que o solapou. (Roubini & Mihm, p.138) Além do mais, quando se evidenciou que o fundo de renda fixa Reserve Primary Fund havia investido em títulos podres, seus ativos despencaram, e o pânico disseminou-se pelos demais fundos de renda fixa, até então de sólida reputação, tidos como conservadores e seguros. E assim sucessivamente.

Num momento em que o colapso dos mercados de notas promissórias parecia iminente, as autoridades monetárias norte-americanas decidiram estender sua atuação como prestador de última instância a empresas não financeiras, e passaram a socorrer as instituições insolventes praticamente sem fazer distinções. Uma das medidas tomadas nesse sentido foi a eliminação das taxas de juros punitivas e o aumento do prazo dos empréstimos feitos diretamente no “guichê de redesconto” do Fed, bem como a organização de grandes leilões de dólares e a brutal elevação da capacidade de concessão de empréstimos dos *Federal Home Loan Banks*. Ademais, estruturaram-se vários programas (como o polêmico *Troubled Asset Relief Program* – TARP), feitos sob medida para cada tipo de demanda do grande capital; e junto com eles foram criadas generosas linhas de *swap* que na prática funcionaram como empréstimos do Fed a instituições financeiras estrangeiras, valendo-se da mediação do Banco Central Europeu e de outros bancos. (Roubini & Mihm, p.168) Da noite para o dia, cifras trilionárias passaram a pulular nos noticiários econômicos e nos anúncios governamentais dos países centrais (Kliman, 2012, p.181), na tentativa de impedir o agravamento da crise.

Tudo somado, em face do colapso financeiro, o Fed extrapolou a tarefa de prestador de última instância, e tornou-se também “investidor de última instância”. (Roubini & Mihm, 2010, p.171)

E ao “limpar” os mercados financeiros dos títulos podres com os quais estes se lambuzaram, em troca de títulos governamentais, o Fed e outros bancos centrais criaram um “mercado artificial para ativos indesejados”, a custos elevados. Apesar dessas poderosas intervenções, as bolsas de valores acumularam imensas perdas, os mercados financeiros como um todo afundaram, (Cagnin, 2009 p.162) e a economia mundial entrou em recessão, tendo sofrido no auge da crise a maior contração desde 1929. (Roubini & Mihm, 2010, p.150)

Seria equivocado reduzir o processo de produção de crises econômicas em geral, e especificamente da mais recente crise econômica mundial a uma causa única, concebida de maneira unilateral. Estamos, ao contrário, diante de tendências duradouras e nada mecânicas, que redundam em crescente instabilidade econômica, e cujo verdadeiro significado se revela sob conjunturas específicas, nas quais cada crise é deflagrada, e que deve portanto ser investigada em sua singularidade, o que escapa ao escopo do presente texto. Não obstante, trata-se, grosso modo, de um roteiro muitas vezes encenado ao longo da história capitalista. Nas palavras de Marx,

supostas constantes todas as demais circunstâncias, a massa do lucro destinado à transformação em capital dependerá da massa do lucro feito e, portanto, da expansão do próprio processo de reprodução. Mas, se essa nova acumulação encontra dificuldades para ser aplicada, por falta

de esferas de investimento, havendo, pois, saturação dos ramos de produção e oferta excessiva de capital de empréstimo, essa plethora de capital monetário emprestável mostra unicamente os limites da produção capitalista [...]. Já porque a acumulação de capital de empréstimo é inchada por tais momentos independentes da acumulação real, mas que a acompanham, tem de haver, em certas fases do ciclo, constantemente plethora de capital monetário, e essa plethora tem de se desenvolver com o aperfeiçoamento do crédito. E simultaneamente com ela tem de desenvolver-se a necessidade de impelir o processo de produção além de seus limites capitalistas: supercomércio, superprodução e supercrédito. Ao mesmo tempo, isso tem sempre de ocorrer em formas que provocam uma reação. (Marx, 1986, p.34-5)

A tão discutida “desregulamentação financeira” e o fortalecimento dos mercados financeiros relacionam-se ao desenvolvimento do mercado mundial e à tendência do capital a superar as barreiras ao seu movimento. Não se trata, por conseguinte, do resultado de um conluio entre investidores inescrupulosos ou de decisões estatais por parte de governantes irresponsáveis, mas antes, é fruto necessário da dinâmica da acumulação de capital enquanto totalidade.

3. A crítica do capital portador de juros e a crítica da economia política

A necessidade de criticar o caráter destrutivo e predatório do capitalismo em sua atual fase de desenvolvimento não nos autoriza a desenvolver

uma postura nostálgica e idealista em relação ao período que a antecedeu, e muito menos a diferenciar um “bom” e um “mau” capitalismo: um industrial, “laborioso”, conectado às necessidades sociais e disciplinado pelas estruturas regulatórias keynesianas, e um financeiro, desregrado, voraz e cego a quaisquer necessidades que não a dos ganhos rápidos e vultosos.²¹

Ainda hoje se escutam os ecos dos anátemas proudhonistas contra aquilo que consideravam a origem de todo o “mal” capitalista: os “privilégios” dos metais preciosos e dos bancos, os quais existiriam não em função das “necessidades do público” – as “necessidades da circulação” –, mas antes negariam seus “serviços” justamente quando mais o público deles necessitava, e isso devido ao torpe imperativo de manter em certo nível suas reservas metálicas. (Marx, 1973a, p.42) Contra essa posição, há mais de 150 anos Marx se viu forçado a lembrar que os bancos são pautados pelos mesmos interesses que as demais forças capitalistas; e a demonstrar que o desenvolvimento e a autonomização do capital bancário e da própria forma-dinheiro, com todas as “complicações e contradições” que implicam, são inerentes à forma-capital, e não podem ser compreendidas, e tampouco combatidas, sem essa perspectiva totalizante. (Marx, 1973a, p.70-1)

Ora, no interior do modo de produção capitalista a força universalizante é o próprio capital, em seu processo de reprodução em escala sempre

ampliada. Se se pode falar em “necessidades”, sem maiores classificações (e portanto sem dar conta das clivagens de classe), estas são as da acumulação de capital. Desse modo, torna-se bastante frágil opor os interesses dos especuladores a tais “necessidades” abstratas. No mesmo sentido, evidencia-se que são mal direcionadas as forças que intentam afrontar o capital com a bandeira da ética ou da justiça, já que toda e qualquer formação social é uma totalidade a qual corresponde um conjunto de instituições, regras, padrões de conduta, tradições, saberes, que conformam um mais ou menos coerente e adequado sistema moral e de justiça.²² Novamente, haveria de se localizar e minar os fundamentos de tais sistemas, e só no bojo desse processo prático-revolucionário que se tornaria cabível a discussão sobre ética e justiça.

Uma crítica mais circunstanciada não poderia se deter na condenação moral da corrupção, da ganância e das falcatruas no interior do sistema financeiro, mas haveria de por em questão a violência e a irracionalidade de um sistema social que converte os indivíduos em mônadas, num estado de permanente competição e de guerra de todos contra todos, que explora grandes massas populacionais sob condições abjetas e em intermináveis jornadas de trabalho, que revoluciona os meios de produção, atingindo níveis inauditos de produtividade, ao mesmo tempo em que relega à miséria boa parte da população mundial; que reduz incontáveis pessoas à condição

de apêndices das máquinas, desprovendo suas atividades de conteúdo, que nos coisifica a todos e nos torna suportes das relações capitalistas, atados ao processo de acumulação de capital, pelo mesmo movimento que progressivamente engendra as condições técnicas para a libertação dos indivíduos em relação ao “reino da necessidade”, e assim por diante.

Logo, o capital se constitui enquanto totalidade por meio de suas formas “produtivas” (capital fixo e capital circulante, ou capital constante e variável) e “financeiras” (capital portador de juros), de tal maneira que elas não podem ser isoladas entre si; novamente, sua autonomização deve ser analisada junto com sua unidade, sua copertinência. Como assevera Marx,

o capital, que tem tão “boas razões” para negar os sofrimentos da geração trabalhadora que o circunda como pela possível queda da Terra sobre o Sol, é condicionado em seu movimento prático pela perspectiva de apodrecimento futuro da humanidade e, por fim, do incontável despovoamento. Em qualquer malandragem com ações ninguém ignora que um dia a casa cai, porém todos confiam que ela cairá sobre a cabeça do próximo, após ele próprio ter colhido a chuva de ouro e a posto em segurança. *Après moi le déluge!* É a divisa de todo capitalista e toda nação capitalista. (Marx, 1996a, p.205)

Em suma, o senso comum que tende a localizar nos “apostadores da bolsa” a fonte de todos os miasmas sociais que assolam as formações sociais capitalistas parece equivocado. Esperamos

ter demonstrado, ao menos de modo preliminar, que a análise crítica do capital financeiro revela que suas determinações dimanam dos fundamentos contraditórios do modo de produção capitalista. Se elas são condenáveis, então é a própria formação social capitalista que deve ser combatida.

Abstract

This paper is based on a study of the mature Marx's critique of political economy. Its purpose is to analyze briefly the roles that the "financial capital" play within the global dynamics of capital accumulation. We intend to criticize a misguided idea, rooted in common sense conception, which takes the financial system as a parasitic excrescence of the industrial capital – symbol of self-sacrifice and hard work. Furthermore, this conception treats the industrial capital and financial capital as merely "external" to each other. Sometimes – this point will also be the object of criticism – that notion underlies and nourishes reformist inclinations that pretend to withdrawal or establish a strict control over financial capital, in favor of a "healthy" capitalism, dominated by industry.

Keywords: Capital accumulation; capital that bears interest; fictitious capital, contemporary capitalism.

Bibliografia

BORGHI, Roberto A. Z. & FARHI, Maryse. "Operações com derivativos financeiros das corporações de economias emergentes". *Estudos Avançados*, 23 (66), São Paulo, 2009. Disponível em: www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-4014200900200013.

BUKHARIN, Nicolai. *O imperialismo e a economia mundial*. Rio de Janeiro: Laemmert, 1969.

CAGNIN, Rafael Fagundes. "O ciclo dos imóveis e o crescimento econômico nos Estados Unidos 2002-2008". In: *Estudos Avançados*, 23 (65), 2009.

GRESPLAN, Jorge. L. *O negativo do capital*. São Paulo: Hucitec, 1998.

HILFERDING, Rudolf. *O capital financeiro*. Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultura, 1985.

HOBSON, John A. *Estudio del imperialismo*. Madrid: Alianza, 1981.

KAUTSKY, Karl. (2002a). O imperialismo (1913-1914). In: Teixeira, A. *Utópicos, heréticos e malditos*. Rio de Janeiro: Ed. Record.

_____. (2002b). Dois artigos para uma revisão (1915). In: Teixeira, A. *Utópicos, heréticos e malditos*. Rio de Janeiro: Ed. Record.

KEYNES, John M. *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

KLIMAN, Andrew. *The failure of capitalist production: underlying causes of the great recession*. Londres: Pluto Press, 2012.

LACAN, Jacques. *Séminaire XX*. Paris: Seuil, 1975.

LANDES, David. *Prometeu desacorrentado: transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental, desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1994.

LENIN, Vladimir I. *Imperialismo: a fase superior do capitalismo*. São Paulo: Global, 1979.

LUXEMBURGO, Rosa. *A acumulação do capital. Contribuição ao estudo econômico do imperialismo*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

MARX, Karl. O capital: crítica da economia política. Livro I, Tomo I. Coleção Os Economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1996a.

- _____. *O capital: crítica da economia política*. Livro I, Tomo II. São Paulo: Nova Cultural: 1996b.
- _____. Manuscritos econômico-filosóficos e outros textos escolhidos. Lisboa: Edições 70, 1993.
- _____. *O capital: crítica da economia política*. Livro III, tomo V. Coleção Os Economistas. São Paulo: Victor Civita, 1986.
- _____. *O capital: crítica da economia política*. Livro II. Coleção Os Economistas. São Paulo: Victor Civita, 1984a.
- _____. *O capital: crítica da economia política*. Livro III, tomo IV. Coleção Os Economistas. São Paulo: Victor Civita, 1984b.
- _____. Introdução aos esboços de uma crítica da economia política. In: MARX, Karl. *Para a crítica da economia política / Salário, preço e lucro / O rendimento e suas fontes*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- _____. *Teorias da mais-valia: história crítica do pensamento econômico*. 3 vols. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.
- _____. *Capítulo sexto inédito de O capital: resultados do processo de produção imediata*. Porto: Publicações Escorpião, 1978.
- _____. *Contribuição à crítica da economia política*. São Paulo: Martins Fontes, 1977.
- _____. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador)*. Vol. I. Argentina: Siglo Veintiuno, 1973a.
- _____. *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador)*. Vol. II. Argentina: Siglo Veintiuno, 1973b.
- MARX, Karl & ENGELS, Friedrich. *Selected correspondence*. Moscou: Progress Publishers, 1965.
- MORRIS, Charles. *O crash de 2008: dinheiro fácil, apostas arriscadas e o colapso global do crédito*. São Paulo: Aracati, 2009.
- ROUBINI, Nouriel & MIHM, Stephen. *A economia das crises: um curso-relâmpago sobre o futuro do sistema financeiro internacional*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2010.

Notas

1 “Para uma sociedade de produtores de mercadorias, cuja relação social geral de produção consiste em relacionar-se com seus produtos como mercadorias, portanto como valores, e nessa forma reificada relacionar mutuamente seus trabalhos privados como trabalho humano igual, o cristianismo, com seu culto do homem abstrato, é a forma de religião mais adequada, notadamente em seu desenvolvimento burguês, o protestantismo, o deísmo etc.” (Marx, 1996a, p.204) Cf.: (Marx, 1996a, p.389).

2 “[...] Cada capitalista, certamente, exige que seus operários economizem, mas somente aos seus, porque se contrapõem a ele como operários; mas se previne de exigí-lo ao resto do mundo dos operários, já que estes se contrapõem a ele como consumidores. Não obstante todas as frases piedosas, recorre a todos os meios para incitá-los a consumir, para dar a suas mercadorias novos atrativos, para fazer-lhes crer que tem novas necessidades etc.” (Marx, 1973a, p.230)

3 “[...] Todos os padrões de medida, todas as bases explicativas ainda mais ou menos justificadas nos limites do modo de produção capitalista desaparecem aqui [quando se trata do sistema de crédito desenvolvido – GM]. O que o comerciante atacadista especulador arrisca é propriedade social, não dele. Do mesmo modo torna-se absurda a frase sobre a origem do capital, a partir da poupança, pois aquele demanda justamente que outros devem poupar para ele [...]. A outra frase sobre a abstinência é desmentida frontalmente por seu luxo, que se torna também ele um meio de crédito. Concepções que numa fase menos desenvolvida da produção capitalista ainda tinham sentido tornam-se aqui totalmente sem sentido”. (Marx, 1984b, p.334)

4 Cabe recordar aqui um curioso episódio brasileiro da última grande crise econômica mundial. Quando de sua eclosão, uma série de empresas brasileiras engajadas no comércio exterior detinham *hedges* cambiais; aparentemente como manda a prudência empresarial. No entanto, tais *hedges* foram feitos numa proporção que extrapolava em muito o volume de suas exportações; ou seja, tratava-se da busca por ganhos decorrentes da especulação cambial, o que só veio à tona porque tais empresas (e outros “investidores”, como a Previ) haviam apostado na manutenção da trajetória ascendente do real, e com a deflagração da crise

financeira amargaram vultosos prejuízos: a Aracruz perdeu cerca de R\$ 1,2 bilhões, a Votorantim, cerca de R\$ 2,2 bilhões, já a Sadia, cerca de R\$ 2,13 bilhões. (Borghi e Farhi, 2009, p.177) O mais impressionante é que o *hedge* foi feito principalmente por meio de operações designadas *target forward*, com as quais a empresa assume duas vezes a posição vendida em dólar futuro; tamanha a “sofisticação” dessas operações, muitas empresas resolveram contestar na justiça os prejuízos sofridos, alegando terem sido enganadas (!). Supostamente nem os poderosos departamentos financeiros dessas grandes empresas e fundos sabiam em que tipo de solo estavam pisando.

5 É amplamente sabido que Marx não desenvolveu o conceito de capital financeiro. Ainda assim, em função de sua difusão e da posição destacada que ocupa em uma série de importantes debates clássicos e contemporâneos, o conceito de capital financeiro será mobilizado aqui como sinônimo do conceito marxiano de capital portador de juros. Fôssemos considerá-lo de modo mais rigoroso, haveríamos de nos debruçar sobre o debate em torno do fenômeno do imperialismo, em particular sobre as obras de Hobson (1981), Hilferding (1985), Luxemburgo (1985), Kautsky (2002a; 2002b), Bukharin (1969) e Lenin (1979).

6 A argumentação que segue deve muito à rigorosa análise apresentada em (Grespan, 1998).

7 “Por isso, para o valor que se conserva como valor em si, seu aumento coincide com sua conservação, já que tende continuamente a superr sua limitação quantitativa, a qual contradiz sua determinação formal, sua universalidade intrínseca. O enriquecimento se converte em sua finalidade em si”. (Marx, 1973a, p.211)

8 “O capital tem um único impulso vital, o impulso de valorizar-se, de criar mais-valia, de absorver com sua parte constante, os meios de produção, a maior massa possível de mais-trabalho. O capital é trabalho morto, que apenas se reanima, à maneira dos vampiros, chupando trabalho vivo e que vive tanto mais quanto mais trabalho vivo chupa. O tempo durante o qual o trabalhador trabalha é o tempo durante o qual o capitalista consome a força de trabalho que comprou. Se o trabalhador consome seu tempo disponível para si, então rouba ao capitalista”. (Marx, 1996a, p.347)

9 “Em toda medida, enquanto serve de ponto de comparação [...] a natureza da medida se torna indiferente e

desaparece no ato mesmo da comparação: a unidade de medida se converteu em mera unidade numérica: a qualidade desta unidade desapareceu”. (Marx, 1973b, p.339)

10 “[...] a medida desta produção excedente é o próprio *capital*, o nível dado das condições de produção e o impulso desmedido ao enriquecimento e à capitalização pelos capitalistas”. (Marx, 1980, p.928)

11 Ao ser emprestado, o dinheiro “produz lucro, isto é, capacita o capitalista a extrair dos trabalhadores determinado quantum de trabalho não-pago, mais-produto e mais-valia, e apropriar-se dele. Assim adquire, além do valor de uso que possui como dinheiro, um valor de uso adicional, a saber, o de funcionar como capital. Seu valor de uso consiste aqui justamente no lucro que, uma vez transformado em capital, produz. Nessa qualidade de capital possível, de meio para a produção de lucro, torna-se mercadoria, mas uma mercadoria *sui generis*. Ou, o que dá no mesmo, o capital enquanto capital se torna mercadoria”. (Marx, 1984b, p.255)

12 A concorrência entre capitais não interessa à presente discussão apenas por ser a fonte de determinação das taxas de juros, que redundam de uma repartição quantitativa da mais-valia, e não respeita nenhum tipo de lei natural. (Marx, 1984a, p.259) O capital enquanto totalidade constitui-se sob as bases da concorrência entre capitais individuais, mas ao mesmo tempo possui existência objetiva, “ao lado” desses capitais, e determinante para seu movimento. (Marx, 1984a, p.261) A concorrência entre capitais é a forma geral e contraditória por meio da qual as leis essenciais do capitalismo se efetivam. (Marx, 1973b, 168-9) Por exemplo, a extração de mais-valia relativa não existe como um objetivo na consciências dos capitalistas, mas se efetiva indiretamente por meio da busca por lucros extraordinários, com base no aumento da produtividade e da redução relativa dos custos das mercadorias individuais. (Marx, 1984b, p.35)

13 As origens desse sistema de crédito público, que se ergueu por necessidade do corrompido corpo burocrático absolutista, mas também como meio de financiamento da guerra, e de outras atividades próprias ao Estado, são encontradas nas cidades-Estado italianas, e a partir daí ele se afirma como fator determinante para a dinâmica do mercado mundial. Assim, “o sistema de crédito público, isto é, das dívidas do Estado, cujas origens encontramos em Gênova e Veneza já na Idade Média, apoderou-se de toda a Europa

durante o período manufatureiro. O sistema colonial com seu comércio marítimo e suas guerras comerciais serviu-lhe de estufa. Assim, ele se consolidou primeiramente na Holanda. A dívida do Estado, isto é, a alienação do Estado – se despótico, constitucional ou republicano – imprime sua marca sobre a era capitalista. A única parte da assim chamada riqueza nacional que realmente entra na posse coletiva dos povos modernos é – sua dívida de Estado”. (Marx, 1996b, p.373) A base desse sistema de crédito era o sistema tributário estatal, que incidia sobremaneira sobre os meios de subsistência, penalizando os pobres, e disciplinando o proletariado nascente. Novamente segundo Marx, “o regime fiscal moderno, cujo eixo é constituído pelos impostos sobre os meios de subsistência mais necessários (portanto, encarecendo-os), traz em si mesmo o germe da progressão automática. A super-tributação não é um incidente, porém muito mais um princípio. Na Holanda, onde esse sistema foi primeiramente inaugurado, o grande patriota de Witt o celebrou por isso em suas máximas, como o melhor sistema para manter o trabalhador assalariado submisso, frugal, diligente e [...] sobrecarregado de trabalho”. (Marx, 1996b, p.375)

14 “A auto-expansão do capital baseado na natureza contraditória da produção capitalista permite um desenvolvimento verdadeiramente livre somente até certo ponto, posto que ele constitui de fato um grilhão e uma barreira imanentes à produção, que são continuamente quebradas por meio do sistema de crédito”. (Marx, 1984b, p.318) Cf.: (Marx, 1986, p.82; p.106-7).

15 “No capital portador de juros, a relação-capital atinge sua forma mais alienada e mais fetichista. Temos aí D – D’, dinheiro que geral mais dinheiro, valor que valoriza a si mesmo, sem o processo que medeia os dois extremos”. (Marx, 1984b, p.293) “É a forma original e geral do capital, condensada num *resumé* sem sentido”. (Marx, 1984b, p.293)

16 “Se se quiser chamar o juro de preço do capital monetário, então essa é uma forma irracional de preço, completamente em contradição com o conceito do preço da mercadoria. O preço se reduz aqui a sua forma puramente abstrata e sem conteúdo, ou seja, ele é determinada soma de dinheiro paga por qualquer coisa que, de uma maneira ou de outra, figura como valor de uso”. (Marx, 1984b, p.265)

17 “A maior parte do capital bancário é, portanto, puramente fictícia e consiste em títulos de dívidas (letras de câmbio), títulos de dívida pública (que representam capital passado) e ações (direitos sobre rendimento futuro). Não se deve esquecer que o valor monetário do capital que esses papéis nas caixas fortes do banqueiro representam – mesmo à medida que são direitos sobre rendimentos seguros (como no caso dos títulos da dívida pública) ou à medida que são títulos de propriedade de capital real (como no caso das ações) – é completamente fictício e que é regulado de modo a se desviar do valor do capital real que, pelo menos parcialmente, representam; ou onde representam mero direito a rendimentos e não capital, o direito ao mesmo rendimento se expressa num montante sempre variável de capital monetário fictício”. (Marx, 1986, p.13)

18 “Ao mesmo tempo, o banco e o crédito tornam-se assim o meio mais poderoso de impelir a produção capitalista além de seus próprios limites, e um dos veículos mais eficazes das crises e da fraude”. (Marx, 1986, p. 106-7) Ou ainda, “nesse sistema de crédito”, constata Marx, “tudo se duplica e triplica e se transforma em mera quimera” (Marx, 1986, p.15). Cf.: (Marx, 1984b, p.333-4) e (Marx & Engels, 1965, p.317).

19 “[O] processo de troca das mercadorias encerra relações contraditórias e mutuamente exclusivas. O desenvolvimento da mercadoria não suprime essas contradições, mas gera a forma dentro da qual elas podem mover-se. Esse é, em geral, o método com o qual contradições reais se resolvem” (Marx, 1996, p.227); ou seja, a superação dos limites que se impõem à subjetivação do capital se dão por meio de sua reposição em escala mais universal, abrangente, e potencialmente explosiva. “Como objeto ele [o dinheiro – GM] deve possuir este caráter universal que contradiz sua particularidade natural. Esta contradição pode ser resolvida somente objetivando a própria contradição; ou seja, se a mercadoria é posta de maneira dupla, uma vez em sua forma natural imediata, e depois em sua forma mediada, ou seja, como dinheiro” (Marx, 1973a, p.97). “Vemos então como é imanente ao dinheiro o fato de alcançar seus fins negando-os ao mesmo tempo, o tornar-se autônomo com respeito às mercadorias; o passar de meio a fim; o realizar do valor de troca das mercadorias desvinculando-se delas, o facilitar da troca introduzindo nela um elemento de cisão, o superar as dificuldades da troca imediata de mercadorias

generalizando-as, o converter a troca em autônoma com respeito aos produtores na mesma medida em que os produtores se convertem em dependentes da troca”. (Marx, 1977, p.77)

20 “É, portanto, o caráter multilateral de sua origem, a existência do mercado como mercado mundial, que caracteriza o processo de circulação do capital industrial”. (Marx, 1984b, p.81)

21 Mesmo um importante autor marxista como François Chesnais, cujos estudos há anos contribuem para a ampliação do conhecimento crítico acerca da hodierna dinâmica da acumulação capitalista, nalguns momentos flerta com esse senso comum. Em uma obra de grande difusão no Brasil, ao constatar a contradição essencial do regime de acumulação financeirizado, relativa à necessidade de transferência de recursos da esfera produtiva para a esfera financeira, Chesnais a caracteriza como um problema “de ordem macroeconômica e também de *ordem ético-social*”. Do mesmo modo, o autor qualifica os amplos processos de endividamento público e privado que se generalizaram nas últimas décadas como um “*verdadeiro câncer da economia mundial*” (Chesnais, 1996, p.251). Noutra passagem, Chesnais fala do “*parasitismo financeiro que está gangrenando o capitalismo mundial*” (Chesnais, 1996, p.19), e denuncia uma “*estrutura de distribuição de renda em favor das receitas da usura*” (Chesnais, 1996, p.31; Chesnais, 2005a, p.50). Além disso, ele protesta contra a “*legitimidade social análoga à dos capitais voltados para a acumulação industrial*” que os fundos especulativos haviam adquirido “com o apoio dos grandes meios de comunicação e também de John Major e gente como ele no G7” (Chesnais, 1996, p.269). Por fim, em outro trecho da mesma obra, Chesnais assevera que “a esfera financeira representa o posto avançado do movimento de mundialização do capital, onde as operações atingem o mais alto grau de mobilidade, onde é mais gritante a defasagem entre as prioridades dos operadores e as *necessidades mundiais*” (Chesnais, 1996, p.239; grifo nosso), as quais o autor se abstém de qualificar.

22 “A justiça das transações que se efetuam entre os agentes da produção baseia-se na circunstância de se originarem das relações de produção como consequência natural.

As formas jurídicas em que essas transações econômicas aparecem como atos de vontade dos participantes, como expressões de sua vontade comum e como contratos cuja execução pode ser imposta à parte individual por meio do Estado não podem, como simples formas, determinar esse conteúdo. Elas apenas o expressam. Esse conteúdo é justo contanto que corresponda ao modo de produção, que lhe seja adequado. É injusto, assim que o contradizer”. (Marx, 1984b, p.256) Cf.: (Marx 1993, p.212) e (Marx, 1980, p.551).

MAIS USO INDEVIDO DE DADOS SOBRE SALÁRIOS NA *MONTHLY REVIEW*: A SUPERACUMULAÇÃO DE UM EXCEDENTE DE ERROS

ANDREW KLIMAN

MAIS USO INDEVIDO DE DADOS SOBRE SALÁRIOS NA MONTHLY REVIEW: A SUPERACUMULAÇÃO DE UM EXCEDENTE DE ERROS¹

Resumo

O artigo *Luta de classes e o declínio da participação do trabalho no produto* [*Class war and labor's declining share*], de Fred Magdoff e John Bellamy Foster (2013), argumenta que houve “um declínio de longo prazo no poder relativo da classe trabalhadora, com o capital ganhando crescentemente, por outro lado,” e que essa mudança nas relações de poder produziu no longo prazo “um declínio na parcela da economia apropriada pelo trabalho”. O presente artigo mostra que eles não oferecem evidências válidas para sustentar estas proposições. Em particular, nenhuma de suas evidências mostra que a parcela do produto líquido que a classe trabalhadora pode comprar com sua renda (i.e., sem contrair mais dívidas) declinou durante as décadas que precederam a Grande Recessão. Ademais, algumas de suas evidências-chave são obtidas por uma combinação claramente inválida de dados provenientes de bases distintas, sem preocupar-se em saber se os conjuntos de dados medem as mesmas coisas. Como resultado, eles produzem aproximações extremamente exageradas da participação de funcionários da administração e da supervisão no total da remuneração dos funcionários e do aumento de sua participação.

ANDREW KLIMAN

Andrew Kliman é professor do departamento de Economia da Pace University (EUA). O artigo foi traduzido por Tiago Camarinha Lopes, professor da Universidade Federal de Goiás.

Palavras chave: Fred Magdoff; John Bellamy Foster; Marx; uso inapropriado de dados; Monthly Review; luta de classes; queda dos salários; aumento dos lucros; subconsumismo.

Classificação JEL: B51; E01; D31; O51.

I. Introdução

O artigo de capa na edição de Março de 2013 da *Monthly Review* é *Luta de classes e o declínio da participação do trabalho no produto* [*Class war and labor's declining share*] de Fred Magdoff e John Bellamy Foster. Eles argumentam que tem havido “um declínio de longo prazo no poder relativo da classe trabalhadora, junto com um ganho crescente de importância do capital”, e que esta mudança nas relações de poder produziu no longo prazo “um declínio da parcela da economia apropriada pelo trabalho”. Os mesmos argumentos foram feitos em um artigo de 2008 (Foster & Magdoff, 2008). Apesar do novo artigo não mencionar o antigo ou as minhas críticas sobre o uso indevido das estatísticas (Kliman, 2012, pp.152-8), parece existir um esforço para defender os pontos de Foster e Magdoff contra estas críticas e talvez contra outras que as reforçaram.

Mais importante, o novo artigo parece ser um esforço para defender sua teoria subconsumista da crise econômica capitalista. De acordo com a “escola *Monthly Review*”, tendências de crise oriundas do subconsumo são uma característica sempre presente do capitalismo. Como escreveram recentemente Foster e Robert W. McChesney,

o capitalismo, ao longo de sua história, é caracterizado por um ímpeto incessante para acumular [...] Mas isso se volta inevitavelmente contra a *privação relativa* da população em questão [...]

Assim, o sistema é confrontado com a demanda efetiva insuficiente – com *barreiras ao consumo que levam, eventualmente, para barreiras ao investimento*. (Foster & McChesney, 2012, pp.33-4; grifo nosso)

O artigo *Labor's declining share* é, portanto, parte integral de sua teoria subconsumista da crise. O declínio da parcela do trabalho no produto, e a noção de que a luta de classes é a causa disso são também elementos indispensáveis da tentativa de Foster e Magdoff de explicar por que a Grande Recessão aconteceu. Dispensar estes elementos é dispensar sua explicação. Como eles notaram no artigo de 2008, a “luta de classes acelerada contra os trabalhadores para aumentar os lucros ao baixar os custos do trabalho” é um “fator central para explicar” porque “o padrão de crescimento financeiro” que começou nos anos 1980 “foi incapaz de produzir avanço econômico rápido em qualquer duração de tempo, sendo assim insustentável.” Apesar do “consumo doméstico ter continuado a subir, [esta subida] só foi possível devido ao amontoamento da dívida do consumidor” e mais horas de trabalho por domicílio. (Foster & Magdoff, 2008)

No livro *A falha da produção capitalista* [*The failure of capitalist production*] (Kliman, 2012), eu apresentei uma explicação alternativa para as causas da Grande Recessão, baseado na análise detalhada de dados oficiais assim como na teoria de Karl Marx sobre a crise capitalista.

Começando pelos meados dos anos 1950, as taxas de lucro das companhias dos Estados Unidos caíram e jamais se recuperaram de forma sustentada sob o “neoliberalismo”. Isso acarretou uma diminuição do investimento produtivo que, por sua vez, levou ao crescimento moroso do produto e da renda. (O crescimento da remuneração aos empregados desacelerou por causa disso, não porque houve uma redistribuição dos salários para os lucros.) O crescimento moroso levou ao monte de dívidas, assim como as políticas governamentais que repetidamente tentaram administrar ou solucionar essa complexidade de problemas por meio da emissão de mais dívidas sobre dívidas e encorajando um amontoado de dívidas do setor privado. O resultado foi uma série de explosões de bolhas e crises de dívida piores a cada vez, e, finalmente, a Grande Recessão.

A falha da produção capitalista também argumenta que a teoria subconsumista da crise fatalmente falha em bases lógicas, o que significa que a explicação de Foster e Magdoff das causas básicas da Grande Recessão seria incorreta até mesmo se ela eventualmente se encaixasse aos fatos. (Kliman, 2012, 160-80) Esta crítica permanece sem resposta.

Aqui, eu pretendo mostrar que o novo artigo deles *não apresenta evidência válida* em suporte à tese de luta de classes/declínio da participação do trabalho no produto. Algumas de suas

evidências-chave – sobre a remuneração dos empregados enquanto parte do produto interno bruto (PIB), e sobre a parcela dos salários totais referente aos trabalhadores que atuam na produção e não na supervisão [*production and nonsupervisory workers*] (P&NS) – são obtidas por combinação de dados de diferentes bases de uma forma claramente inválida, sem considerar se as duas bases estão medindo a mesma coisa. Algumas de suas evidências são selecionadas e tendenciosas, especialmente sua evidência de que os salários reais (ajustados pela inflação) caíram. A queda nos salários reais depende crucialmente no uso de um “deflator” inconsistente para ajuste, e Magdoff e Foster erram ou se recusam a nos dizer qual é a taxa de crescimento dos salários reais quando outros deflatores amplamente usados são empregados. E sua evidência tecnicamente incorreta de que a “participação do trabalho” caiu é ainda por cima irrelevante.

O problema é que “participação do trabalho” é um termo ambíguo; ele pode significar coisas diferentes. Por exemplo, os economistas costumadamente o usam, ao lado do termo “participação do capital”, para se referir aos “retornos” aos proprietários de diferentes “fatores de produção” enquanto partes do produto. Quando Magdoff e Foster usam estes termos, no entanto, eles parecem dizer algo diferente – as parcelas de uma ou outra medida do produto ou da renda que competem, respectivamente,

aos trabalhadores da “classe trabalhadora”²² e a todas as outras pessoas e coisas (apesar de não ser claro exatamente o que eles estão tentando medir e por quê).

À luz desta ambiguidade, não deveria ser surpresa que alguns dados, mesmo os dados no novo artigo de Magdoff e Foster, mostrem que houve um declínio das coisas que podem ser chamadas “participação do trabalho” em algum sentido. Por exemplo, caiu a participação da renda da classe trabalhadora na renda pessoal e a remuneração dos empregados caiu enquanto parcela do PIB. E os dados podem ser torcidos de outras formas para produzir curvas descendentes. É crucial entender que isto não é suficiente. *Para mim, um declínio em alguma “participação do trabalho” não conta como evidência em favor da tese de Magdoff e Foster a respeito da luta de classes/do declínio da participação do trabalho.*

Para contar como evidência a seu favor, o que tem de diminuir é a “participação do trabalho” no *sentido específico* requerido pela teoria subconsumista da crise da escola da *Monthly Review*. De acordo com esta teoria, a renda da classe trabalhadora diminui como parte do produto líquido (ou renda) que é produzido, o que leva a uma queda na demanda de consumo pessoal como parte do produto líquido. Isto, por sua vez, leva a um nível de demanda total que é insuficiente para comprar todo o produto líquido, dado que a teoria alega que a demanda

por investimento não pode subir suficientemente, no longo prazo, para compensar o declínio relativo na demanda de consumo pessoal.

Assim, para contar como evidência em favor desta teoria, a “participação do trabalho” específica que deve ter caído nas décadas que antecederam a Grande Recessão é a parcela do produto líquido que a classe trabalhadora pode comprar com sua renda – i.e., sem entrar ainda mais fundo em dívida. Ademais, deve ser plausível que o declínio foi causado por uma aceleração da guerra do capital contra a classe trabalhadora. Como irei mostrar, nenhuma das evidências trazidas por Magdoff e Foster satisfaz estes dois requerimentos, e nem ao mesmo chega perto de satisfazê-los.

As controvérsias sobre as causas fundamentais da Grande Recessão têm implicações políticas profundas. A teoria de Marx da crise capitalista tem implicações revolucionárias, pois ela sugere que a crise resulta do funcionamento normal do sistema e que ela é inevitável nele. Em contraste, a teoria subconsumista dobra-se ante os esforços de fazer o capitalismo funcionar melhor. Nas palavras de Paul Marlor Sweezy, o editor fundador da *Monthly Review* e principal *designer* da teoria subconsumista esboçada acima,

se minha análise [...] for aceita, para que conclusões de política ela aponta? [...]

A segunda mudança indispensável necessária para fazer a economia de iniciativa privada funcionar melhor é a redistribuição de riqueza

e renda em direção a uma maior igualdade. Nós vivemos em um período em que uma parcela crescente e sem precedentes da renda da sociedade é apropriada pelas corporações e pelos rentistas ricos, enquanto a parcela da população em geral fica estagnada ou diminui. Isso implica um desequilíbrio permanente entre o potencial da sociedade de aumentar seu estoque de capital e seu poder de consumo cada vez mais fraco. A classe capitalista como um todo, numa situação limite, estaria disposta a desistir de metade do que tem para salvar a outra metade? Eu tenho o sentimento de que o destino do sistema de iniciativa privada pode depender da resposta a esta questão. (Sweezy, 1995, pp.9-11)

Como a questão central aqui é o que causou a Grande Recessão, eu vou limitar minha explicação para os dados até o ano de 2007, quando, ao seu final, a recessão entrou em erupção. Obviamente, a queda abrupta nos salários e nas remunerações dos empregados (como parcelas de várias coisas) que ocorreram são efeitos da recessão, não sua causa. Estas quedas afetaram fortemente o bem-estar de dezenas de milhões de pessoas. É importante enfatizar isso para entender a questão com mais profundidade. Mas a discussão sobre as causas fundamentais da Grande Recessão não é o lugar para fazer isso. Eu compreendo que muito deste artigo vai entrar em conflito com concepções de pessoas que ouviram bastante sobre o alegado sucesso do ataque “neoliberal” sobre a classe trabalhadora, o suposto declínio na parcela do produto

dos trabalhadores, seus salários estagnados e assim por diante, mas menos sobre pesquisas que desafiam estas noções. Eu peço para que estes leitores coloquem estas concepções de lado e julguem o que Magdoff e Foster escreveram e o que segue com base na evidência, na solidez com a qual a evidência é interpretada e no poder de convencimento dos argumentos. Numa situação como essa, é errado dispensar a evidência e os argumentos que conflitam com o que já se “sabe” sobre a matéria ou sobre o mundo em geral porque o que se “sabe” – a questão sobre se é realmente correto ou não – é precisamente o que está em jogo.

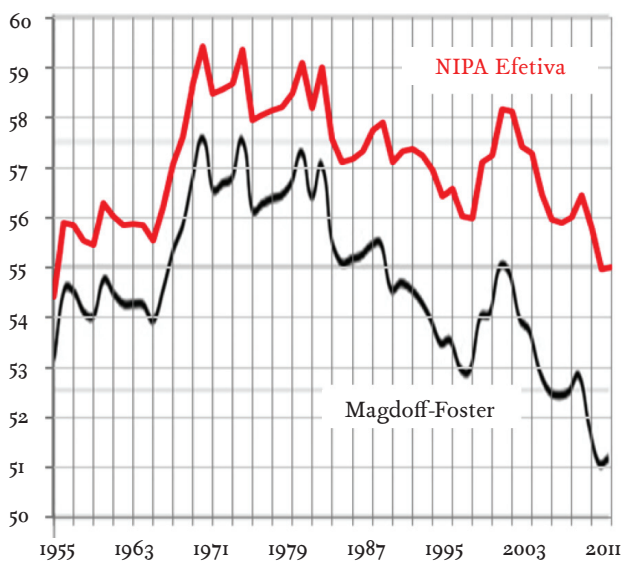
2. A participação da remuneração de empregados no produto bruto e líquido

Em apoio à tese da luta de classes/declínio da participação do trabalho, Magdoff e Foster informam que a remuneração de empregados caiu enquanto parcela do PIB dos Estados Unidos. Seu Gráfico 1 indica que ela caiu de por volta de 57% para 52,5% entre 1982 e 2007.

No entanto, a participação da remuneração de empregados de Magdoff-Foster discrepa seriamente da participação que obtemos quando usamos a remuneração oficial e os dados do PIB reportados pelas Contas de nacionais do governo dos EUA (NIPA).³ A Figura 1 sobrepõe estas duas formas de mensuração, a baseada

nas NIPA e a de Magdoff-Foster.⁴ Note, primeiramente, que a participação calculada por eles é persistentemente menor. Mais importante, ela cai abaixo da participação calculada com base nas NIPA cada vez mais conforme o tempo passa. Em 1955, a variável de Magdoff-Foster era por volta de 1,5 pontos percentuais menor; já em 2011, ela era 4 pontos percentuais mais baixa. Portanto, entre 1982 e 2007, a participação baseada nas NIPA caiu por volta de 3 pontos percentuais, mas a queda da participação baseada em Magdoff-Foster caiu por volta de 4,5 pontos, foi 50% maior. Em 2007, a participação baseada nas NIPA excedeu seu valor médio durante o período de 1956-1965, enquanto a estimativa de Magdoff-Foster foi por volta de 1,5 a 2 pontos percentuais mais baixos em 2007 do que o que era entre 1956 e 1965.

Figura I. Remuneração total de todos os empregados como porcentagem do PIB



Como eles chegam a resultados tão diferentes daqueles que obtemos usando dados oficiais? E por que eles perpassam caminhos tão longos para produzir seus resultados discrepantes? O que eu quero dizer com “caminhos tão longos” é que os dados das NIPA sobre a remuneração de todos os empregados estão imediatamente e prontamente disponíveis. Eles estão reportados na Tabela 1.12 das NIPA, uma tabela que Magdoff e Foster citam mais adiante em seu artigo. Mas por alguma razão eles não utilizaram estes dados. Ao invés disso, eles indicam que receberam dados não publicados sobre a remuneração dos empregados no setor privado de um departamento governamental diferente. Então, adicionando as estimativas de remuneração dos empregados públicos das NIPA aos dados do setor privado não publicados, eles obtiveram suas estimativas alternativas para a remuneração de empregados.

Obviamente, este procedimento é inválido. É o mesmo que adicionar maçãs com laranjas das quais algumas seções foram removidas. Visto que a estimativa alternativa deles são menores – e crescentemente menores – do que as estimativas oficiais, pode ser que alguns empregados do setor privado tenham ficado de fora daqueles dados não publicados, ou que os dados não publicados omitam alguns componentes de remuneração de empregados que as NIPA incluem, ou as duas coisas. Mas Magdoff

e Foster parecem não estar preocupados com este problema flagrante com os números de seus cálculos da remuneração total, isto é, se eles estão de fato cientes disso. Eles não explicam por que optam por não usar os dados de remuneração oficial das NIPA para todos os empregados. Eles sequer nos dizem que estes dados existem, menos ainda que eles conduzem a resultados diferentes.

Outro problema central é que, quando se expressa a remuneração como percentagem do produto interno *bruto* (como eles fazem), chega-se a conclusões muito enganosas. Em particular, este procedimento é simplesmente inapropriado no contexto de uma análise de classes.

Considere o valor adicionado bruto do setor corporativo dos Estados Unidos,⁵ que é o PIB que ele produz. Uma parte disso são os custos do trabalho, a remuneração dos empregados. Os custos de depreciação são outra parte. Para não deixar nada fora dos “lucros”, vamos usar o termo para nos referir a todo o resto. Esta terceira e última parte do valor adicionado bruto é a renda que recai sobre as empresas antes delas pagarem despesas de juros, taxas variadas, confiscos e outros itens menos importantes.⁶

Agora, quando lemos que a parcela das remunerações no PIB caiu, nós somos naturalmente levados a concluir que a parcela dos lucros subiu.

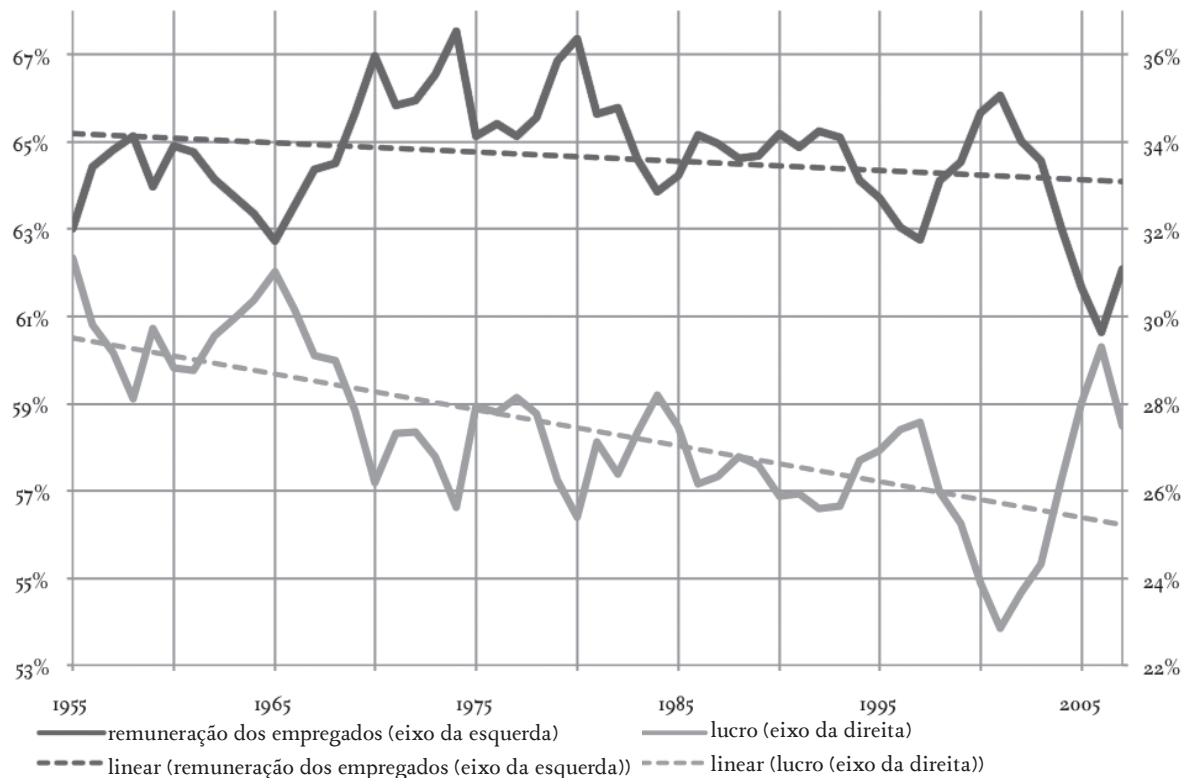
Isto é particularmente verdade se aprendemos sobre a queda da participação das remunerações com Magdoff e Foster, que nos guiam implacavelmente à conclusão de que ela caiu devido ao fato de a luta do capital contra o trabalho estar sendo um sucesso esmagador. Não é assim.

Como a Figura 2 mostra, a parcela das remunerações no valor adicionado bruto das empresas realmente caiu entre 1955 e a Grande Recessão – *mas a parcela dos lucros também*. De fato, a parcela dos lucros caiu mais abruptamente do que a parcela das remunerações.⁷

A razão pela qual as parcelas apropriadas pelas duas classes caíram é que uma parcela considerável e crescente do PIB é uma renda que não vai para nenhuma das duas classes. É a parcela que consiste nos custos de depreciação. Então, se queremos expressar as tendências da distribuição do PIB numa “análise de classes”, nós temos que dizer que a “classe da depreciação” saiu ganhando, o que levou a uma queda no longo prazo no poder relativo tanto da classe trabalhadora quanto a da classe capitalista. Depreciar, depreciar! Isto é, Moisés e os Profetas!

O que acontece quando deixamos de lado a vitória da “classe da depreciação” contra o trabalho e o capital e olhamos apenas para as parcelas das duas últimas classes vis-à-vis uma a outra? Nas Figuras 3 e 4, a remuneração dos empregados das empresas dos Estados Unidos e

Figura 2. Remunerações e lucros no valor adicionado bruto das companhias



os lucros são expressos como parcelas do valor adicionado (também conhecido como produto nacional líquido), isto é, valor adicionado bruto menos a depreciação dos ativos fixos. A Figura 3 mostra que a participação das remunerações aumenta enquanto a participação dos lucros diminui ao longo do período 1955-2007 como um todo. A Figura 4, que abstrai da subida substancial da remuneração baseada na queda da participação dos lucros que ocorreu durante

a segunda metade dos anos 1960, mostra que estes dois componentes flutuaram mas não tiveram tendências positivas ou negativas durante os 37 anos que antecederam a Grande Recessão. Finalmente, a Figura 5 mostra que, se considerarmos todo o setor produtivo – corporações, parcerias, propriedades individuais e cooperativas isentas de imposto – de novo não há queda na participação da remuneração dos trabalhadores no valor adicionado líquido.⁸

Figura 3. Participação da remuneração e dos lucros no valor adicionado líquido, 1955–2007

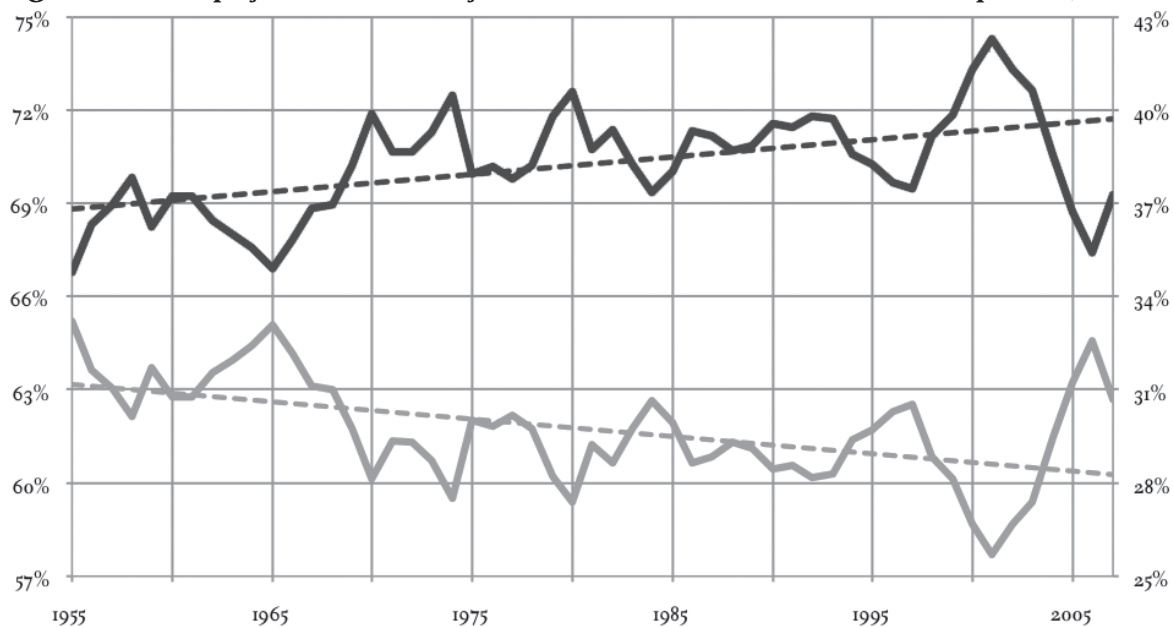


Figura 4. Participação da remuneração e dos lucros no valor adicionado líquido, 1970–2007

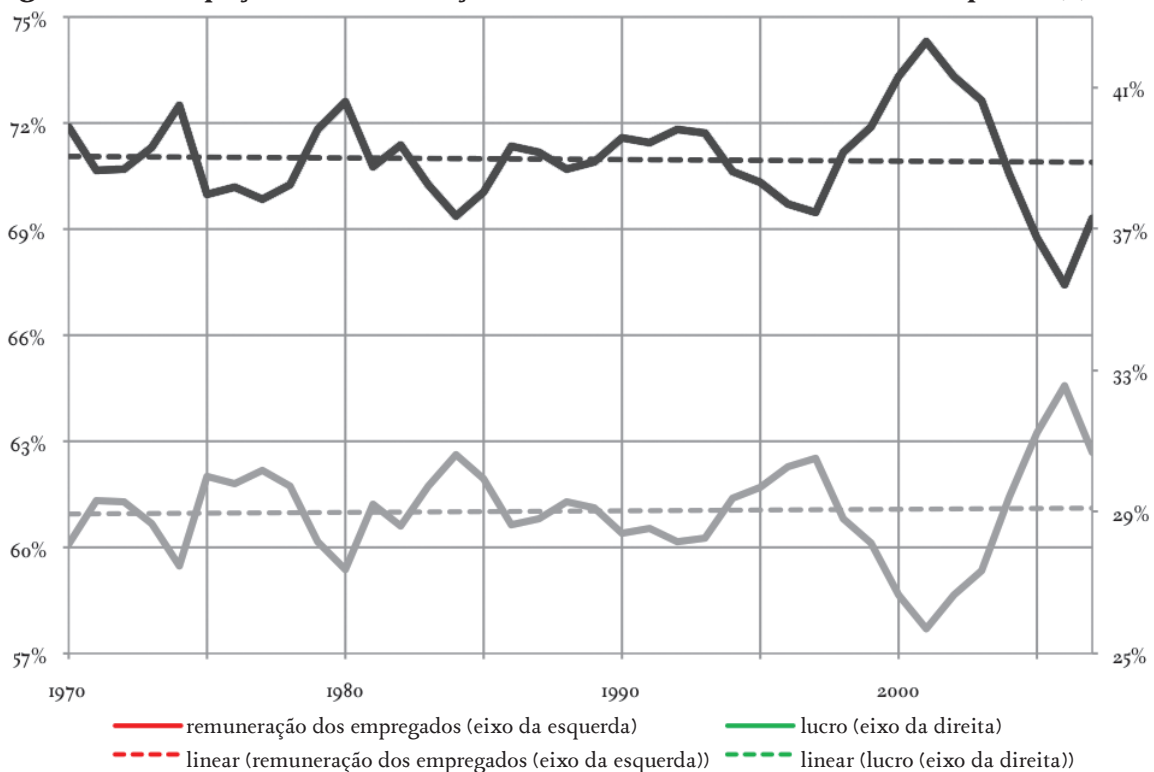
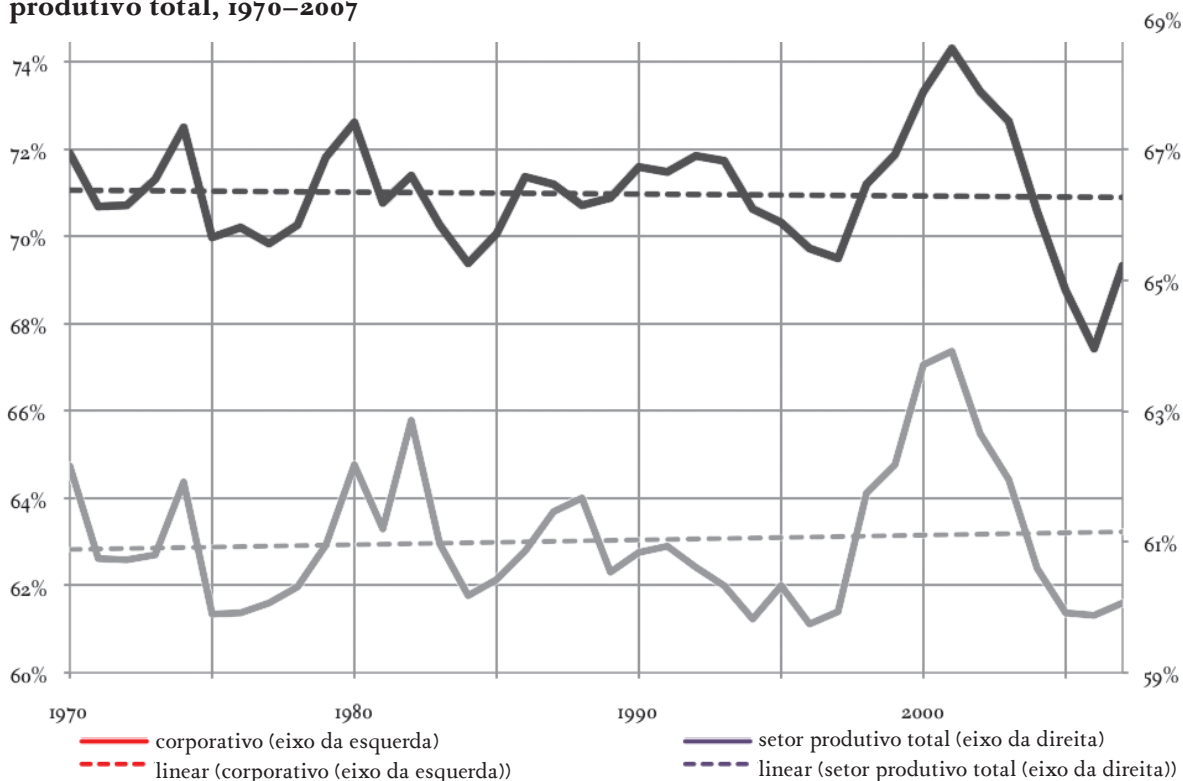


Figura 5. Participação da remuneração no valor adicionado líquido, setores corporativo e produtivo total, 1970–2007



Com certeza, a classe trabalhadora e a classe capitalista estão em guerra. Até a revista *Time* teve de se dar conta recentemente desta luta de classes em curso. Mas não há nada de novo a respeito disso. Ela existia antes da Grande Recessão. E em contrariedade a Bill Moyers – que é citado por Magdoff e Foster, aparentemente num tom favorável – ela existia antes dos anos 1980s, do Reaganismo, do esmagamento do sindicato PATCO (Organização dos Profissionais do Controle Aéreo [*Professional Air Traffic Controllers Organization*]), do “neoliberalismo”, do “capitalismo financeiro”, e todo o resto. Assim, a

questão aqui não é se o capital está engajado na luta de classes. A questão é se a classe capitalista teve *sucesso estrondoso* na condução desta luta nas décadas que culminaram na Grande Recessão.

Seria o caso em que “foram eles que ganharam”, como Moyers diz (na mesma citação), ou o caso em que eles “crescentemente foram os vencedores”, como Magdoff e Foster argumentam? Se a diminuição da parcela da remuneração no produto for a medição do sucesso, então claramente o capital não foi vitorioso e não pode ser considerado o ganhador. *A luta continua.*⁹

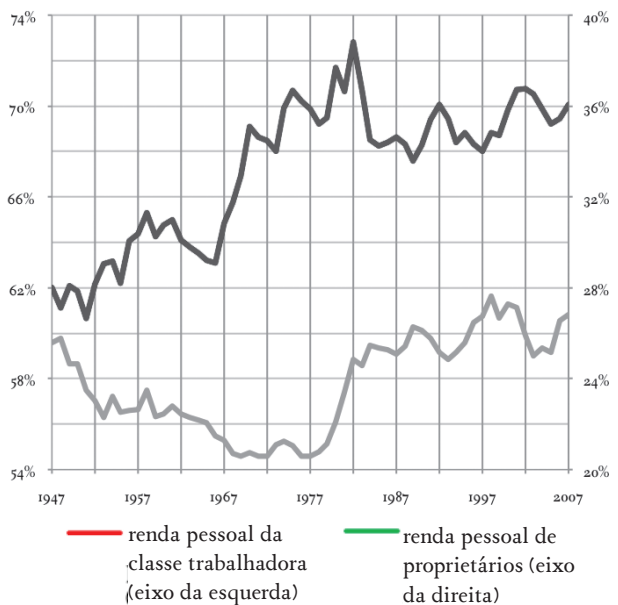
3. Renda pessoal e a participação da classe trabalhadora no produto líquido

Magdoff e Foster citam a descoberta de James K. Galbraith de que os salários enquanto parcela da renda pessoal diminuíram consistentemente desde os anos 1950 até o fim do século. Eles não nos dizem o significado deste fato, mas aparentemente querem que acreditemos que esta queda foi causada pelas vitórias do capital na luta de classes. E eles também querem aparentemente que acreditemos que isto indica que a participação do produto que a classe trabalhadora dos Estados Unidos pode comprar com sua renda – i.e. sem contrair ainda mais dívida – caiu significativamente ao longo do tempo. E que este problema de subconsumo latente é a principal fonte da construção das dívidas que prepararam o terreno para a última crise econômica, para a recessão e para o contínuo mal-estar.

Entretanto, quando interpretamos as tendências das rendas pessoais *adequadamente*, vemos que nada disso é verdade. A renda dos proprietários de fato subiu significativamente enquanto percentagem do produto interno líquido dos Estados Unidos nas décadas que antecederam a Grande Recessão – mas isto também ocorreu para a renda da classe trabalhadora! As duas puderam aumentar porque a renda pessoal, que é a renda recebida pelas pessoas, subiu mais rápido do que o produto líquido, que é a mesma coisa que renda que é produzida.

Renda pessoal consiste quase que totalmente em (1) remuneração de empregados (salários, pensões e benefícios médicos) e uma porção de benefícios sociais governamentais que não são custeados por taxas sobre os empregadores, empregados e autônomos,¹⁰ e (2) dividendos, juros, aluguéis e renda de proprietários. Na Figura 6, os itens em (1) e (2) são chamados “renda pessoal da classe trabalhadora” e “renda pessoal dos proprietários” respectivamente, e os dois são expressos como percentual do produto interno líquido.¹¹ Estes percentuais são as partes do produto líquido que as rendas da classe trabalhadora e dos proprietários podem comprar.¹²

Figura 6. Renda pessoal da classe trabalhadora e de proprietários (percentuais do produto interno líquido)



A participação da renda da classe trabalhadora no produto líquido subiu acentuadamente entre 1966 e 1970. Depois deste ponto, ela permaneceu estável no geral, mas teve tendência de alta em nível moderado entre 1984 e 2007. A participação dos proprietários subiu acentuadamente entre 1979 e 1984, sendo que depois ela continuou com tendência de alta, mas nem tanto quanto a participação da classe trabalhadora. Assim, *o aumento da renda pessoal dos proprietários como parcela do produto não se deu às expensas da classe trabalhadora*. Ao invés disso, o que ocorreu foi que, a partir dos anos 1980, as empresas pagaram uma parcela maior de seus lucros na forma de juros para seus credores e na forma de dividendos para seus acionários; uma parte menor do lucro foi usada para financiar investimento produtivo e outras despesas.¹³

Isso significa que a parte do produto líquido dos Estados Unidos que a classe trabalhadora foi capaz de comprar – usando apenas sua renda, não dívida adicional – não diminuiu nas décadas que antecederam a Grande Recessão. Este fato descarta a explicação subconsumista das causas da recessão. Ele também é incompatível com a má interpretação de Magdoff e Foster sobre as classes e a diminuição da parte do trabalho na renda pessoal.

4. Participação das remunerações dos empresários e supervisores

Magdoff e Foster argumentam que a diminuição de sua participação do trabalho no PIB subestima significativamente a verdadeira extensão pela qual o pagamento dos trabalhadores da classe trabalhadora despencou. “Os salários e vencimentos (e benefícios) de cargos de gestão superior têm aumentado aos trancos e barrancos nas últimas décadas, enquanto os salários dos trabalhadores da base perderam terreno.” Assim, “a diminuição real dos salários em percentagem do PIB é muito mais acentuada quando se considera a classe trabalhadora propriamente dita”.

Em um esforço para apoiar esta proposição, eles usam os dados para os salários dos trabalhadores que atuam na produção e não na supervisão (trabalhadores P&NS), a fim de aproximar a remuneração recebida pela classe trabalhadora, e dados para os salários dos empregados não P&NS para aproximar a remuneração recebida por funcionários que não são da classe trabalhadora [*non working-class employees*]. Seu Gráfico 3 indica que os trabalhadores P&NS receberam apenas 55% do total de salários do setor privado em 2007, enquanto os empregados não P&NS receberam os 45% restantes.

No entanto, as Estatísticas de emprego ocupacional de maio de 2007 [*Occupational employment statistics* (OES)], publicadas pelo *Bureau of Labor Statistics* dos Estados Unidos, indicam que os salários combinados dos trabalhadores em ocupações de gestão e “supervisores de primeira linha / gestores” (funcionários cujo dever principal é o de supervisionar diretamente e coordenar as atividades dos demais trabalhadores) foram apenas 16% do total de salários – menos de três oitavos da estimativa de Magdoff e Foster da parcela recebida por funcionários que não são da classe trabalhadora. Assim, *enquanto os números de Magdoff e Foster sugerem que “a classe trabalhadora” recebeu apenas 55% do total de salários, os dados da OES indicam que trabalhadores não gestores ou não supervisores receberam 84%.*

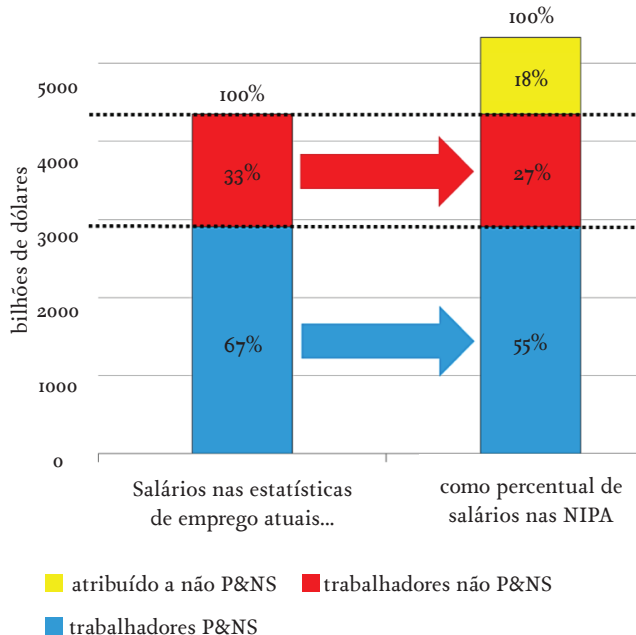
Uma razão pela qual Magdoff e Foster produziram tal grosseira estimativa para baixo da parte dos salários recebidos pela “classe trabalhadora” foi que – de novo – eles misturaram e combinaram diferentes bases de dados cegamente. Os seus salários dos trabalhadores P&NS no setor privado vêm do *Current Employment Statistics* (CES), enquanto a conta total de salários do setor privado vem das contas nacionais dos EUA (NIPA). Os dados do CES indicam que os trabalhadores P&NS receberam 67%, não 55%, dos salários totais em 2007, US\$ 2.908 bilhões de US\$ 4.348 bilhões. Mas Magdoff e Foster ignoraram ou não perceberam este fato, e escolherem

alternativamente expressar os números referentes aos trabalhadores P&NS como percentual do total de salários computado pelas NIPA, que foi de US\$ 5.326 bilhões.¹⁴ Existe uma diferença gigante entre os dois totais de salários, US\$ 978 bilhões. *Magdoff e Foster tratam inapropriadamente esta discrepância de US\$ 978 bilhões entre duas bases de dados como se fosse composta somente de salários adicionais recebidos por empregados não P&NS.* Este procedimento infla artificialmente sua estimativa da parcela de salários de 33% para 45% e artificialmente comprime a parcela dos salários de trabalhadores P&NS de 67% para 55% (ver Figura 7). Com igual justificativa – i.e., nenhuma – eles poderiam ter tratado esta discrepância entre os dados da CES e das NIPA como salários adicionais dos trabalhadores P&NS, o que teria levado sua estimativa de parte dos salários totais no produto a 73%.¹⁵

O Apêndice 2 estima a parcela da discrepância que pode ser adequadamente alocada para os empregados da administração/com cargos de supervisão, retornando à questão para não deixar de estimar esta parcela.¹⁶ Estimo que não mais do que 37% a 45% da discrepância pode ser alocada para eles e que sua quota de salários foi entre 16,4% e 20,6%.

Outra razão pela qual Magdoff e Foster subestimam seriamente a parte dos salários da classe trabalhadora é que a categoria de empregados que eles excluem da classe trabalhadora, os

Figura 7. Como transformar 67% em 55%



empregados não P&NS, é demasiada abrangente. Em 2007, 17,7% dos trabalhadores do setor privado estavam nesta categoria, enquanto os dados da OES indicam que apenas 9,2% dos trabalhadores do setor privado, apenas metade deste número, eram empregados em ocupações de gestão ou como supervisores de primeira linha/gerentes.¹⁷ Até certo ponto, Magdoff e Foster estão cientes do problema, notando que a categoria deles “indubitavelmente inclui muitos empregados que podem bem ser considerados parte da classe trabalhadora”. Mas “muitos empregados” é uma proposição seriamente distorcida; eles não parecem perceber a enorme extensão em que eles têm deixado de contar a

classe trabalhadora e sua participação no total de salários.

Uma das razões pela qual os dados P&NS não conseguem captar uma grande parte dos salários dos funcionários não gerentes é que a categoria P&NS exclui os trabalhadores em indústrias produtoras de bens que não estão diretamente envolvidos na “produção”, mas que também não são gerentes ou supervisores – por exemplo, trabalhadores de escritório em empresas industriais e de construção.¹⁸ Ainda mais importante, os dados de P&NS também não conseguem captar os salários de milhões de outros trabalhadores, em ambas as indústrias prestadoras de serviços e de bens, porque a categoria P&NS não faz muito sentido para as pessoas que respondem perguntas de pesquisa do governo. Como o Departamento do Trabalho dos EUA observou,

a produção e as horas de trabalho de não supervisão e dados da folha de pagamento tornaram-se cada vez mais difíceis de recolher porque essas categorizações não são significativas para os entrevistados. Muitos relatam que não é possível tabular os registros da folha de pagamento com base nas definições de produção de não supervisão.¹⁹ (Department of Labor, 2005)

Assim, esses entrevistados ou deixam de fornecer os dados solicitados ou ignoram a definição oficial de trabalhadores P&NS e, assim, acabam fornecendo outros dados, muitas vezes para categorias de trabalhadores *mais*

estreitas (por exemplo, os abrangidos pela *Fair Labor Standards Act* ou horistas, ver Abraão e Spletzer (2010)).

Como resultado, a categoria P&NS conta o número de empregados da classe trabalhadora muito abaixo do número real. Esta é uma das razões pelas quais a estimativa de Magdoff e Foster da participação do total de salários desses funcionários é muito baixa. Outra razão é que os trabalhadores que devem ser contados, mas não são (por exemplo, aqueles que não estão cobertos pela *Fair Labor Standards Act* ou não são horistas) são sem dúvida os trabalhadores mais bem remunerados, pelo menos, em média. Se os salários dos trabalhadores mais bem pagos estão crescendo mais rápido do que os salários dos trabalhadores com baixos salários – como ocorreu nos EUA nas últimas décadas –, então, conforme o tempo segue, dados que erroneamente excluem os trabalhadores mais bem pagos irão subestimar a parte dos salários da classe trabalhadora cada vez mais.

Esta é uma das razões, talvez a principal razão, pelas quais Magdoff e Foster acham que a participação da classe trabalhadora nos salários caiu vertiginosamente. Também se deve notar que, uma vez que os dados de trabalhadores P&NS não são, na prática, baseados numa definição padrão – as empresas parecem frequentemente empregar suas definições “próprias” e as empresas incluídas no levantamento mudam ao longo

do tempo – e uma vez que a falta de resposta a perguntas sobre trabalhadores P&NS tem sido um problema significativo, as tendências nos salários e horas destes trabalhadores são questionáveis.

5. A parte de lucros disfarçados nos dados de salários

Magdoff e Foster notam que os dados de remuneração dos empregados incluem “a remuneração que vai para CEOs e outros cargos elevados de gerenciamento,²⁰ que devem ser contados como renda para o capital, em vez de para o trabalho [...] [e que ela] tem subido aos trancos e barrancos nas últimas décadas”. Para obter uma medida presumivelmente melhor de remuneração que possa ser legitimamente tomada como rendimentos do trabalho, eles usam os salários de trabalhadores P&NS. Mas os números da categoria P&NS são lamentavelmente inadequados neste contexto.

Parte do problema é o discutido acima – a exclusão de um segmento grande e relativamente bem pago da classe trabalhadora a partir dos dados de trabalhadores P&NS. Mas até mesmo uma estimativa adequada da participação dos salários efetivamente recebidos pela gerência / empregados de supervisão – 16% do total em 2007, de acordo com dados OES, não 45% – exagera muito a parcela da remuneração dos empregados que é realmente “renda para o

capital” em vez de um verdadeiro “rendimento do trabalho”. Ou seja, trata-se de lucro disfarçado. De acordo com os próprios Magdoff e Foster, o lucro disfarçado inclui apenas “a remuneração que vai para CEOs e outros cargos elevados de gerenciamento” (grifo nosso), e não o pagamento total de todos os funcionários da administração/supervisão. A remuneração recebida pelos supervisores mais baixos e pela maioria dos empregados da administração é legitimamente parte da “participação do trabalho”, mesmo que estes trabalhadores não sejam membros da “classe trabalhadora” em algum *outro* sentido do termo.

Os dados de 2007 da OES indicam que o salário médio anual dos supervisores/gerentes mais baixos era US\$ 47.370,00, apenas 16% a mais do que o salário médio total (US\$ 40.690,00). Estes dados também indicam que três quartos das pessoas em ocupações administrativas receberam um salário anual de US\$ 121.690,00 dólares ou menos, o que significa que seus salários eram menos do que o triplo da média global. Não seria razoável contar os salários destes dois grupos de funcionários como lucro disfarçado ou rendimentos de capital. Além disso, até mesmo os salários recebidos por um grande segmento de “executivos” parece ser o pagamento dos serviços de trabalho que realizam, em vez de lucro disfarçado, 25% deles receberam salário menor ou igual a US\$ 97.960,00, o que é 2,4 vezes o total salário médio.

Assim, se quisermos estimar a participação dos salários ou remuneração que é realmente “rendimento de capital” ou lucro disfarçado, parece aconselhável basear a estimativa sobre os níveis salariais, ao invés de recorrer a categorias profissionais específicas, como “executivo” ou “CEO”. E parece aconselhável incluir, como destinatários de lucro disfarçado de salários, apenas a pequena porcentagem de empregados da administração que foram pagos demasiadamente bem, ou seja, acima do triplo do salário médio. Optei por incluir os 10% mais bem pagos dos empregados em ocupações administrativas.²¹

O conjunto de dados OES carece de dados sobre salários muito elevados, mas fui capaz de usar dados reportados para estimar os salários dos 10% no topo (ver detalhes no Anexo 3). Minhas estimativas indicam que, para estar neste grupo, um(a) gerente precisava de um salário anual de pelo menos US\$ 171.680,00, que foi de 4,2 vezes o salário médio global e que, provavelmente colocou ele ou ela nos 2% ou 3% mais bem remunerados entre todos os assalariados, mas não nos 1% mais bem pagos.²² Os 10% no topo dos empregados da administração receberam 23,34% do total de salários recebidos por aqueles em ocupações administrativas, ou 2,46% do total de salários recebidos por todos os funcionários. Como os 10% dos gerentes foram de 0,45% de todos os empregados, o salário médio deles foi de $2,46\% / 0,45\% = 5,5$ vezes o salário médio geral.

Agora, o Gráfico 3 de Magdoff e Foster indica que a participação dos salários recebidos pelos trabalhadores P&NS caiu 21 pontos percentuais entre 1965 e 2007, de 76% para 55%, o que significa que a participação dos salários recebidos por “gestão, supervisão, e outros funcionários não produção” quase duplicou, passando de 24% para 45%. Eles sugerem que isso nos diz algo significativo sobre a queda da participação dos salários que é genuinamente “rendimento do trabalho” e o aumento da quota que representa “rendimentos de capital” ou lucro disfarçado. Meus resultados – com base no que acho que é claramente uma melhor medida de “cargo administrativo elevado”, e, portanto, uma medida claramente melhor da quantidade de lucro que está disfarçada como salários – indicam que as estimativas de Magdoff e Foster estão exageradamente fora dos limites. Como os 10% dos funcionários administrativos receberam 2,46% do total de salários em 2007, sua participação no total dos salários não poderia ter aumentado em mais de 2,46 pontos percentuais entre 1965 e 2007. *Assim, a parte dos salários de outros funcionários não poderia ter caído em mais de 2,46 pontos percentuais,*

o que é menos de um oitavo do declínio que Magdoff e Foster relatam para os trabalhadores P&NS.

Os dados da OES recuam somente até 1997, por isso é impossível usá-los para estimar diretamente as tendências de longo prazo. Mas a simulação para trás usando os dados de 2007 é informativa. Como já observei, minhas estimativas indicam que o aumento máximo possível na participação dos salários recebidos pelos 10% empregados de administração mais bem pagos foi de 2,46 pontos percentuais. Mas sua participação poderia ter subido este tanto apenas se, na famosa frase de Marx, eles “vivessem de ar” em 1965, o que não era o caso. Se eles não receberam mais do que o trabalhador médio em 1965, então sua quota de salários aumentou 2,02 pontos percentuais, e se seu salário médio era originalmente o dobro do salário médio geral, então sua quota subiu em 1,57 pontos (ver Tabela 1).²³ Mas estes casos também parecem ser bastante improváveis. O salário médio de todos os funcionários administrativos poderia muito bem ter sido não mais do que o dobro do salário médio global, mas é difícil acreditar que os 10% deles mais bem pagos receberam tão pouco.

Tabela 1. Mudanças simuladas na participação dos salários e produto, 10% do topo de administradores

| Taxa salarial média original (múltiplo da taxa média total) | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| Aumento em ponto percentual em 2007 | | | | | | | |
| em participação de salários totais | 2,46 | 2,02 | 1,57 | 1,12 | 0,68 | 0,23 | 0,00 |
| em participação do produto total líquido | 1,50 | 1,23 | 0,96 | 0,68 | 0,41 | 0,14 | 0,00 |

É muito mais provável que sua média salarial fosse originalmente ao menos o triplo da média global, o que implica que sua participação no total das remunerações aumentou não mais do que 1,12 pontos percentuais. E isso, por sua vez, implica que qualquer aumento da sua quota de salário que possa ter ocorrido levou a uma queda na participação de outros funcionários na produção (valor acrescentado líquido) inferior a 0,7 pontos percentuais, entre 1965 e 2007. *Isto é um quinze avos dos 10,3 pontos percentuais de queda nos salários dos trabalhadores P&NS como uma percentagem do PIB que Magdoff e Foster reportam.*

Abstract

Fred Magdoff and John Bellamy Foster's (2013) *Class war and labor's declining share* claims that there has been "a long-term decline in the relative power of the working class, with capital increasingly gaining the upper hand," and that this shift in power relations has produced a long-term "decline in the share of the economy going to labor". The present paper shows that they provide no valid evidence in support of these claims. In particular, none of their evidence shows that the share of net output that the working class can buy with its income (i.e., without going more deeply into debt) declined during the decades that preceded the Great Recession. Moreover, some of their key evidence is obtained by combining data from different

datasets in a glaringly invalid way, without regard to whether the datasets are measuring the same thing. As a result, they produce extremely exaggerated approximations of managerial and supervisory employees' share of total employee compensation and of the rise in their share.

Keywords: Fred Magdoff; John Bellamy Foster; Marx; misuse of data; Monthly Review; class war; wage's decline; profit's rise; underconsumptionism.

Bibliografia

Congressional Budget Office (U.S.). *Changes in the distribution of workers' hourly wages between 1979 and 2009*. Disponível em: www.cbo.gov/publication/22010, 2009. [Último acesso em abril de 2014.]

Department of Labor (U.S.), *Office of the Secretary. Submission for OMB review: comment request*, April 8. Disponível em: tinyurl.com/6bwrgrt5, 2005. [Último acesso em abril de 2014.]

FOSTER, John Bellamy & MCCHESENEY, Robert W. *The endless crisis: how monopoly-finance capital produces stagnation and upheaval from the USA to China*. New York: Monthly Review Press, 2012.

FOSTER, John Bellamy & Magdoff, Fred. "Financial implosion and stagnation: back to the real economy". *Monthly Review*, 60:7 (Dec.). New York: *Monthly Review Press*, 2008. Disponível em: monthlyreview.org/2008/12/01/financial-implosion-and-stagnation. [Último acesso em abril de 2014.]

KLIMAN, Andrew. *The failure of capitalist production: underlying causes of the Great Recession*. London: Pluto Books, 2012.

KLIMAN, Andrew & WILLIAMS, Shannon D. "Why 'financialization' hasn't depressed U.S. productive investment." Disponível em: <http://akliman.squarespace.com/writings/>, 2012. [Último acesso em abril de 2014.]

MAGDOFF, Fred & FOSTER, John Bellamy. “Class war and labor’s declining share”. *Monthly Review*, 64:10 (March). New York: Monthly Review Press, 2013. Disponível em: monthlyreview.org/2013/03/01/class-war-and-labors-declining-share. [Último acesso em abril de 2014.]

MOHUN, Simon. “Unproductive labour in the US economy 1964-2010”. *Review of Radical Political Economics*, no prelo.

SWEEZY, Paul M. “Economic reminiscences”. *Monthly Review*, 47:1 (May), pp. 1–11. New York: Monthly Review Press, 1995.

Notas

1 [N.Ed.] Esta versão traduzida suprimiu as demais seções e os apêndices do artigo original em inglês para adequar o artigo ao limite máximo que a Revista da SEP disponibiliza para todos os colaboradores. As demais seções tratam do crescimento de salários e remunerações, da importância dos benefícios sociais e da crescente diferenciação dentro da classe trabalhadora. Estas seções e os apêndices estão disponíveis no artigo original em inglês em www.marxisthumanistinitiative.org/economic-crisis/more-misused-wage-data-from-monthly-review-the-overaccumulation-of-a-surplus-of-errors.html. Todas as citações foram traduzidas a partir da própria reprodução de Andrew Kliman no artigo original. As notas do tradutor estão marcadas com N.T. e as notas do editor com N.Ed.

2 [N.Ed.] A expressão “trabalhadores da classe trabalhadora” é uma tradução de “*working-class workers*”, empregado no original. O emprego de tal expressão pressupõe, naturalmente, um entendimento de que a classe trabalhadora é formada pelos “trabalhadores de base”, da produção, pelo “operariado”, enfim. Os trabalhadores envolvidos nas atividades administrativas (colarinhos-branco) nitidamente ficam de fora da “classe trabalhadora” assim concebida, ainda que trabalhem de forma assalariada. Seria, no entanto, um equívoco traduzir *working-class workers* por “operários” porque assim se eliminaria o tom crítico da própria referência de Kliman à concepção que Magdoff e Foster nutrem da classe trabalhadora, além de tornar intraduzível a expressão antitética *non-working-class workers*.

3 [N.Ed.] NIPA é a sigla formada por (US) *National income and product accounts*.

4 A participação baseada nas NIPA usa os dados para remuneração de empregados das NIPA na Tabela 1.12 e para o PIB das NIPA na Tabela 1.1.5, linha 1. Os URLs para as principais fontes de dados usados neste artigo estão disponíveis no Apêndice 1. [N.Ed.] Ver versão *online* indicada na Nota 1.

5 [N.T.] O setor corporativo, na terminologia da contabilidade nacional estadunidense, refere-se à parte da economia composta por empresas que contém o setor primário (matérias primas), secundário (processamento industrial) e terciário (serviços), ou seja, a economia produtora de mercadorias e capital, o que exclui o governo, os domicílios e as organizações sem fins lucrativos.

6 Os custos de depreciação são perdas que representam reduções do valor das estruturas das empresas de seus equipamentos e software – conhecidos coletivamente como ativos fixos ou capital fixo – que decorrem do seu uso na produção, obsolescência, tempo de desgaste e danos acidentais. Similarmente, outros custos de produção – para matérias primas ou materiais semiprontos, energia e serviços providos por terceiros – também não são contados aqui como lucro. Eles não precisam ser levados em conta explicitamente porque eles já foram excluídos; o PIB é a diferença entre “produto bruto” e o custo destes “insumos intermediários”.

7 As figuras de valor bruto adicionado e remuneração vêm da Tabela 1.14, linhas 1 e 4 das NIPA. Lucro é o valor bruto adicionado menos a remuneração dos empregados e os custos históricos de depreciação dos ativos fixos, reportados na Tabela 6.6, linha 2 da *Bureau of Economic Analysis’s Fixed Asset Table*. Eu uso os custos históricos para depreciação porque esta é a prática comum na contabilidade de negócios e porque, fazendo assim, elimina-se a volatilidade causada pelas mudanças de curto prazo nas valorizações dos ativos que afetam os custos atuais. No contexto deste artigo, a escolha dos métodos para contar a depreciação não fazem diferença real, pois as mudanças nas tendências das parcelas das remunerações e dos lucros que são produzidas por uma mudança nestes métodos não são *ipso facto* causadas por mudanças nas relações de poder entre capital e trabalho.

8 As parcelas da remuneração do setor capitalista nas Tabelas 4 e 5 são as mesmas. Veja a nota 3 para fontes de dados usados nas figuras 3 e 4. Para construir a participação da

remuneração do setor produtivo na Figura 5, eu dividi a remuneração (na Tabela 1.13, linha 4 mais 11 das NIPA) pelo valor adicionado líquido, que é o valor adicionado bruto (na Tabela 1.3.5, linha 2 das NIPA) menos os custos históricos de depreciação dos ativos fixos (na tabela 6.6, linhas 2 e 5 menos linhas 8 e 9 da *Bureau of Economic Analysis's Fixed Asset*).

9 [N.Ed.] No original, está escrito “A luta continua” mesmo, razão pela qual a expressão está destacada em itálico (ou seja, o itálico sinaliza texto redigido em língua estrangeira pelo autor).

10 Entre 1984 e 2007, os benefícios de assistência (dinheiro direto de segurança social, *Medicaid*, tickets alimentação, retorno de impostos etc.) que recaem generalizadamente sobre os mais pobres da população, junto com o excesso dos benefícios do *Medicare* sobre as taxas [receitas] do *Medicare* foram em média igual a 100% dos benefícios sociais do governo que não foram financiados por estas taxas. (ver as Tabelas 3.6 e 3.12 das NIPA; renda assistencial de benefício é a soma das linhas 21-25 e da linha 31 na Tabela 3.12). Magdoff e Foster reconhecem (na sua nota de rodapé 21) que “a classe trabalhadora [...] pode incluir muitos destes que estão na assistência pública e que se aposentaram, junto com seus dependentes”. Mas a frase “muitos destes que estão na assistência pública” é um pouco problemática. Quem são os outros receptores da assistência pública, a “classe subterrânea”?

11 É claro que a classe trabalhadora recebe uma pequena fração dos juros e dividendos, enquanto altos executivos recebem uma pequena fração da remuneração de empregados (um assunto que será discutido adiante). Seria muito difícil estimar o tamanho destas “pequenas frações”, e uma enorme quantidade de conjecturas seria envolvida. Parece razoável supor que elas mais ou menos compensam um ao outro, e que as tendências apresentadas na Figura 6 são aproximadamente corretas.

12 Os dados de renda vêm das NIPA, Tabela 2.1. A renda pessoal da classe trabalhadora é a linha 2 mais a diferença entre as linhas 17 e 25. A renda pessoal dos proprietários é a soma das linhas 9, 12, 14 e 5. O produto interno líquido é relatado nas NIPA, Tabela 1.7.5.

13 Isto não implica, porém, que a acumulação de capital (ou seja, o investimento líquido em produção) caiu como parcela do lucro da empresa. Em vez disso, o aumento

do endividamento das empresas permitiu-lhes pagar mais dinheiro em juros e dividendos, sem reduzir o investimento líquido em percentagem do lucro. Veja Kliman e Williams (2012).

14 As estimativas da CES para todos os trabalhadores não agrícolas do setor privado e do setor P&NS são relatados na CES Tabelas B-3 e B-8, respectivamente. Os salários NIPA e os salários dos trabalhadores do setor privado são relatados nas NIPA Tabela 1.12, linha 5.

15 Um artigo no prelo de Simon Mohun (no prelo) argumenta que é razoável alocar toda a discrepância para os salários totais dos empregados de gerência e supervisão. No entanto, isto é completamente fora de propósito, como eu mostro no Apêndice 2. [N.Ed.] Ver versão *online* indicada na Nota 1.

16. [N.Ed.] O Apêndice 2 está disponível na versão *online* indicada na Nota 1.

17 Todas as outras referências a dados OES neste artigo dizem respeito ao conjunto de dados completos, que incluem os salários dos funcionários do governo. No conjunto de dados completo foi também o caso de que 9,2% dos empregados estavam em ocupações de gestão ou supervisores/gerentes mais baixos. Os números de emprego da CES para todos os trabalhadores do setor privado e trabalhadores P&NS são relatados na CES, Tabelas B-1 e B-6, respectivamente.

18 Não me refiro aqui aos “profissionais de alto nível, tais como médicos, advogados e contadores”, que Magdoff e Foster não consideram da classe trabalhadora, porque a maioria desses funcionários parecem ser trabalhadores P&NS. De acordo com o Capítulo 2 do *Manual de métodos do Bureau of Labor Statistics Manual* (www.bls.gov/opub/hom/homch2.htm), os funcionários não supervisores “incluem todos os indivíduos em indústrias, prestadoras de serviços privados que não estão acima do nível de trabalho de supervisão. Este grupo inclui pessoas físicas, tais como escritório e trabalhadores de escritórios, reparadores, vendedores, operadores, motoristas, *médicos, advogados, contadores* [...]”. (grifo nosso)

19 Por esta razão o *Bureau of Labor Statistics* planejou descontinuar a publicação dos dados de P&NS; o *Bureau* decidiu posteriormente manter a série, mas também publicar

a medida alternativa a ela que considera todos os trabalhadores do setor privado.

20 [N.T.] CEO é a sigla de *chief executive officer*, ou seja, o executivo que ocupa a mais alta posição na hierarquia da empresa.

21 Havia aproximadamente 600 mil empregados 10% do topo, aproximadamente o dobro do número de chefes executivos.

22 Um estudo realizado pelo *Congressional Budget Office* (2009, Tabela 1) indica que, em 2007, uma pessoa com renda anual de pelo menos 2,4 vezes o salário mediano estava entre os 10% do topo. Combinando isso com ganhos diferenciais, em 2005, entre os 1%, 5% e 10% do topo, calculado usando dados da Tabela 3 do mesmo estudo, eu estimo que um lucro necessário de pelo menos 3,2 vezes ou 6,7 vezes para formar o salário mediano dos 5% ou 1% do topo, respectivamente. Vale ressaltar que os dados da OES de 2007 indicam também que 2,4 foi o múltiplo médio de salários necessários para inclusão nos 10% do topo. O conjunto de dados da OES indica ainda que US\$ 171.680,00 foi 5,5 vezes o salário médio anual em 2007. Considerando que 5,5 é cerca de dois terços do caminho entre os 5% e 1% do topo mais altos a partir do estudo do *Congressional Budget Office*, isto sugere que os ganhos de US\$ 171.680,00 provavelmente colocam a pessoa nos 2% ou 3% mais altos de todos os assalariados.

23 A parcela do total de salários recebidos pelo topo 10% dos funcionários de gestão é o seu múltiplo médio de taxa de salário (na primeira linha da tabela) vezes a sua percentagem do emprego total. A tabela assume que sua quota de emprego total era uma constante 0,45%. Para calcular sua quota de produção total, eu multipliquei sua parte dos salários em 61%, o valor médio de remuneração de empregados em percentagem do valor acrescentado líquido no setor total corporativo dos EUA entre 1970 e 2007 (ver Figura 5).

A INSUSTENTÁVEL LEVEZA DO TER: CRÉDITO E CONSUMISMO NO BRASIL

HUGO CHAVES B. FERREIRA
JOÃO POLICAPORPO R. LIMA

A INSUSTENTÁVEL LEVEZA DO TER: CRÉDITO E CONSUMISMO NO BRASIL

Resumo

O contexto brasileiro pós-abertura comercial demonstra uma preocupante “falência” individual, fruto do descontrole de muitos indivíduos ao acompanharem o padrão de consumo das elites. Não bastasse a cultura do consumo mimético aos moldes dos países centrais, há que se considerar que a persistência capitalista pelo consumismo gera externalidades positivas e negativas: positivas porque a pessoa se sentirá realizada por fazer parte do “seleto” rol de pessoas diferenciadas das demais; negativas por gerar um sentimento de impotência pela não aquisição do desejo ou por resultar em situações delicadas de comprometimento financeiro. No sentido de lidar com essa impotência, o capital financeirizado cria constantemente estímulos para a obtenção de crédito ao consumo. No entanto, este crédito está camuflado em taxas de juros muitas vezes exorbitantes, raramente percebidas pelo consumidor de baixa renda. Com isso, as instituições financeiras incitam ao endividamento, o qual acaba se tornando um ciclo vicioso, haja vista que pode ser pago com um novo empréstimo. Essa lógica circular cria um mercado altamente rentável às instituições financeiras, as quais se dedicam a explorar cada vez mais o limite do endividamento da população. Define-se assim o foco principal deste artigo: a outra face do consumo implícita e inconsequentemente induzido a populações pobres a partir da recriação de seus estilos de vida em função

HUGO CHAVES B. FERREIRA

Mestre em Economia pelo
PIMES/UFPE.

JOÃO POLICARPO R. LIMA

Ph. D. Professor do Depto de
Economia/PIMES da UFPE e
pesquisador do CNPq.

do sentimento de *status* e de equiparação aos hábitos de consumo típicos das classes de renda mais elevada.

Palavras-chave: Consumismo; endividamento; financeirização.

Classificação JEL: G29.

I. Introdução

O que escolher, então? O peso ou a leveza?

(Milan Kundera)

Uma obra-prima da literatura universal serviu de motivação para balizar o tema e o conteúdo deste trabalho. *A insustentável leveza do ser*, do escritor tcheco Milan Kundera, dedica-se a revelar como as pessoas encaram a problemática da liberdade frente a questões existencialistas.

A dúvida posta pelo escritor é sobre o significado das relações amorosas, pois

o mais pesado dos fardos nos esmaga, verga-nos, comprime-nos contra o chão. Na poesia amorosa de todos os séculos, porém, a mulher deseja receber o fardo do corpo masculino. O mais pesado dos fardos é, portanto, ao mesmo tempo a imagem da realização vital mais intensa.

[Continua sua introdução dizendo que,] em compensação, a ausência total de fardo leva o ser humano a se tornar mais leve do que o ar, leva-o a voar, a se distanciar da terra, do ser terrestre, a

se tornar semirreal, e leva seus movimentos a ser tão livres como insignificantes. (Kundera, 1999, p.11)

Kundera explora a ideia de que o “ser”, ou seja, a vida em essência de cada pessoa está impregnada de uma “leveza insustentável”. Dessa forma, a vida parece ser insignificante e, por consequência, as decisões também não importam, não prendem as pessoas a nada, logo são leves porque não pesam, não representam um peso para o ser. No entanto, a aparente insignificância das decisões e das atitudes do ser é insustentável, no sentido de ser insuportável, ou ainda, não tolerável. Daí a ideia de insustentável leveza do ser, ou seja, não é possível não dar importância às decisões e às atitudes tomadas ao longo da vida.

Para explicar esse contraditório entre peso e leveza, Kundera se reporta ao filósofo pré-socrático Parmênides quando explicara sobre o fato de que o universo está dividido em pares de contrários, tais como quente/frio, grosso/fino, ser/não-ser e, também, leve/pesado. Se tudo possui seu imediato oposto, existe, portanto, um polo positivo e um negativo, mas, no caso da discussão sobre leveza e peso, qual dos dois é o polo positivo? O grego afirmou que o peso é negativo, o tcheco deixou a interrogação de que “a contradição peso/leve é a mais misteriosa e ambígua de todas as contradições”. (ibidem, p.11)

Essa mesma ambiguidade entre peso e leveza foi aqui adaptada para o lado econômico de modo a investigar se, de fato, o consumo elevado, em relação aos ganhos, das classes de baixa renda deve ser encarado como algo leve, simples e essencial para alcançar a felicidade material, supondo esse ser o lado positivo pregado pelo capitalismo e seu modelo neoliberal, ou pesado no sentido de que comprime o orçamento, a renda, o bem-estar das pessoas e, consequentemente, contribui para manter a desigualdade.

Assim sendo, a adaptação do tema da obra-prima de Milan Kundera parece adequar-se sobremaneira à realidade vivenciada no Brasil, sendo bastante atual discutir os rumos da sociedade de consumo no país pós-abertura comercial, bem como suas externalidades¹ para o bem-estar das pessoas. A ideia de que consumir é algo natural, “leve” e essencial parece sacrificar a real soberania e o domínio das pessoas em virtude da propaganda, da força da mídia e das inúmeras facilidades oferecidas pelo mercado.

Daí a argumentação sobre a *insustentável leveza do ter*, ou seja, de que é impossível não dar importância ao consumo exacerbado nas sociedades capitalistas, pois não se sustenta a hipótese de que o consumismo,² ou o ter, é algo simples, natural, leve e sem importância quanto a seus efeitos para o bem-estar, ainda que proporcionem satisfação e mascarem a utilidade dos bens. Do contrário, existe sim um peso,

negativo como afirmava Parmênides, ainda que este não se referisse a aspectos econômicos, e um comprometimento do bem-estar financeiro das pessoas para com suas atitudes consumistas.

A situação vivida pelo Brasil pós-abertura comercial poderia ser classificada como uma espécie de intensificação dos padrões de consumo herdados e adaptados dos países desenvolvidos, a partir do momento em que o mercado possibilitou – entenda-se criou – mecanismos para as classes de baixa renda terem acesso a bens de consumo típicos das classes altas. O contexto brasileiro pós-abertura comercial demonstra uma preocupante “falência” individual, fruto do descontrole de muitos indivíduos ao acompanharem o padrão de consumo das elites e, inevitavelmente, sentirem-se mais importantes e superiores do que os outros integrantes de uma mesma classe.

Não bastasse a cultura do consumo mimético aos moldes dos países centrais, há que se considerar que o consumismo gera externalidades positivas e negativas: positivas porque a pessoa se sentirá realizada por fazer parte do “seleto” rol de pessoas diferenciadas das demais; negativas por gerar um sentimento de impotência pela não aquisição do desejo ou por resultar em situações delicadas de comprometimento financeiro (orçamentário).

No sentido de lidar com essa impotência, o capital financeirizado cria constantemente

estímulos para a obtenção de crédito ao consumo. No entanto, este crédito está camuflado em taxas de juros muitas vezes exorbitantes, raramente percebidas pelo consumidor de baixa renda em termos anualizados. Com isso, as instituições financeiras e as empresas que produzem os bens de consumo incitam ao endividamento, o qual acaba se tornando um ciclo vicioso, tendo em conta que pode ser pago com um novo empréstimo. Essa lógica circular cria um mercado altamente rentável às instituições financeiras, as quais se dedicam a explorar cada vez mais o limite do endividamento da população.

De fato, é importante deixar claro o foco principal deste artigo: mostrar o consumo não como o mais importante componente do Produto interno bruto (PIB) e *leitmotiv* do desenvolvimento econômico, mas sua outra face, a do consumismo, em que o consumo é implícita e inconsequentemente induzido a populações pobres, a partir da recriação de seus estilos de vida em função do sentimento de *status* e de equiparação aos hábitos de consumo típicos das classes de renda mais elevada, através do recurso ao endividamento. Ao fazer isso, pretende contribuir para mostrar a apropriação crescente de ganhos pelo capital financeiro num momento do capitalismo em que a financeirização afirma-se cada vez mais.³

2. Crítica à razão consumista

Para explicar e/ou justificar os atuais padrões de consum(ism)o no Brasil e, ao mesmo tempo, embasar uma crítica à razão econômica e consumista dominante, há uma vasta literatura, inclusive interdisciplinar. Com isso, pode-se construir uma lógica minimamente verossímil sobre os fundamentos econômicos e sociológicos que explicam o estímulo por parte da população de baixa renda ao buscar diferentes modalidades de crédito, acelerando os níveis de consumo, endividamento e inadimplência. Essa cesta conceitual serviu para compor o quadro teórico e para esboçar uma síntese que trate das implicações e/ou consequências decorrentes de uma suposta atitude consumista brasileira.

2.1. Visões do consumismo: Galbraith, Bourdieu e Furtado

No que tange ao consumismo, há na literatura argumentos de economistas e/ou sociólogos, por exemplo, John Kenneth Galbraith, Pierre Bourdieu e Celso Furtado.

Galbraith dedicou-se a analisar a chamada sociedade afluenta, a qual está pautada no consumismo como resultante de um desejo manufaturado e disfarçado sob a forma de bens adquiridos. Bourdieu, por sua vez, desafiou a validade de inúmeros conceitos e modelos normativos ao propor a “gênese social dos sistemas de preferências” como forma de justificar

a tendência de os indivíduos consumirem para se distinguirem socialmente. Por fim, mas não menos importante, Furtado foi um forte crítico do chamado “mito do desenvolvimento” e da adoção de padrões de consumo incompatíveis para a realidade brasileira. Alguns desses autores, considerados mais pertinentes ao tema, terão suas ideias sintetizadas a seguir.

2.2. Galbraith e a sociedade afluyente

John Kenneth Galbraith articula seus comentários em torno da criação de necessidades para o consumo. Em outras palavras, na medida em que uma sociedade torna-se mais afluyente, o mercado torna-se responsável pela criação de desejos de consumo mediante a abundância de propaganda e de publicidade, ou seja, “a produção apenas preenche um vazio que ela própria criou”. (Galbraith, 1974, p.58) Como resultado, o consumidor encantado pela variedade de bens e de condições de pagamento busca suporte financeiro, no sentido de que

a sociedade afluyente aumenta suas necessidades [...] conseguiu transferir o sentido de urgência em ir ao encontro das necessidades do consumidor antes sentidas num mundo em que mais produção significava mais alimentos para quem tinha fome, mais roupas para quem tinha frio e mais casas para quem não tinha onde morar, para um mundo em que o aumento da produção satisfaz a ânsia por automóveis mais elegantes, alimentos mais exóticos, roupas mais eróticas, diversões mais sofisticadas [...]. (ibidem, p.56)

Uma importante leitura da obra de Galbraith a respeito do crédito e do processo de endividamento afirma que

para aqueles que carecem de meios, é um passo curto entre o estímulo do desejo pela publicidade e a sua realização através do crédito. A relação entre emulação e endividamento é ainda mais direta: toda comunidade tem indivíduos que divergem enormemente quanto à sua capacidade de despender dinheiro e o exemplo dos que podem pagar produz um efeito imediato sobre aqueles que não podem; para acompanhar os primeiros, os últimos precisam se endividar. (Cohen, 2002, p.75)

Assim, a população de baixa renda, maior usuária dos mecanismos de crédito, seleciona adversamente inúmeras alternativas que levam ao endividamento, ciclicamente ao longo do tempo, comprometendo seus recursos financeiros e distorcendo suas ideias de bem-estar e felicidade.

2.3. Bourdieu e o consumismo como distinção social

Pierre Bourdieu chama a atenção para a correlação dos hábitos de consumo, ao que chamou de “gênese social dos sistemas de preferências”. Assim, Bourdieu contribuiu para uma crítica à ciência econômica ao introduzir uma nova forma de leitura da racionalidade do *homo oeconomicus*.

Em outras palavras, Bourdieu defende que, para entender as relações de consumo em

sociedade, seria necessário analisar o meio em que cada indivíduo fora criado e educado. É nesse ínterim que se renovam o conhecimento e a pesquisa acadêmica, fazendo interagir Economia e Sociologia, de modo a

abandonar a dicotomia do econômico e do não-econômico que proíbe apreender a ciência das práticas “econômicas” como caso particular de uma ciência capaz de tratar todas as práticas, inclusive aquelas que se reivindicam desinteressadas ou gratuitas, portanto libertadas da “economia” como práticas econômicas, orientadas para a maximização do lucro material ou simbólico. (Bourdieu, 1980, p.209)

A discussão sociológica de Bourdieu teve como foco principal o desafio de desvelar os mecanismos de reprodução social, os quais acabam por legitimar formas de dominação através da violência simbólica, as quais se expressam por meio dos gostos de classe e estilos de vida, gerando, portanto, a distinção social.⁴

2.4. Furtado e o padrão de consumo brasileiro

Celso Furtado, entre outras coisas, argumentava que as políticas governamentais no Brasil, apoiadas pela conjuntura econômica, possibilitaram um cenário favorável para fundar as bases da industrialização, ainda que tardia.

No entanto, a crítica furtadiana repousa na forma como inúmeras empresas estrangeiras adentraram o país com o objetivo de introduzir

um parque industrial em proporções menores, mas que possibilitasse replicar a capacidade instalada dos mercados desenvolvidos, ou seja,

na prática, essa miniaturização assume a forma de instalação no país em questão de uma série de subsidiárias de empresas dos países cêtricos, o que reforça a tendência para reprodução de padrões de consumo de sociedades de muito mais elevado nível de renda média. (Furtado, 1996, p.25)

Quando de sua crítica à adoção de padrões de consumo incompatíveis com a realidade brasileira, Furtado nitidamente denuncia o mimetismo do consumo aos moldes dos países desenvolvidos, no sentido de que

o dinamismo econômico no centro do sistema decorre do fluxo de novos produtos e da elevação dos salários reais que permite a expansão do consumo de massa. Em contraste, o capitalismo periférico engendra o mimetismo cultural e requer permanente concentração de renda a fim de que as minorias possam reproduzir as formas de consumo dos países cêtricos. (ibidem, p.45)

É imprescindível esclarecer, nos limites deste artigo, que as referências feitas por Furtado em relação ao consumo dizem respeito aos padrões adotados por países desenvolvidos e imitados pelos países subdesenvolvidos. No entanto, sugere que, mesmo dentro de um país como o Brasil, testemunha-se o consumo mimético em função de as classes mais pobres tentarem imitar os padrões das classes mais abastadas, haja vista o acesso a inúmeras alternativas de crédito.

2.5. Síntese e correlações das abordagens teóricas

Mais poderia ser dito, não fossem as limitações de espaço, com base na literatura econômica e/ou sociológica, sobre o consumismo, bem como sobre o papel do crédito e suas repercussões sobre as famílias de baixa renda. Para o escopo do presente trabalho, a breve revisão de literatura feita acima permite perceber os condicionantes do que é entendido por consumismo e suas vinculações miméticas e como o crédito induz as famílias de menores posses ao endividamento no afã de diferenciação.

Das diversas abordagens visitadas, percebe-se que os atuais padrões de consumo sugerem semelhanças:

- i. Na medida em que uma sociedade torna-se mais afluyente, o mercado torna-se responsável pela criação de desejos de consumo mediante a abundância de publicidade; (Galbraith, 1974)
- ii. A racionalidade dos consumidores é influenciada pelas condições e alternativas postas pelo mercado como forma de favorecer a oportunidade individual de crescimento, satisfação e distinção social; (Bourdieu, 2008)
- iii. “As forças que em nossa civilização engendram a difusão da racionalidade conduzem concomitantemente à destruição da capacidade criadora do homem, à sua desumanização” (Furtado, 1978, p.141). Dita desumanização

corresponde à irracionalidade do consumidor, que incorre em sucessíveis endividamentos sem discernir sobre as consequências de seus atos;

iv. A característica conservadora de preservar o *status quo* das classes dominantes aponta para um mecanismo culturalmente estabelecido de manutenção das desigualdades.

É, portanto, dentro da lógica de que o processo de acumulação capitalista desenvolve-se com o intuito de manter as desigualdades, mediante o estímulo ao crédito para consumo, que, por questões de imaturidade e irracionalidade, surge o endividamento da população de baixa renda. Isso não se limita ao fato de que as classes de baixa renda simplesmente imitam os padrões de consumo daquelas com os maiores rendimentos. Na verdade, o próprio sistema econômico encarrega-se de criar a distinção ou diferenciação social para que sempre haja a manutenção das desigualdades e o desejo de muitos em superá-las.

Assim, a população de baixa renda, maior usuária das políticas creditícias, seleciona adversamente inúmeras alternativas de financiamento, com as quais se endividará cumulativamente ao longo do tempo, comprometendo renda e deturpando as ideias de bem-estar e felicidade.

3. Mensurando o consumismo

3.1. Como identificar os indícios do consumismo brasileiro?

Para essa identificação, providenciou-se a consulta a bases de dados e informações primárias e secundárias:

- Dados referentes à concessão de crédito (Bacen; Ipea; INSS) por faixa de renda familiar, valor médio dos empréstimos e prazo para quitação, que, aliados a pesquisas qualitativas e quantitativas, sugeriram um cenário desfavorável sobre a finalidade do crédito, tanto de natureza pessoal quanto consignada;
- Os índices de inadimplência e endividamento e o volume das operações de crédito a pessoa física, que sugeriram que o discurso de estabilização e posterior redução da inadimplência não pode ser definido apenas por variáveis quantificáveis;⁵
- Dados relativos às consultas aos serviços USE-CHEQUE e SPC, que evidenciam a incitação ao consumo em datas comerciais, fato este intuído a partir dos índices de inadimplência do Serasa;
- As Pesquisas de Orçamento Familiar do IBGE serviram de referência para calcular o comprometimento de renda das classes mais baixas, bem como avaliar a evolução de seus padrões de consumo mediante análise comparativa entre rendimentos e despesas.

3.2. Afinal, quem compõe a chamada população de baixa renda?

De acordo com a nomenclatura adotada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), as classes de rendimento monetário e não-monetário mensal familiar são definidas periodicamente em termos de salários-mínimos. Este critério sugere uma divisão da população em grupamentos, conforme a Tabela 1. O salário-mínimo (SM) vigente na data referencial da pesquisa (janeiro de 2009) era de R\$ 415,00. Logo, a população de baixa renda é identificada como aquela pertencente às classes C, D e E. Apesar de não existir uma definição comum a respeito dos consumidores de baixa renda, diversos autores e institutos de pesquisa concordam com o Critério Brasil (Barki, 2005; Prahalad, 2001;), o qual foi levado em consideração como referencial quantitativo e metodológico para a leitura das Pesquisas de Orçamentos Familiares (POFs).

Com base nesta informação, as classes de baixa renda quando da análise dos dados seriam aquelas que auferiram rendimentos de até 03 salários-mínimos, o que resulta no limite superior de R\$ 1.245,00 (POF 2008-2009). Ainda que haja discrepâncias relativas à necessidade de deflacionar preços e calcular os salários reais, esse critério foi utilizado intuitivamente apenas para efeito de comparação entre as POFs. Desconsiderou-se, ainda, o fato de a classe C

Tabela 1. Critério de Classificação Econômica Brasil 2011

| Classe | Renda Média Familiar (Valor bruto em R\$) | Classe | Renda Média Familiar (Valor bruto em R\$) |
|--------|--|--------|--|
| A1 | 11.480,00 | C1 | 1.459,00 |
| A2 | 8.295,00 | C2 | 962,00 |
| B1 | 4.754,00 | D | 680,00 |
| B2 | 2.656,00 | E | 415,00 |

Fonte: Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP).

ser subdividida em C1 e C2. Assim, a título de padronizar os cálculos e facilitar a interpretação cruzada de duas fontes de dados com alto grau de reconhecimento público e privado, tomou-se a média das classes C1 e C2, segundo proposto pela Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa (ABEP), encontrando-se a renda bruta média familiar de R\$ 1.210,50, valor este muito próximo ao segundo estrato mais baixo do IBGE (de 02 a 03 salários-mínimos).⁶

4. A insustentável leveza do ter

Antes de explorar os dados que indicam a exacerbação de padrões que podem ser considerados como consumistas, vale observar que o fenômeno torna-se mais “pesado” para as famílias de menor poder aquisitivo em vista das desigualdades de renda historicamente constituídas no Brasil. Foge ao escopo deste trabalho explorá-las, mas cabe o devido registro.

Face à cultura do consumismo, já apontada por Furtado (1996) como impregnada no Brasil, intensificada desde o início da década de 1990,⁷ cada vez mais famílias de baixa renda buscaram aumentar seus padrões de consumo para satisfazer suas necessidades. Contam para tal com o auxílio de variados instrumentos de crédito. Segundo estudo realizado pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), é possível citar alternativas tais como crédito ao consumidor, cartões de crédito, cartões de lojas varejistas, crédito junto a fornecedores, dentre outros⁸ não diretamente relacionados ao sistema financeiro formal. (Nichter, 2002, p.7)

Além dessas, o estudo citado confirma também as novas estratégias encontradas pelo sistema financeiro para estimular o crescimento do mercado de crédito brasileiro, quais sejam: foco na classe de baixa renda; desenvolver produtos customizados às necessidades dos clientes; promover os produtos através de estratégias de marketing; explorar canais alternativos

de distribuição; construir uma estratégia sustentável de longo prazo. (ibidem, p.11)

As informações empíricas para indicar esse cenário foram divididas em três seções: a primeira dedicada a investigar a evolução do mercado de crédito brasileiro (4.1); a segunda, focada em examinar os graus de endividamento e inadimplência associados aos padrões de consumo da classe de baixa renda (4.2); e a terceira, como decorrência das duas primeiras, concebida para sugerir o peso resultante, ou as externalidades negativas do consumismo no Brasil (4.3).

4.1. O início da insustentável leveza do ter

É inegável que a economia brasileira vive nos últimos anos uma situação mais confortável em relação à estabilidade econômica, com maiores taxas de crescimento do PIB e menor nível de inflação (em relação aos anos 1980 e início dos anos 1990). Esse cenário estimulou a demanda e a oferta de crédito a partir do Plano Real.

O mercado de crédito ao final de 2012 representou 53,48% do PIB brasileiro. O Brasil movimentou em 2012 R\$ 2,36 trilhões em créditos, sendo R\$ 724 bilhões (30,68%) destinados apenas a pessoas físicas. Importante observar que o cenário imediatamente posterior à chegada do presidente Lula ao poder em 2003 registrou aumentos no crédito para pessoas físicas na ordem de 24,20%, 42,40% e 46,11%, respectivamente, nos três primeiros anos de seu mandato, segundo a Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN).

De fato, a última década ficou marcada por um cenário de alto crescimento do crédito no Brasil, especialmente a partir da regulamentação da modalidade consignada em 2003 e de sua efetiva oferta ao mercado em meados de 2004. Supõe-se que o aumento desproporcional em relação aos anos anteriores seja decorrência de um duplo caráter estimulante desse tipo de crédito. Por parte das instituições financeiras, essa modalidade apresenta maior segurança contra a inadimplência, pois a devolução do saldo é feita diretamente através do débito em folha de pagamento. De outra parte, os tomadores de crédito consignado têm à disposição um mecanismo que oferece os menores juros do mercado.

Além disso, aposentados e pensionistas também puderam obter acesso a este mecanismo através de suas contas bancárias vinculadas ao INSS. Segundo os últimos dados relativos ao ano de 2011, os beneficiários do INSS que recebem até três salários mínimos responderam por mais de 70% do consignado com empréstimo médio ponderado de R\$ 2.731,79. Do total de contratos, pessoas que recebem apenas um salário mínimo representaram 57,57%, solicitando empréstimo médio de R\$ 1.212,63. No que tange ao pagamento, quase 90% dos contratos são parcelados entre 49 e 60 meses. Em novembro de 2012, em se considerando o total de operações de empréstimo pessoal e cartão de crédito, 384.952 operações foram efetuadas por pessoas com renda de até um salário mínimo.

Esses aposentados e pensionistas responderam por R\$ 1,05 bilhão em operações, contratando, em média, R\$ 2.731,80 em empréstimo pessoal. (INSS)

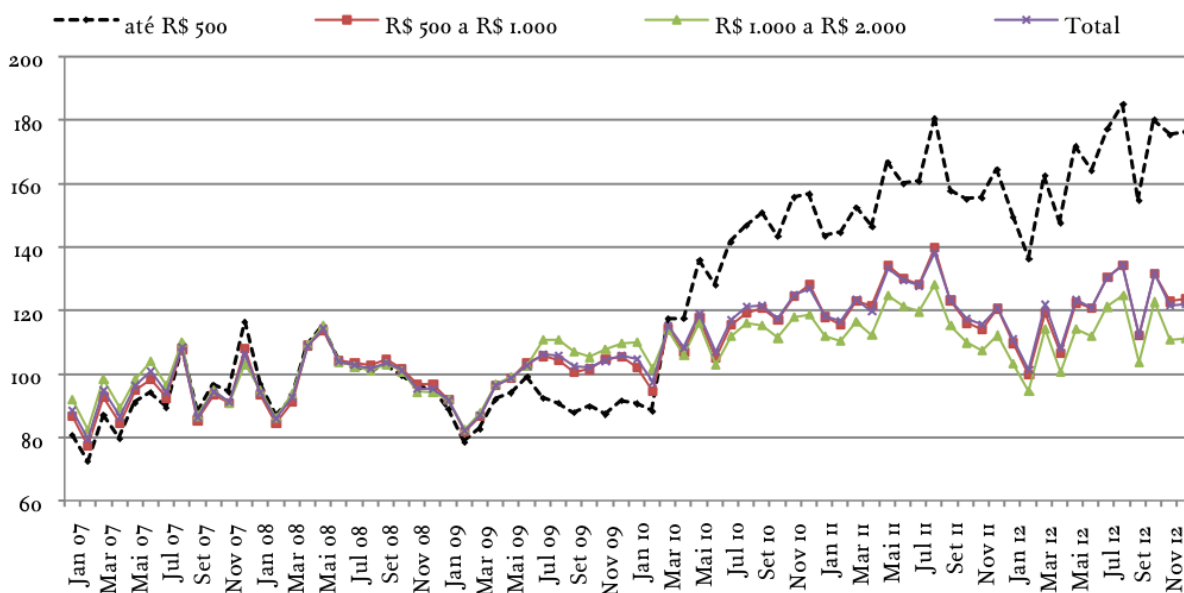
4.1.1. Comportamento do Indicador de Demanda por Crédito

Essa variável, segundo os dados da Serasa Experian, apresenta flutuações, ao lado de uma tendência crescente, particularmente para as faixas de renda mais baixas (Gráfico 01). Entretanto, o comportamento que mais chama a atenção diz respeito ao início do segundo semestre de 2009. De julho de 2009 a janeiro de 2010, os consumidores com renda de até R\$ 500,00 demandaram uma quantidade menor de

crédito, tanto que a curva se desloca dos outros grupos. Porém, a partir de abril de 2010, a demanda cresceu muito a ponto de ultrapassar o comportamento geral das outras faixas e aumentar cerca de 80% em apenas um ano e meio.

Por seu turno, o ano de 2012 revelou índice médio de 165,00 na demanda por crédito da população que ganha até R\$ 500,00, e média de 177,2 no último trimestre (época em que começam as compras de final de ano), conforme observado no grande descolamento dessa curva em relação às demais; ao passo que a média de todas as outras faixas de renda, em conjunto, revelou média de “apenas” 121,2. Estes dados significam uma diferença de 36% na demanda por crédito da faixa de consumidores de menor renda.¹⁰

Gráfico 01. Indicador Serasa Experian da Demanda do Consumidor por Crédito



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Serasa Experian.

4.1.2. Comportamento do Indicador de Qualidade do Crédito

Outro indicador a ser observado é a qualidade do crédito, o qual demonstra que o consumidor está reduzindo suas expectativas (Gráfico 02).

Por se tratar de um indicador criado recentemente, os dados disponíveis estão limitados ao período de 2007 a 2012 (apenas o primeiro trimestre). Importante salientar que as três faixas de rendimento consideradas neste indicador representam 87% da população mapeada pelo Serasa mensalmente.

Segundo os analistas da Serasa Experian, a qualidade de crédito começou a apresentar uma tendência de queda

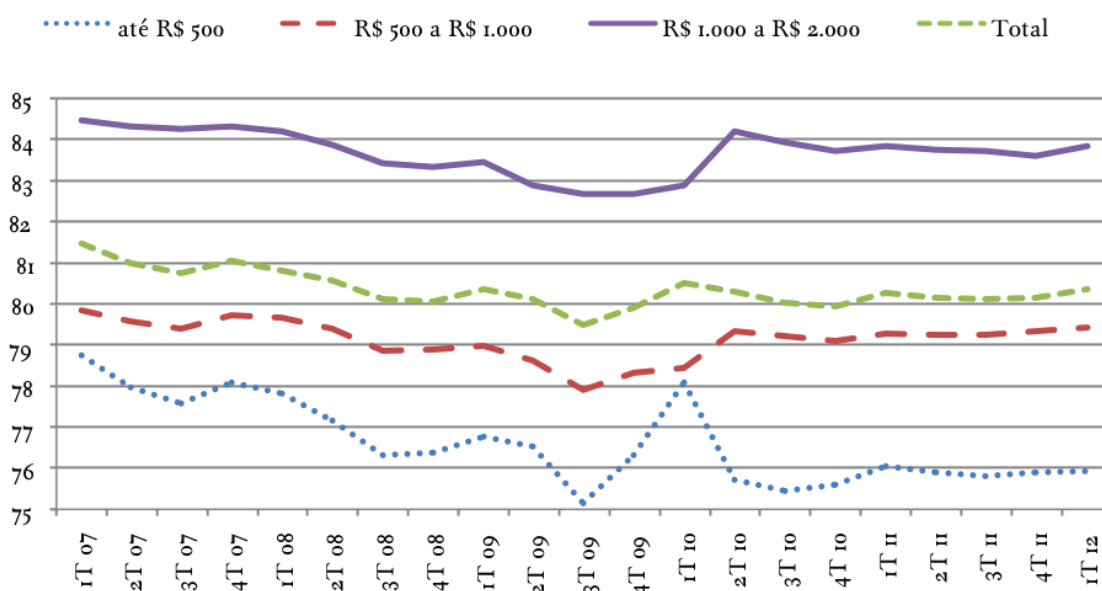
em função do rápido aumento do endividamento de parte dos consumidores mais ativos no crédito, verificado a partir de 2007, agravado pelas medidas de aperto monetário (elevação do IOF e da taxa básica de juros) executado em grande parte de 2008. (Serasa Experian, 2009)

Note-se que os indivíduos com renda mensal de até R\$500,00 registram o pior índice (75,9) em 2011 e 2012 e com recuperação pouco significativa. Este fato revela maior endividamento de risco ou maior propensão a endividar-se. Em outras palavras, quanto menor o indicador, maior será o risco de inadimplência.

4.2.1. Hábitos de consumo da classe de baixa renda

Outra maneira de perceber o consumismo é o exame das Pesquisas de Orçamentos Familiares

Gráfico 02. Indicador Serasa Experian de Qualidade do Crédito



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Serasa Experian.

(IBGE), que servem de base para demonstrar a evolução e as mudanças ocorridas na estrutura de rendimentos e despesas das famílias. Apesar de focar os grandes centros urbanos brasileiros, é possível esboçar como o consumo foi priorizado por cada classe de renda familiar e, portanto, analisar os hábitos da baixa renda.

As tabelas a seguir compararam a distribuição percentual da despesa média mensal familiar por classe de rendimento nas quatro POFs em questão. As despesas correntes são subdivididas em despesas de consumo, outras despesas correntes, aumento do ativo e diminuição do passivo. Por sua vez, as despesas de consumo compreendem os gastos com alimentação; habitação; vestuário; transporte; higiene e cuidados pessoais; assistência à saúde; educação; recreação e cultura; fumo; serviços pessoais; e despesas diversas.

Tendo em conta os propósitos desta investigação, enfatizam-se aqui as interpretações acerca das despesas com habitação e com diminuição do passivo, uma vez que se entende que estejam correlacionadas aos padrões de consumo exacerbado, diante dos ganhos, da população de baixa renda.

a) Despesas com habitação

No que concerne à habitação, percebe-se que os gastos praticamente dobraram, passando de 19,74% para 37,20% na classe que recebia até 2 SMs; de 19,57% para 36,50% nas famílias que

receberam de 2 a 3 SMs; e de 19,12% para 33,30% na classe com rendimentos de 3 a 5 SMs.

O item que mais impactou as despesas da baixa renda foi o aluguel, o qual respondeu em 2003 e 2009 por quase metade dos gastos. Em segundo lugar, os dispêndios com “serviços e taxas”, apesar de terem sofrido pouca alteração entre 1996 e 2009, aumentaram drasticamente em relação ao percentual registrado antes do início da década de 1990. Este item refere-se aos serviços públicos e privados oferecidos à população, tais como energia elétrica, telefones, gás, água e esgoto e outros.¹¹ Salienta-se que apenas as duas POFs mais recentes segmentaram esses gastos, não necessariamente prejudicando sua leitura. Intuitivamente, seria plausível aceitar que grande parte dos gastos com “serviços e taxas” esteja relacionada de forma crescente à aquisição de eletrodomésticos.¹²

Explica-se: na medida em que cresce a aquisição de aparelhos domésticos, naturalmente aumentam os dispêndios com energia, gás, água e telefone fixo. Portanto,

alguns serviços públicos e privados utilizados pela população, considerados como essenciais, dada a localidade do domicílio, podem significativamente não somente aumentar o custo de vida dos consumidores mais pobres, mas também reduzir sua qualidade de vida. (ibidem, p.23)

De acordo com pesquisa realizada pelo IPEA sobre a renda e a despesa familiar *per capita* no

Brasil segundo a POF 2002-2003, aqueles que receberam até 2,5 SMs e entre 2,5 e 5 SMs despenderam respectivamente 10,96% e 9,70% da renda em aparelhos domésticos, as maiores porcentagens dentre todas as classes analisadas.

O que chamou a atenção dos pesquisadores foi o fato de esses gastos aproximarem-se daqueles com energia (12,71% e 12,54%) e gás (12,58% e 9,32%). (Almeida & Freitas, 2006) Acrescenta-se a essa interpretação as despesas com água e esgoto (5,96% e 5,25%), haja vista que também

sejam necessárias para a utilização de aparelhos domésticos, tais como máquinas de lavar roupa e pratos.

Isso significou gastos *per capita* na ordem de 36,32% (até 2,5 SMs) e de 35,65% (entre 2,5 e 5 SMs) apenas com os serviços públicos e privados em habitação. Percebe-se ainda que os gastos das famílias na classe de menor renda com o item “outras despesas” foi significativamente superior (3,75%) às das outras classes. (ibidem, 2006)

Tabela 02. Distribuição % das despesas mensais familiares com habitação

| | Até 2 SMs | | | | 2 a 3 SMs | | | | 3 a 5 SMs | | | |
|------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|
| | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 |
| Despesa total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Despesas correntes | 93,94 | 95,05 | 97,15 | 96,90 | 95,78 | 92,90 | 97,09 | 96,40 | 93,30 | 91,56 | 96,16 | 95,00 |
| Despesas de consumo | 91,21 | 93,07 | 94,60 | 93,90 | 92,04 | 89,95 | 93,35 | 92,00 | 88,44 | 87,58 | 91,62 | 88,70 |
| Habitação | 19,74 | 25,64 | 37,15 | 37,20 | 19,57 | 23,72 | 36,77 | 36,50 | 19,12 | 24,18 | 35,88 | 33,30 |
| Aluguel | 4,25 | 5,48 | 17,27 | 17,50 | 4,37 | 5,14 | 17,71 | 17,60 | 4,14 | 5,79 | 17,61 | 15,60 |
| Serviços e taxas | 5,48 | 9,15 | 8,93 | 8,90 | 4,72 | 8,59 | 8,90 | 9,10 | 4,63 | 8,28 | 9,10 | 8,60 |
| Energia elétrica | n/d | n/d | 3,02 | 3,50 | n/d | n/d | 3,02 | 3,40 | n/d | n/d | 3,13 | 3,10 |
| Telefone fixo | n/d | n/d | 0,91 | 0,70 | n/d | n/d | 1,41 | 1,20 | n/d | n/d | 1,90 | 1,50 |
| Telefone celular | n/d | n/d | 0,16 | 0,80 | n/d | n/d | 0,20 | 0,90 | n/d | n/d | 0,35 | 1,00 |
| Gás doméstico | n/d | n/d | 3,18 | 2,10 | n/d | n/d | 2,72 | 1,70 | n/d | n/d | 2,20 | 1,20 |
| Água e esgoto | n/d | n/d | 1,46 | 1,60 | n/d | n/d | 1,41 | 1,50 | n/d | n/d | 1,27 | 1,30 |
| Outros | n/d | n/d | 0,20 | 0,10 | n/d | n/d | 0,15 | 0,10 | n/d | n/d | 0,26 | 0,20 |
| Manutenção do lar | 2,16 | 2,82 | 4,18 | 3,50 | 1,88 | 2,24 | 3,27 | 3,20 | 1,55 | 1,73 | 2,92 | 3,10 |
| Artigos de limpeza | 1,55 | 1,14 | 1,25 | 1,10 | 1,37 | 1,13 | 1,21 | 0,90 | 1,21 | 1,08 | 0,99 | 0,80 |
| Mobiliários e artigos do lar | 2,69 | 1,95 | 2,55 | 2,50 | 3,07 | 2,26 | 2,62 | 2,20 | 3,18 | 2,73 | 2,49 | 2,00 |
| Eletrodomésticos | 1,82 | 4,54 | 2,62 | 3,20 | 2,60 | 3,73 | 2,69 | 2,90 | 2,97 | 3,91 | 2,38 | 2,60 |
| Consertos de artigos do lar | 1,77 | 0,56 | 0,35 | 0,30 | 1,57 | 0,62 | 0,37 | 0,30 | 1,45 | 0,65 | 0,38 | 0,30 |

| | Até 2 SMs | | | | 2 a 3 SMs | | | | 3 a 5 SMs | | | |
|-----------------------|-----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|-------|
| | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 |
| Despesa total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Despesas correntes | 93,94 | 95,05 | 97,15 | 96,90 | 95,78 | 92,90 | 97,09 | 96,40 | 93,30 | 91,56 | 96,16 | 95,00 |
| Diminuição do passivo | 0,24 | 0,48 | 0,62 | 0,90 | 0,53 | 0,95 | 0,72 | 1,30 | 0,59 | 0,84 | 1,05 | 1,80 |
| Empréstimo e carnê | 0,07 | 0,07 | 0,39 | 0,70 | 0,15 | 0,13 | 0,35 | 1,00 | 0,23 | 0,09 | 0,43 | 1,20 |
| Prestação de imóvel | 0,17 | 0,41 | 0,23 | 0,20 | 0,38 | 0,82 | 0,37 | 0,30 | 0,36 | 0,75 | 0,62 | 0,50 |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

Tabela 03. Distribuição das despesas *per capita* (monetária e não-monetária) com habitação por classes de renda e no Brasil em 2002 e 2003

| Itens | (0–2,5)SM | (2,5–5)SM | (5–10)SM | (10–25)SM | (25–mais)SM | BRASIL |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Água e esgoto | 5,96 | 5,25 | 4,12 | 2,96 | 1,36 | 3,25 |
| energia | 12,71 | 12,54 | 11,14 | 9,29 | 5,48 | 9,22 |
| Gás | 12,58 | 9,32 | 5,74 | 3,18 | 1,46 | 4,69 |
| Telefone fixo | 5,07 | 8,54 | 10,81 | 10,54 | 6,82 | 8,84 |
| Outras despesas | 3,75 | 1,48 | 0,80 | 1,60 | 2,23 | 1,74 |
| Outros serviços de habitação ou públicos | 3,45 | 9,98 | 11,85 | 13,63 | 30,02 | 16,98 |
| Manutenção do lar (pequenos consertos) | 10,42 | 8,97 | 8,15 | 6,25 | 6,37 | 7,35 |
| Construção (mão-de-obra e material) | 6,12 | 7,50 | 9,90 | 9,57 | 6,48 | 8,19 |
| Manutenção e consertos (eletrodomésticos + móveis) | 1,46 | 1,58 | 1,33 | 1,38 | 1,00 | 1,28 |
| Aluguel de eletrodomésticos ou móveis | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |
| Aluguel, condomínio e impostos da propriedade | 17,74 | 15,64 | 16,40 | 20,20 | 18,63 | 18,11 |
| Aquisição de aparelhos – uso doméstico | 10,96 | 9,70 | 9,07 | 7,87 | 4,76 | 7,66 |
| Aquisição de outros aparelhos | 0,74 | 0,90 | 1,13 | 1,05 | 0,89 | 0,98 |
| Aquisição de móveis | 6,91 | 6,66 | 5,60 | 4,82 | 3,57 | 5,01 |
| Aquisição itens para o lar (decoração) | 0,42 | 0,44 | 0,47 | 0,54 | 0,65 | 0,54 |
| Serviços domésticos terceirizados | 1,71 | 1,61 | 3,48 | 7,12 | 10,27 | 6,16 |
| Total | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

Intui-se daí que a população de baixa renda não consegue visualizar de maneira racional as consequências de seus hábitos de consumo, correndo o risco de elevar demasiadamente as contas mensais fixas e essenciais para suas famílias, fato que pode ser entendido a partir das considerações de Galbraith e Furtado citadas anteriormente.

b) Despesas com diminuição do passivo¹³

Outra mudança significativa na estrutura de consumo das famílias diz respeito ao desembolso relativo à diminuição do passivo, o qual é subdividido em “empréstimo e carnê” e “prestação de imóvel”. Observaram-se dois comportamentos distintos a serem interpretados: o

primeiro refere-se ao período entre 1988 e 1996, o segundo, em relação aos resultados de 2003 e 2009, associado a uma aparente exacerbação dos hábitos de consumo das famílias.

No que tange ao primeiro período, a diminuição do passivo dobrou nas classes com rendimento de até 2 SMs devido às despesas com “prestação de imóvel”, as quais passaram de modestos 0,17% (1988) para 0,41% (1996), ao passo que os dispêndios com “empréstimo e carnê” permaneceram inalterados. Situação semelhante foi verificada para as classes com rendimento entre 2 e 3 SMs.

Entretanto, o segundo período registra mudanças de comportamento no padrão de consumo

Tabela 04. Distribuição percentual das despesas mensais familiares com diminuição do passivo

| | Até 2SMs | | | | > 2 a 3 SMs | | | | > 3 a 5 SMs | | | |
|-----------------------|----------|-------|-------|-------|-------------|-------|-------|-------|-------------|-------|-------|-------|
| | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 | 1988 | 1996 | 2003 | 2009 |
| Despesas total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Despesas correntes | 93,94 | 95,05 | 97,15 | 96,90 | 95,78 | 92,90 | 97,09 | 96,40 | 93,30 | 91,56 | 96,16 | 95,00 |
| Diminuição do passivo | 0,24 | 0,48 | 0,62 | 0,90 | 0,53 | 0,95 | 0,72 | 1,30 | 0,59 | 0,84 | 1,05 | 1,80 |
| Empréstimo e carnê | 0,07 | 0,07 | 0,39 | 0,70 | 0,15 | 0,13 | 0,35 | 1,00 | 0,23 | 0,09 | 0,43 | 1,20 |
| Prestação de imóvel | 0,17 | 0,41 | 0,23 | 0,20 | 0,38 | 0,82 | 0,37 | 0,30 | 0,36 | 0,75 | 0,62 | 0,50 |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

das famílias em relação à diminuição do passivo que servem, no mínimo, de alerta.

As despesas com empréstimos pessoais e carnê de mercadorias, as quais passaram praticamente 10 anos inalteradas nos dois estratos mais baixos da população, diminuíram de forma irrisória para o segundo estrato e significativa para o terceiro, mas aumentaram drasticamente nas mensurações feitas em 2003 e 2009.

Em 2003, para as famílias com rendimento de até 2 SMs, essas despesas saltaram de 0,07% para 0,39%, o que corresponde a um aumento de 457%. No estrato de 2 a 3 SMs, o aumento foi de 169%, ao passo que na terceira classe de rendimento a elevação equivaleu a 378%.

Por seu turno, o ano de 2009 manteve as elevações dessas despesas em relação à pesquisa anterior com variações na ordem de 80% para as famílias com rendimento de até 2 SMs;

186% no estrato de 2 a 3 SMs; e 179% para o terceiro estrato.

4.2.2. Endividamento e inadimplência

O cenário brasileiro do endividamento e da inadimplência possui dois comportamentos distintos. Um relativo aos consumidores desorganizados que acumularam dívidas por causa dos maiores prazos para quitação dos empréstimos; outro, em referência aos consumidores que associaram maior prazo à queda da taxa de juros. Este último comportamento é apontado como um dos responsáveis pelo aumento da demanda por crédito consignado. (Serasa Experian, 2013)

A Serasa divulga mensalmente dados relativos ao seu Indicador de Inadimplência do Consumidor, uma espécie de termômetro para que o mercado possa sentir as ações dos consumidores frente às alternativas creditícias disponibilizadas. Dito indicador é subdividido em

categorias, dentre elas o PEFIN e o REFIN. O PEFIN refere-se ao fluxo mensal de anotações de dívidas em atraso junto às financeiras, cartões de crédito e empresas não financeiras. Por sua vez, o REFIN mede o fluxo mensal de anotações de dívidas em atraso junto aos bancos.

O gráfico deste indicador (Gráfico 04) está construído em base 100, ou seja, tomou-se a média das anotações ao longo de todo o ano de 2009 (área circulada) definindo-a como 100. A partir daí, qualquer variação registrada refere-se a uma comparação percentual em relação à média de 2009. Isto posto, ao analisar a série histórica de 1999 até 2012, duas realidades bem distintas são identificadas para cada variável.

PEFIN

De janeiro de 1999 a dezembro de 2008, ou seja, ao longo de exatos 10 anos, a média desta categoria de inadimplência foi de 91,6. Em se considerando que, na mensuração relativa a janeiro de 1999, o indicador marcou 75,6, percebe-se que as oscilações na inadimplência variaram algo em torno de 15%. A única exceção registrada foi em maio de 2006, quando o indicador alcançou um pico de 138,2. Após esse pico, o indicador corrigiu-se, voltando a oscilar num patamar mais baixo, apesar de já superior a 100.

O comportamento mais preocupante ocorre a partir de 2010, cuja média foi de 139,7. Segundo os economistas da Serasa Experian:

Os crescimentos nas variações da inadimplência do consumidor, em 2010, foram resultados do maior endividamento, evoluindo acima da expansão da renda pessoal; dos prazos mais longos de financiamento, que facilitou o acúmulo de dívidas e pelos estímulos ao consumo, como parte do combate aos efeitos da crise global, nos primeiros três meses do ano. Além disso, o aumento da inflação contribuiu para reduzir o poder aquisitivo, afetando a parte da renda destinada ao pagamento de dívidas. (Inadimplência..., 2011)

Para os otimistas, que acreditavam que o cenário não poderia ficar pior, a inadimplência dobrou em relação a 2009 na metade de 2011, atingindo pico de 201,8 no mês de julho e média de 189 pontos. Para a Serasa,

essa alta reflete o maior endividamento do consumidor, com o acúmulo de dívidas e o encarecimento do crédito, em decorrência da política monetária para controle da inflação. (Serasa Experian, 2011)

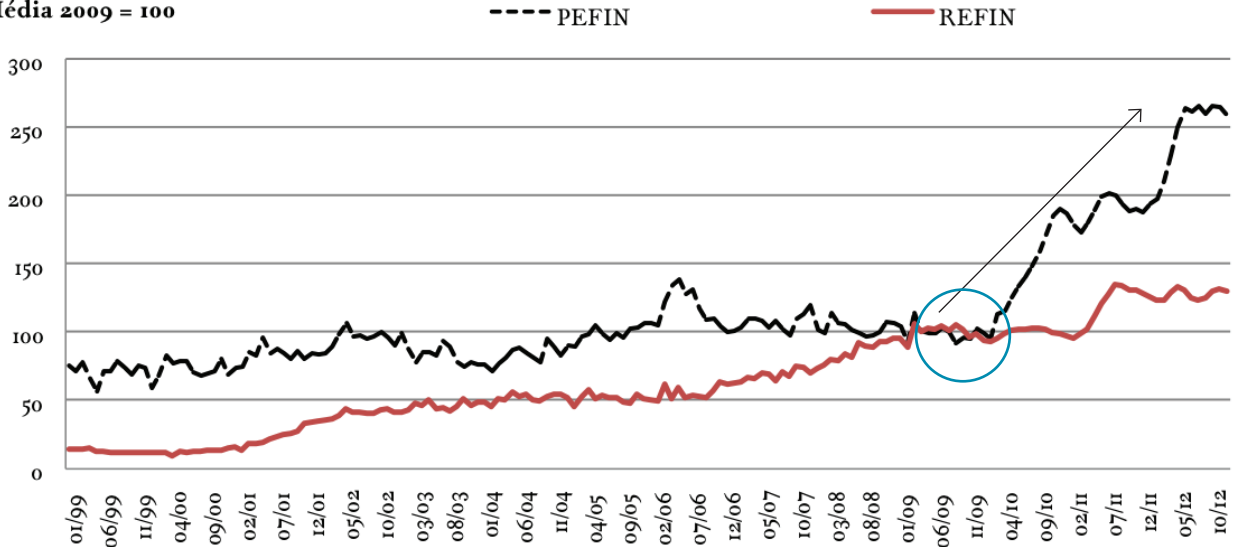
Entretanto, de acordo com a Serasa, “os recuos registrados nos primeiros meses do ano de 2011 dão sinais de que a inadimplência está perdendo o fôlego”. Três meses depois desses comentários, o recorde de julho é alcançado. Apesar das expectativas favoráveis, a média de 2012 foi de 243,5, com recorde histórico de 265,5 em outubro (Gráfico 03).

REFIN

De janeiro de 1999 a dezembro de 2008, a média desta categoria de inadimplência foi de 44,5, pouco menos da metade da base de referência 100 registrada em 2009 (Gráfico 04).

Gráfico 03. Fluxo mensal de anotações de dívidas em atraso, destaque 1

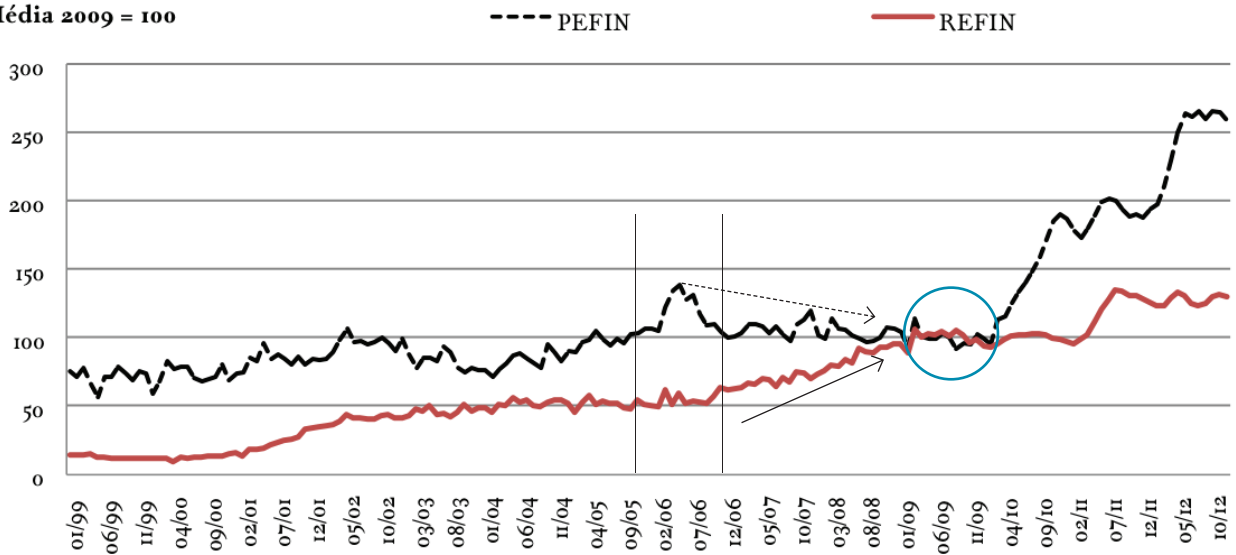
Média 2009 = 100



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Serasa Experian.

Gráfico 04. Fluxo mensal de anotações de dívidas em atraso, destaque 2

Média 2009 = 100



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Serasa Experian.

Uma análise que chama a atenção diz respeito ao ano de 2006. Explica-se: observando o gráfico 04, de 2003 a 2005, a inadimplência com os bancos oscilou numa média de 49,6 ao mês. Entretanto, ao isolar o ano de 2006 (período entre as linhas verticais no gráfico), percebe-se que nos últimos meses de queda do PEFIN, houve uma alta do REFIN.

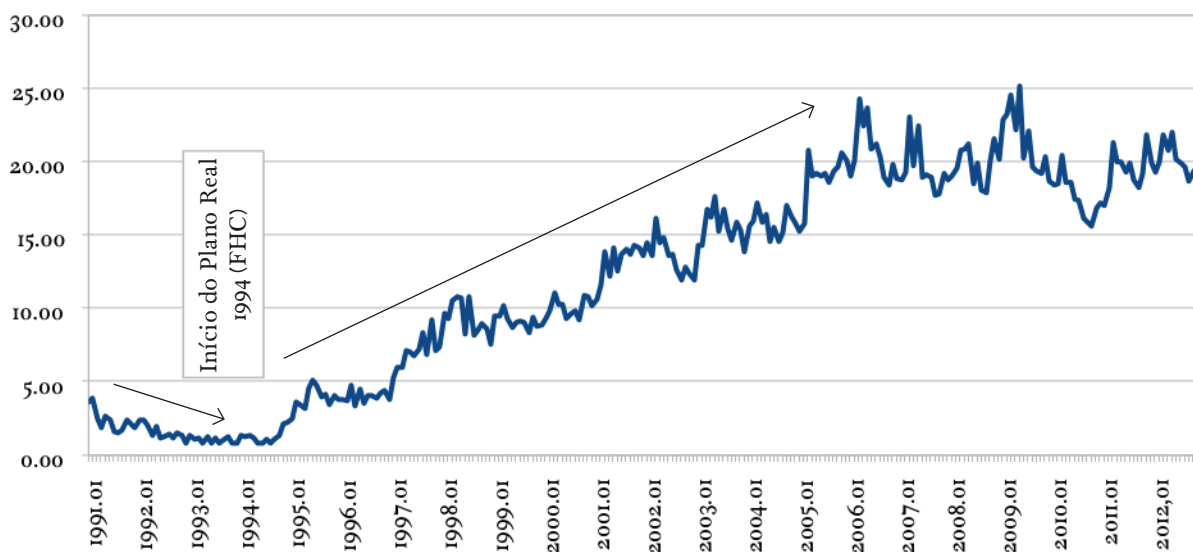
Daí por diante, em pouco menos de 03 anos, as dívidas em atraso com os bancos simplesmente dobraram (veja direção da seta cheia). Este fato pode estar relacionado com uma espécie de migração após o recorde registrado pelo PEFIN, haja vista que sua média após o pico ficou oscilando em patamar mais baixo e com tendência decrescente (veja direção da seta tracejada).

Ao longo do ano de 2010 não houve alteração da inadimplência com os bancos, mas, a partir de 2011, o cenário novamente mudou, registrando recorde histórico, em agosto, de 134,9 pontos, ou seja, em apenas 08 (oito) meses as dívidas em atraso com os bancos aumentaram 34,9%, mantendo-se nesse patamar ao longo de 2012. Cabe destacar ainda que, de acordo com a Serasa, o valor médio das dívidas bancárias foi de aproximadamente R\$ 1.310,31 em 2012. .

Cheques sem fundo

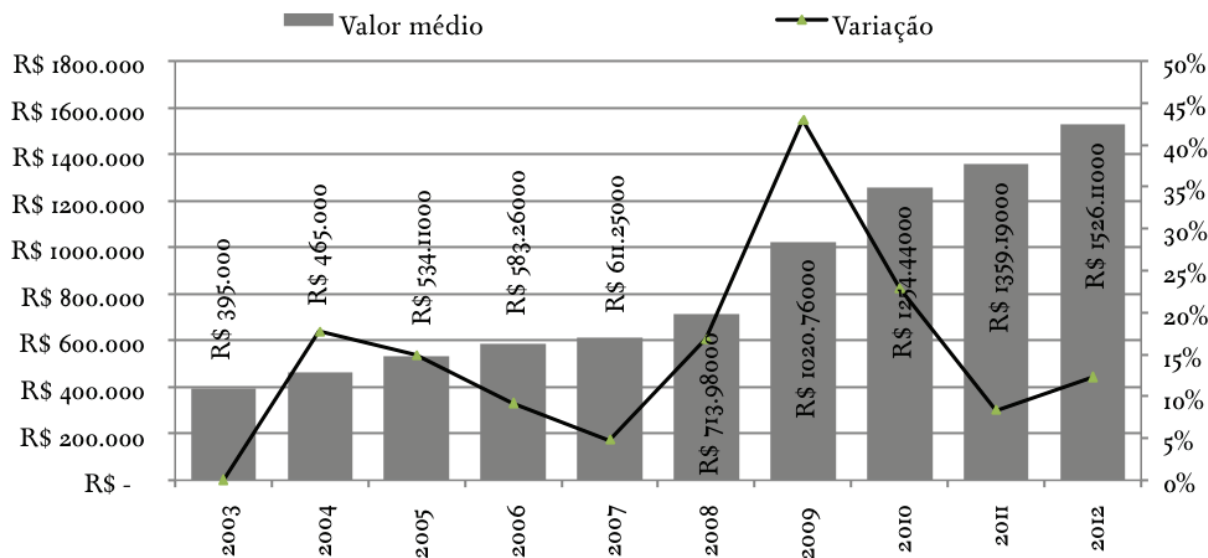
No que tange aos cheques sem fundo, apesar de não haver dados disponíveis e segmentados por faixa de renda, cabe analisar a evolução histórica (1991-2012) da quantidade de cheques devolvidos a cada mil emitidos (Gráfico 05).

Gráfico 05. Quantidade de cheques devolvidos



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Serasa Experian e do IPEADATA.

Gráfico 06. Valor médio da dívida com cheque sem fundo e variação anual



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Serasa Experian e do IPEADATA.

É possível perceber que havia uma tendência de queda constante nos anos anteriores à introdução do Real (R\$). No entanto, a estabilidade econômica parece ter sido traduzida ao consumidor como o momento ideal para o consumo com endividamento. Assim, o nível de cheques sem fundo aumentou de 1,6 por mil para expressivos 25,17 por mil em maio de 2009, com média de 21,48 em 2009, 17,61 em 2010, 19,49 em 2011 e 20,16 ao final de 2012.

Por fim, a média da dívida contraída com cheques sem fundos foi, em 2012, de R\$ 1.526,11, representando um aumento de 12,28% sobre os R\$ 1.359,19 do ano anterior (Gráfico 06). Importante observar que a variação anual de 2003 a 2008 e de 2010 a 2012 foi de 12,68% e

13,10% respectivamente, ao passo que em 2009 a variação foi de 42,97%. Esta variação, provavelmente relacionada aos efeitos da crise mundial iniciada em 2008, elevou as dívidas contraídas para um patamar bem superior ao registrado anteriormente.

Datas comerciais

É sabido que os maiores picos de lucro no comércio acontecem no mês de dezembro por causa das festividades natalinas, da percepção do 13º salário e da propaganda intensiva ao consumo.

Esse fenômeno é confirmado em função das consultas feitas ao USECHEQUE e ao SPC. O gráfico 07 revela que os picos regulares

correspondem exatamente aos meses de dezembro, típicos por elevados níveis de consumo durante as festas natalinas. A variação nas consultas feitas nos meses de novembro, dezembro e janeiro, desde 1990, revela intuitivamente a tendência de o próprio mercado saber que a população consome mais no último mês do ano por causa da cultura estabelecida de que o Natal (em detrimento ao significado religioso) é uma data típica para as compras, quer sejam individuais quer sejam para presentear amigos e parentes.

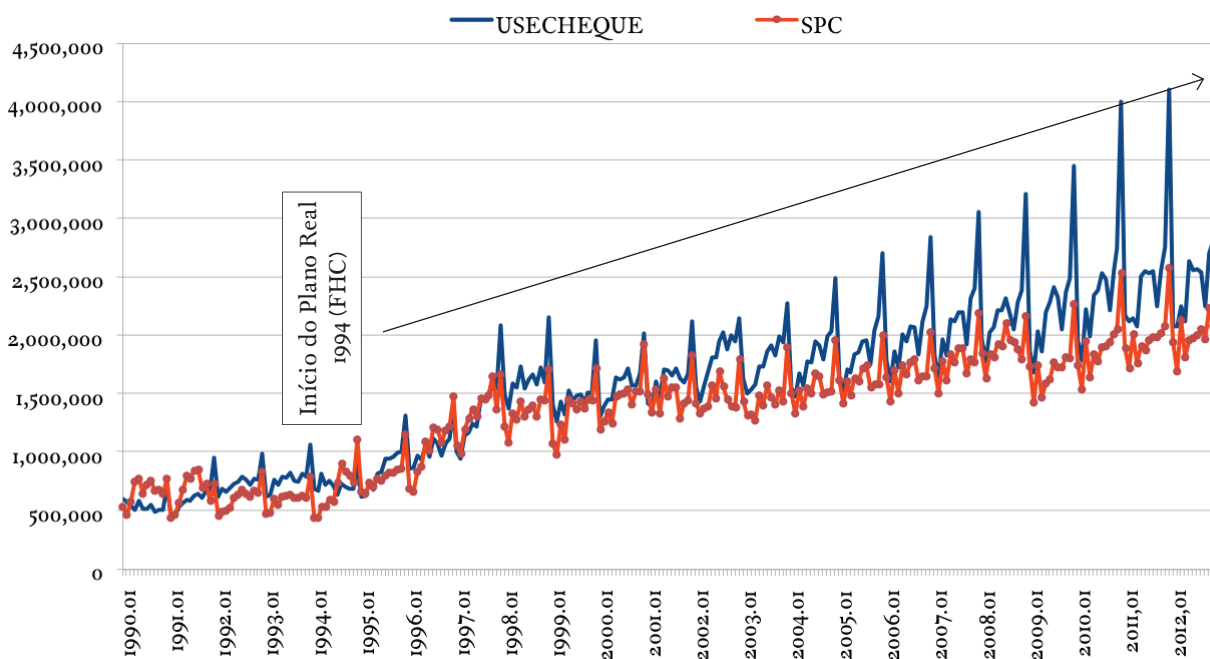
Tomando por base os dados referentes a 2012, observa-se que, em novembro, houve 2,81 milhões de consultas ao USECHEQUE, mas dezembro registrou 4,34 milhões ou 54,62% a

mais. Janeiro de 2013, por sua vez, registrou 2,38 milhões de consultas, nível equivalente à média de janeiro a setembro de 2012.

Comportamento idêntico é revelado através das consultas ao SPC. Em novembro houve 2,08 milhões de consultas, ao passo que dezembro registrou 2,57 milhões ou 23,61% a mais. Janeiro de 2013, por sua vez, registrou 1,9 milhões de consultas, nível equivalente à média de janeiro a novembro de 2012 (Gráfico 08).

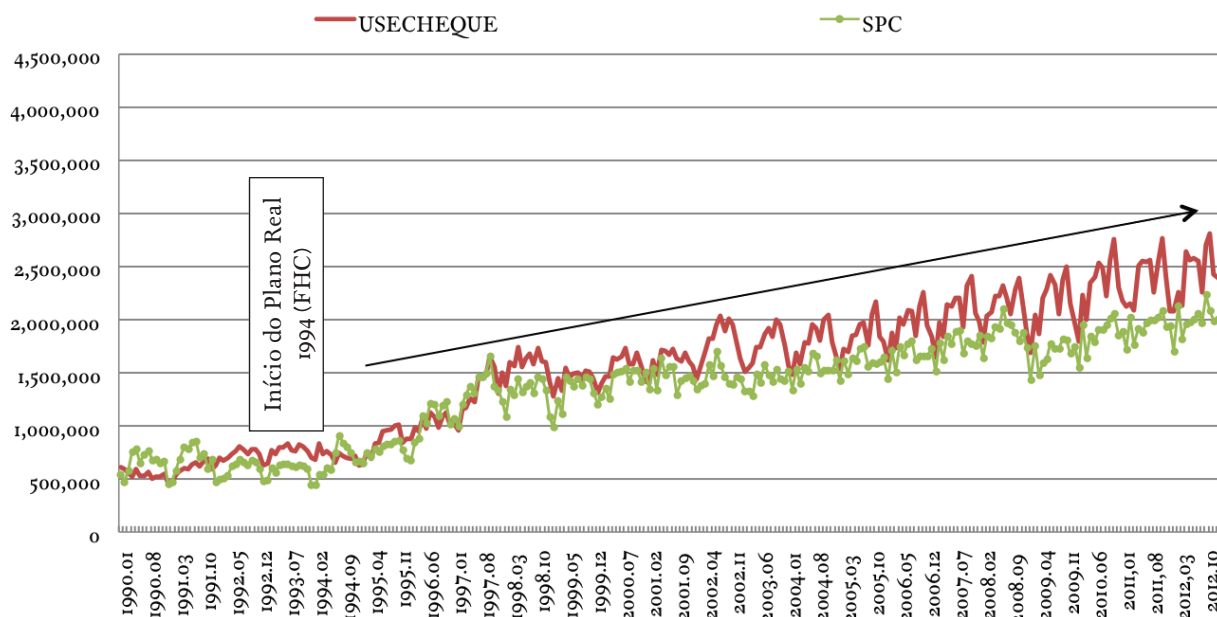
Apesar da dificuldade em conceituar o consumo supérfluo, é minimamente aceitável considerar que as compras de fim de ano não são destinadas à satisfação das necessidades básicas.

Gráfico 07. Consultas ao USECHEQUE e ao SPC de 1990 a 2012



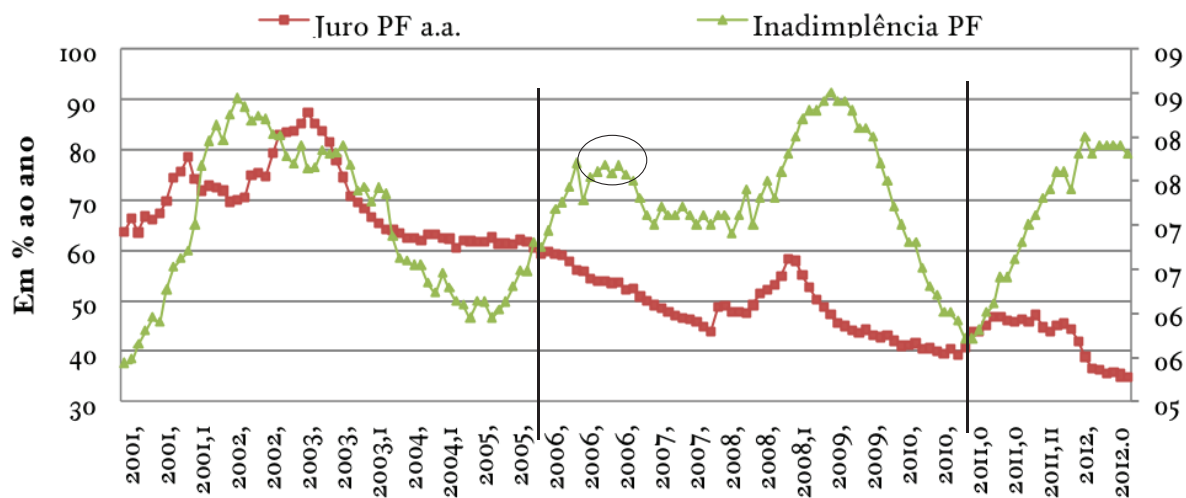
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IPEADATA.

Gráfico 08. Consultas ao USECHEQUE e ao SPC de 1990 a 2012 (dez = média anual)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IPEADATA.

Gráfico 09. Pessoa Física: taxa anual de juros e nível de inadimplência



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IPEADATA.

A partir da compilação de diversas fontes que publicam informações diversas sobre endividamento e inadimplência, alguns comentários podem ser feitos:

a) Em uma das pesquisas realizadas pelo Instituto Akatu, o índice de consumidores endividados no Brasil alcançou 65%, dos quais 22% confessaram não ter condições de quitar as dívidas. (Mattar, 2006)

b) Em agosto de 2005, a Associação Brasileira de Bancos constatou que 69% dos entrevistados solicitaram crédito consignado para saldar dívidas anteriores. Ainda mais alarmante é o fato de que 51% deles afirmaram que nunca haviam solicitado qualquer tipo de empréstimo bancário antes.

c) O Programa de Administração de Varejo (Provar), da Fundação Instituto de Administração (FIA), divulgou os resultados de uma pesquisa para avaliar os componentes que impactam a demanda do varejo. Dentre as variáveis analisadas estão renda média, taxa de juros, crédito e endividamento.

As conclusões do estudo apontaram para alguns fatos importantes, quais sejam:

1. O aumento de 1% no endividamento do consumidor resulta em 0,56% de queda nas vendas do comércio;

2. O aumento de 1% nos prazos do crediário resulta em 0,31% de queda no endividamento;

3. A cada aumento de 1% na renda, aumenta em 1,7% o endividamento do consumidor, mantendo-se prazos de pagamento e taxas de juros inalterados;

4. A cada aumento de 1% nos juros, o endividamento cresce em 0,84%.

O Gráfico 09 sugere um cenário, no mínimo, distinto em relação aos resultados compilados pela pesquisa realizada pela FIA. Os dados mostram a comparação entre a taxa anual de juros para as operações de crédito com recursos livres e o nível de inadimplência com saldo em atraso superior a 90 dias, ambos referentes à pessoa física.

Como regra geral, se a taxa de juros diminui, espera-se que a taxa de inadimplência também diminua, pois o valor das parcelas, dos empréstimos e financiamentos seria menor. O comportamento anômalo contradiz as expectativas do mercado de crédito, pois, no início de 2003, a taxa de juros alcançou seu nível mais alto (87,3% a.a) para o período analisado e despencou para 45% ao longo de cinco anos. No início de 2008, a taxa de juros voltou a crescer, registrando 58,3% em novembro desse ano, mas voltando ao patamar anterior em maio de 2009.

Por sua vez, seria esperado que o nível de inadimplência também fosse reduzido, o que, de fato, aconteceu ao sair de 8,5% em meados de 2002 para pouco menos de 6% no primeiro semestre de 2005. Entretanto, o segundo semestre de 2005 testemunhou a alta da inadimplência

para 7,7% em menos de um ano. Além disso, apesar de a taxa de juros continuar a cair, a inadimplência oscilou entre 7% e 8% até o início de 2008.

A tendência de aumento na inadimplência seria natural, tendo em vista a alta dos juros. Não obstante, os juros reiniciaram uma trajetória de queda acentuada, passando de 58,3% para 45,6%. Contradizendo qualquer expectativa, um dos níveis mais baixos da taxa de juros nas últimas décadas foi surpreendido pelo recorde da inadimplência de pessoas físicas, o qual atingiu 8,6% em maio e junho de 2009.

Apenas no segundo semestre de 2009 a taxa de inadimplência começou a cair, acompanhando a queda dos juros, até atingir um dos níveis mais baixos da história recente em dezembro de 2010.

A partir de 2011 até novembro de 2012, apesar de a taxa de juros ter oscilado em torno da média

de 42,4%, com novo recorde histórico de 34,8% em novembro de 2012, a inadimplência atingiu 8%, com tendência crescente.

4.2.3. Comprometimento da renda

Uma análise histórica comparativa entre rendimento e despesa média familiar, em linha com a tradição keynesiana, mostra claramente que as famílias que percebem os menores salários, sempre tiveram uma propensão a consumir e a endividar-se muito elevada.

A Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) possui a vantagem de decompor em detalhes a destinação das despesas das famílias por faixa de rendimento em série histórica para comparar a evolução dos gastos em função dos aumentos de renda, com o que se espera que os números e comentários a seguir possam servir de base interpretativa para melhor entender os hábitos da população

Tabela 05. Comprometimento da renda familiar com despesas 1987-1988

| COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS | | | | | | |
|--|---------------------------|------------------------|-----------------------------------|------------------------|----------------|--|
| Faixa de rendimento (Salário-mínimo) | Rendimento médio familiar | Despesa média familiar | % de despesas acima do rendimento | Quantidade de famílias | % de famílias | |
| Total | 34.331,00 | 35.387,00 | 3,08% | 11.014.088 | 100,00% | |
| Até 2 SMs | 3.238,00 | 5.437,00 | 67,91% | 955,865 | 8,68% | |
| 2 a 3 SMs | 6.454,00 | 8.831,00 | 36,83% | 813,036 | 7,38% | |
| 3 a 5 SMs | 10.331,00 | 12.491,00 | 20,91% | 1.804.161 | 16,38% | |
| 5 a 6 SMs | 14.149,00 | 15.904,00 | 12,40% | 776,777 | 7,05% | |
| 6 a 8 SMs | 17.942,00 | 20.101,00 | 12,03% | 1.225.607 | 11,13% | |
| 8 a 10 SMs | 22.655,00 | 23.654,00 | 4,41% | 907,609 | 8,24% | |
| 10 a 15 SMs | 30.938,00 | 30.887,00 | -0,16% | 1.546.770 | 14,04% | |
| 15 a 20 SMs | 43.022,00 | 45.161,00 | 4,97% | 902,051 | 8,19% | |
| 20 a 30 SMs | 58.755,00 | 64.046,00 | 9,01% | 890,459 | 8,08% | |
| 30 SMs | 133.097,00 | 126.569,00 | -4,90% | 1.191.753 | 10,82% | |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

POF 1987-1988

A partir da POF relativa ao biênio 1987-1988¹⁴ foi possível revelar o grau de comprometimento da renda familiar por faixa de rendimento, além da quantidade de famílias nessa situação.

Na tabela 05, ao observar a coluna que representa o percentual da renda comprometida com despesas, os resultados negativos significam que o rendimento foi suficiente para pagar as despesas; logo, os positivos significam a porcentagem que as famílias gastaram a mais do que receberam. O cálculo foi feito simplesmente pela divisão entre “despesa média familiar” e “rendimento médio familiar”.

Algumas das considerações devem ser destacadas a partir da leitura desses dados:

1. As famílias que compõem as quatro primeiras faixas de rendimento correspondiam a 39,49% do total das famílias brasileiras;
2. A classe de mais baixa renda possui uma despesa média mensal 67,91% maior do que os rendimentos recebidos;
3. Ao ponderar os percentuais de comprometimento de renda em função da quantidade de famílias nas faixas de rendimento inferiores, percebe-se que 4.349.839 de famílias gastam 32,69% a mais do que ganham;
4. As duas únicas faixas que gastaram menos do que receberam foram aquelas que auferiram rendimentos entre 10 e 15 SMs (ainda que irrisório) e aqueles com renda superior a 30 SMs.

Tabela 06. Comprometimento da renda familiar com despesas 1995-1996

| COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS | | | | | |
|--|---------------------------|------------------------|-----------------------------------|------------------------|----------------|
| Faixa de rendimento (Salário-mínimo) | Rendimento médio familiar | Despesa média familiar | % de despesas acima do rendimento | Quantidade de famílias | % de famílias |
| Total | 1.499,54 | 1.395,21 | -6,96% | 12.544.069 | 100,00% |
| Até 2 SMs | 147,03 | 245,45 | 66,94% | 1.304.756 | 10,40% |
| 2 a 3 SMs | 278,62 | 365,35 | 31,13% | 1.049.593 | 8,37% |
| 3 a 5 SMs | 440,39 | 494,79 | 12,35% | 1.911.708 | 15,24% |
| 5 a 6 SMs | 608,06 | 632,89 | 4,08% | 891.959 | 7,11% |
| 6 a 8 SMs | 769,96 | 792,85 | 2,97% | 1.386.995 | 11,06% |
| 8 a 10 SMs | 984,21 | 950,88 | -3,39% | 972.249 | 7,75% |
| 10 a 15 SMs | 1.337,71 | 1.276,44 | -4,58% | 1.661.569 | 13,25% |
| 15 a 20 SMs | 1.890,37 | 1.749,44 | -7,46% | 964.128 | 7,69% |
| 20 a 30 SMs | 2.562,58 | 2.394,94 | -6,54% | 945.184 | 7,53% |
| 30 SMs | 5.803,59 | 4.939,86 | -14,88% | 1.455.928 | 11,61% |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

POF 1995-1996

Resultados similares são identificados na POF referente ao biênio 1995-1996, logo após a introdução do Plano Real:

1. As famílias que compõem as quatro primeiras faixas de rendimento correspondem a 41,12% do total das famílias brasileiras;
2. A classe mais baixa possui uma despesa média mensal 66,94% maior do que os rendimentos recebidos;
3. Ao ponderar os percentuais de comprometimento de renda em função da quantidade de famílias nas faixas de rendimento inferiores, percebe-se que 5.158.016 de famílias gastam 28,55% a mais do que ganham;
4. Todas as faixas de rendimento acima de 08 SMs gastaram menos do que ganharam.

As POF de 1987-1988 e de 1995-1996 apresentam resultados similares, apesar de ligeiramente menores. Dita semelhança pode sugerir que a abertura comercial e a estabilidade econômica do Plano Real foram apenas um paliativo para uma tendência da modernidade: consumir sempre mais, mesmo que não haja rendimento suficiente para tal.

O expressivo comprometimento de renda sugeriu uma tendência à continuidade no processo

de endividamento das classes com menor poder aquisitivo. Uma realidade dessa natureza deveria implicar maior restrição orçamentária e consequente priorização dos gastos.

POF 2002-2003

O cenário relativo ao comprometimento de renda da POF 2002-2003 mostra que o percentual da renda com despesas aumentou significativamente. Além disso, essa POF acrescentou a seus questionários algumas perguntas de cunho subjetivo, de modo a tentar entender detalhes mais críticos, tais como o percentual de famílias com dificuldade de arcar com seus compromissos financeiros ao final do mês. Os resultados seguem na Tabela 7 (página seguinte).

POF 2008-2009

A última edição da POF diz respeito ao biênio 2008-2009, tendo sido publicada no final de 2010. Apesar do lapso temporal e dos dados aparentemente melhorados, acredita-se que ainda deva ser mantido um alerta no que tange aos hábitos da população de baixa renda, com vistas a uma maior conscientização para o destino de suas despesas. Observa-se que:

1. As famílias que compõem as três primeiras faixas de rendimento correspondem a 68,4% do total das famílias brasileiras;

Tabela 08. Comprometimento da renda familiar com despesas 2008-2009

| COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS | | | | | | |
|--|---------------------------|------------------------|--------------------------------------|------------------------|---------------|---|
| Faixa de rendimento (Salário-mínimo) | Rendimento médio familiar | Despesa média familiar | % da renda comprometida com despesas | Quantidade de famílias | % de famílias | % de famílias com dificuldade ou muita dificuldade orçamentária |
| Total | 1.789,66 | 1.778,03 | -0,65% | 51.001.901 | 100,00% | 50,88% |
| Até 2 SMs | 260,21 | 454,70 | 74,74% | 7.949.351 | 15,59% | 77,11% |
| 2 a 3 SMs | 491,25 | 658,18 | 33,98% | 6.747.421 | 13,23% | 65,79% |
| 3 a 5 SMs | 770,79 | 920,69 | 19,45% | 10.181.484 | 19,96% | 55,88% |
| 5 a 6 SMs | 1.086,70 | 1.215,33 | 11,84% | 3.528.908 | 6,92% | 48,53% |
| 6 a 8 SMs | 1.366,31 | 1.494,43 | 9,38% | 5.086.643 | 9,97% | 43,45% |
| 8 a 10 SMs | 1.766,63 | 1.914,35 | 8,36% | 3.349.073 | 6,57% | 40,03% |
| 10 a 15 SMs | 2.411,04 | 2.450,03 | 1,62% | 4.571.410 | 8,96% | 32,29% |
| 15 a 20 SMs | 3.413,65 | 3.270,20 | -4,20% | 2.416.195 | 4,74% | 28,71% |
| 20 a 30 SMs | 4.815,21 | 4.445,42 | -7,68% | 4.704.154 | 9,22% | 24,22% |
| 30 SMs | 10.897,52 | 8.721,91 | -19,96% | 2.467.262 | 4,84% | 17,71% |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

2. A classe mais baixa possui uma despesa média mensal 37,88% maior do que os rendimentos auferidos;

3. Ao ponderar os percentuais de comprometimento de renda em função da quantidade de famílias nas faixas de rendimento inferiores, percebe-se que 39.544.880 de famílias gastam 16,04% a mais do que ganham;

4. Igualmente à POF anterior, apenas as três faixas com maiores rendimentos gastaram menos do que receberam. Importante lembrar que o agrupamento das faixas de rendimento é diferente em relação aos anos anteriores, fato este que pode sofrer alterações positivas ou negativas caso as mesmas faixas fossem mantidas.

Tabela 08. Comprometimento da renda familiar com despesas 2008-2009

| COMPROMETIMENTO DA RENDA FAMILIAR COM DESPESAS | | | | | | |
|--|---------------------------|------------------------|-----------------------------------|------------------------|---------------|---|
| Faixa de rendimento (Salário-mínimo) | Rendimento médio familiar | Despesa média familiar | % de despesas acima do rendimento | Quantidade de famílias | % de famílias | % de famílias com dificuldade ou muita dificuldade orçamentária |
| Total | R\$ 2.641,63 | R\$ 2.626,31 | -0,58% | 57.816.604 | 100,00% | 39,30% |
| Até 2 SMs | R\$ 540,32 | R\$ 744,98 | 37,88% | 12.503.385 | 21,63% | 63,10% |
| 2 a 3 SMs | R\$ 1.024,27 | R\$ 1.124,99 | 9,83% | 10.069.184 | 17,42% | 48,70% |
| 3 a 6 SMs | R\$ 1.747,32 | R\$ 1.810,69 | 3,63% | 16.972.311 | 29,36% | 37,10% |
| 6 a 10 SMs | R\$ 3.097,27 | R\$ 3.133,00 | 1,15% | 8.890.463 | 15,38% | 25,20% |
| 10 a 15 SMs | R\$ 4.843,69 | R\$ 4.778,06 | -1,35% | 4.181.485 | 7,23% | 18,30% |
| 15 a 25 SMs | R\$ 7.508,65 | R\$ 7.196,08 | -4,16% | 2.994.837 | 5,18% | 12,10% |
| 25 SMs | R\$ 16.203,45 | R\$ 14.098,40 | -12,99% | 2.204.938 | 3,81% | 8,50% |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE/POF.

Frente a esta realidade, é plausível supor que essa discrepância no consumo das famílias seja obtida através de empréstimos financeiros. Esses consumidores, movidos pelo apelo do consumo terminam atraídos pelas alternativas de crédito e a artificialidade de sua “renda extra”, míopes às consequências dessa ilusão. Isso porque a maior parte dos empréstimos obtidos pela população de renda mais baixa, conforme visto anteriormente, não se destina a complementar as necessidades básicas, mas sim para consumir itens de valor incompatível com a renda ou para pagar dívidas pré-existentes.

Portanto, é minimamente aceitável sugerir que a lógica do mercado prevalece sobre os interesses coletivos, sendo estes camuflados em razão do bem-estar material. Logo, para que produção e consumo não diminuam, é preciso estimular o último através dos mecanismos de crédito, independentemente de como a população arcará com uma dívida de longo prazo.

De fato, não é possível negar que o consumo responde por grande parcela do crescimento econômico de qualquer país. No entanto, incitar o consumo de uma classe influenciada pela satisfação de necessidades desproporcionais a sua realidade é insustentável em longo prazo e reforça em muito os ganhos de produtores e instituições financeiras.

5. Considerações Finais

Este artigo buscou analisar os padrões de consumo da população de baixa renda no Brasil pós-abertura comercial no intuito de identificar sinais que pudessem indicar, de forma razoavelmente clara, que o comprometimento orçamentário dos indivíduos não condiz com sua realidade, além de ser agravado pelos crescentes níveis de endividamento e inadimplência.

Mesmo considerando que as classes de baixa renda não busquem necessariamente reproduzir os hábitos das classes mais abastadas, suas decisões de consumo sofrem influência direta do mercado, ou seja, do capital financeiro, que concede acesso a modalidades de crédito com altas taxas de juros e longos prazos de pagamento.

A partir dos dados levantados sobre o mercado de crédito e os indicadores de endividamento, inadimplência e comprometimento de renda, percebeu-se a extensão dessa influência do sistema financeiro sobre o limite do endividamento da população. A atuação de uma lógica permanente que facilita o acesso a crédito tem levado a níveis recordes de inadimplência. Além disso, apesar de não ter sido explorada em profundidade, a redução da taxa de juros não se mostrou condizente com a redução da inadimplência de pessoas físicas.

Aliadas a esse fato, há dados preocupantes: a quantidade de endividados no país (aproximadamente 65%); e a confissão majoritária de que

os empréstimos obtidos pela população destinam-se primeiramente ao pagamento de dívidas pré-existentes com juros mais altos.

Com base nas POFs foram vistos alguns aspectos relacionados aos hábitos de consumo da população, particularmente as despesas com habitação e diminuição do passivo. No que tange aos gastos com habitação, o item eletrodomésticos tende a aumentar imediatamente os dispêndios com serviços públicos e privados essenciais, tais como energia elétrica, gás, telefone, água e esgoto, o que sugere a pressão consumista sobre a população, pois, ao gastar com eletrodomésticos e eletrônicos, raramente é levado em consideração o aumento das despesas fixas do lar e o surgimento de outras (internet, celular, TV a cabo). As despesas com diminuição do passivo revelaram uma significativa alta no item referente a empréstimos pessoais e carnê de mercadorias, na ordem de 900%.

Por último, mas não menos importante, cabe ressaltar que este comportamento contribui para a manutenção das desigualdades sociais, pois as classes de baixa renda não consideram as consequências do endividamento e da inadimplência, comprimindo continuamente seus orçamentos em função das dívidas contraídas a longo prazo.

Sacrificar o necessário para manter o supérfluo e estimular o conspícuo: essa é a resultante da equação capitalista enquanto mantenedora de desigualdades. Ao comprovar essa lógica, afirma-se

o caráter insuportável do consumismo ou a condição de uma... *insustentável leveza do ter*.

Abstract

In Brazil's post commercial opening it is frequently observed a worrying individual "bankruptcy", in view of desperate attempts of many individuals in following the consumption pattern of the elites. Besides the so-called demonstration effect from developed countries, capitalist persistence for higher pattern of consumption generates positive and negative externalities: positive because the person will be held as part of the "select" list of people distinguished from others; negative by generating a feeling of helplessness by the non-acquisition of desired goods or result in delicate situations of financial commitment. To cope with this feeling, financial capital stimulates credit with exorbitant uncovered interest rates not perceived by low income consumers. A vicious cycle is formed: debt generates new loans and higher debts, which benefits financial capital. Thus, the main focus of this article: the other face of consumption induced to poor populations by financial capital while re-creating their lifestyles depending on the sense of status and assimilation patterns of typical consumption of higher income classes.

Keywords: Consumerism; indebtedness; financialisation.

Bibliografia

ALMEIDA, Alexandre Nunes & FREITAS, Rogério Edivaldo. "Renda e despesa familiar no Brasil segundo a Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2002-2003". *Texto para Discussão do IPEA*, n. 1235. Brasília: IPEA, 2006.

BANCO CENTRAL (Bacen). *Relatório de inflação*. Dezembro de 2007, volume 9, número 4.

BARKI, Edgar E.R. *Estratégias de empresas direcionadas para a baixa renda: um estudo exploratório*. Dissertação de Mestrado, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2005.

BOURDIEU, Pierre. *A distinção: crítica social do julgamento*. São Paulo: Edusp; Porto Alegre: Zouk, 2008.

_____. *Le sens pratique*. Paris, Minuit, 1980.

COHEN, Claude Adélia Moema Jeanne. *Padrões de consumo: desenvolvimento, meio-ambiente e energia no Brasil*. Tese de doutorado em Planejamento Energético, Universidade Federal do Rio de Janeiro, COPPE. Rio de Janeiro, 2002.

FEDERAÇÃO BRASILEIRA DOS BANCOS. *Acervo digital*. Disponível em: http://www.febraban.org.br/Febraban.asp?id_pagina=78. [Acesso em 03 de janeiro de 2009.]

FURTADO, Celso. *Criatividade e dependência na civilização industrial*. São Paulo: Círculo do Livro, 1978.

_____. *O mito do desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1996.

GALBRAITH, John Kenneth. *A sociedade afluyente*. Rio de Janeiro: Expressão Cultural, 1974.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Pesquisa Nacional Por Amostra de Domicílio (PNAD)*. Disponível em <http://www.ibge.gov.br>. [Acesso em 03 de fevereiro de 2009.]

INADIMPLÊNCIA cresce 6,3% em 2010, revela Serasa Experian. *Bússola do Investidor*, 11 de janeiro de 2011. Disponível em http://www.bussoladoinvestidor.com.br/noticias/inadimplencia_cresce_63_em_2010_revela_serasa_experian-5689,1.html. [Último acesso em maio de 2014.]

INSS – Instituto Nacional de Seguridade Social. *Arquivos diversos*. Disponível em <http://blog.previdencia.gov.br/>. [Acesso em 20 de março de 2013.]

IPEA – INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Séries de indicadores históricos*. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>. [Acesso em 07 de julho de 2009.]

KUNDERA, Milan. *A insustentável leveza do ser*. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

MANKIWI, Gregory. *Introdução à economia*. São Paulo: Thomson Learning, 2006.

MATTAR, Hélio (org.). *Diálogos Akatu: o consumo consciente do dinheiro e do crédito*. São Paulo: Instituto Akatu, 2006.

NICHTER, Simeon. *Entendendo as microfinanças no contexto brasileiro: Programa de Desenvolvimento Institucional*. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PRAHALAD, C.K. "The bottom of the pyramid". *Siliconindia*, vol 5, out. 2001.

SERASA EXPERIAN. *Indicadores econômicos*. Disponível em: <http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/index.htm>. [Acesso em 12 de março de 2013.]

_____. "Indicador inédito da Serasa Experian aponta que qualidade do crédito do consumidor se recupera e atinge patamar pré-crise". *Notícias Serasa Experian*, 21/01/2011. Serasa Experian, 2011. Disponível em <http://noticias.serasaexperian.com.br/inadimpl%C3%AAncia-do-consumidor-fecha-primeiro-bimestre-com-alta-mas-j%C3%A1-revela-sinais-de-acomoda%C3%A7%C3%A3o-aponta-serasa-experian/>. [Último acesso em maio de 2014.]

_____. "Inadimplência do consumidor fecha primeiro bimestre com alta, mas já revela sinais de acomodação, aponta Serasa Experian". *Notícias Serasa Experian*, 21/01/2009. Serasa Experian, 2009. Disponível em <http://noticias.serasaexperian.com.br/indicador-in%C3%A9dito-da-serasa-experian-aponta-que-qualidade-do-cr%C3%A9dito-do-consumidor-se-recupera-e-atinge-patamar-pr%C3%A9-crise/>. [Último acesso em maio de 2014.]

Notas

1 Entenda-se por externalidade “o impacto das ações de uma pessoa sobre o bem-estar de outras que não tomam parte da ação”. (Mankiw, 2006, p.204)

2 Entendido aqui como um consumo de bens, muitas vezes supérfluos, que comprometem uma parcela elevada da renda familiar e levam ao endividamento, associado à tomada de empréstimos e ao pagamento de juros elevados.

3 Vale lembrar que nesse impulso ao consumo via endividamento também se beneficia o capital produtivo ao ter assim ampliado o mercado consumidor.

4 Tendo em conta os limites de espaço, optou-se por não aprofundar a discussão deste autor além dos conceitos expostos.

5 A Serasa Experian desenvolveu três indicadores para monitorar os consumidores: 1. *O Indicador de Inadimplência de Pessoa Física*, concebido para determinar este comportamento em âmbito nacional, consiste em um modelo estatístico de múltiplas variáveis, o qual considera as variações registradas no número de cheques sem fundos, títulos protestados, dívidas vencidas com instituições financeiras e cartões de crédito e financeiras; 2. *O Indicador de Demanda do Consumidor por Crédito* objetiva mensurar a procura de crédito por parte dos consumidores durante um determinado mês. É construído a partir de uma amostra significativa de cerca de 11,5 milhões de CPFs, consultados mensalmente na base de dados da Serasa Experian. 3. *O Indicador de Qualidade do Crédito do Consumidor*, a partir de uma amostra significativa de cerca de 450 mil CPFs, constantes da base de dados da Serasa Experian e é segmentado por classe de rendimento mensal, avalia trimestralmente, numa escala de 0 a 100, a qualidade de crédito do consumidor: quanto maior, melhor a qualidade de crédito; portanto, menor é a probabilidade de inadimplência.

6 A título de esclarecimento, algumas análises ao longo deste trabalho incluíram valores maiores ao definido para classificar a população de baixa renda. Esta escolha deu-se pelo fato das várias consultas a bases de dados diferentes e que não poderiam ser transformadas ou isoladas de seu conjunto.

7 Particularmente após o Plano Real e o controle da inflação que estimulou o crediário a prazos mais longos.

8 Alternativas, de acordo com o estudo do BNDES, seriam o crédito junto a agiotas e a fontes de relações pessoais.

9 Tal comportamento pode ter sido influenciado pela flutuação do crescimento do PIB, cuja taxa em 2009 foi de 0,3%, tendo passado em 2010 para 7,5% e com isso trazendo mais confiança e reanimação das expectativas.

10 Importante salientar que as três faixas de rendimento consideradas neste indicador representam 84% da população brasileira mapeada pelo Serasa mensalmente.

11 Segundo nota técnica do IBGE, “estão agregadas as despesas com acesso à Internet, TV por assinatura, condomínio, adicionais de condomínio, outras despesas com locação de imóvel (contrato, depósito de locação etc.), seguros sobre o imóvel (incêndio, roubo etc.) e taxas de serviços em geral”.

12 Segundo nota técnica do IBGE, “aquisições de eletrodomésticos e equipamentos do lar, tais como: refrigerador, freezer, máquina de lavar roupas, máquina de lavar louça, fogão, aspirador de pó, grill, aparelho de fax, forno de microondas, microcomputador, televisão, conjunto de som, aparelho de DVD, aparelho de CD-ROM e equipamentos elétricos e eletrônicos diversos”.

13 Segundo nota técnica do IBGE, “na diminuição do passivo, estão incluídas as despesas com pagamentos de débitos com empréstimos pessoais e carnê de mercadorias. Estão agregadas também as dívidas judiciais e prestação de imóvel”.

14 Os dados sobre rendimento médio e despesa média familiar na POF 1987-1988 estão em Cruzados, moeda em vigor na época de apresentação dos resultados.

**UM NOVO PADRÃO EXPORTADOR DE ESPECIALIZAÇÃO
PRODUTIVA? CONSIDERAÇÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO**

CARLOS AMÉRICO LEITE MOREIRA

UM NOVO PADRÃO EXPORTADOR DE ESPECIALIZAÇÃO PRODUTIVA? CONSIDERAÇÕES SOBRE O CASO BRASILEIRO

Resumo

A proposta de um novo padrão de reprodução do capital na América Latina apresenta como traço distintivo a especialização produtiva e exportadora em commodities agrícolas e metálicas. Tal configuração teria engendrado outro processo caracterizado por desindustrialização. Esse modelo teórico assume que o crescimento das exportações ocorre em detrimento da dimensão do mercado interno. Contrariamente, observamos que, no caso brasileiro, o duplo processo reprimarização/desindustrialização não resulta da falta de dinamismo do mercado doméstico, o qual sofreu considerável expansão nos últimos anos. Nessa conjuntura, o processo de financeirização das empresas multinacionais parece ter sido o fator determinante para a consolidação desse duplo processo em nosso país.

Palavras-chave: Teoria marxista da dependência; inserção internacional brasileira; financeirização.

Classificação JEL: B50; F02; F21; F23; F50.

I. Introdução

Em artigo recente intitulado *América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva – estudo de cinco economias da região*, Jaime Osorio (2012) considera que se consolidou no continente latino-americano um novo padrão exportador de reprodução do capital que

CARLOS AMÉRICO LEITE MOREIRA

Doutor em Economia pela Universidade de Paris XIII, com pós-doutorado em Economia Política Internacional pela Universidade de Montreal. Professor e Pesquisador do Departamento de Teoria Econômica e do Mestrado em Logística e Pesquisa Operacional da Universidade Federal do Ceará.

EMANUEL SEBAG DE MAGALHÃES

Mestrando em Economia Política Internacional pela Universidade Federal do Rio de Janeiro.

se caracteriza pela especialização produtiva, porém com diferenças marcantes em relação ao modelo primário-exportador vigente na região a partir da segunda metade do século XIX até o início do século XX. O principal diferenciador está associado ao maior grau de elaboração de muitos produtos exportados nesse novo padrão.

Na sua avaliação, a consolidação desse novo padrão exportador de especialização produtiva ocorre como o fim do modelo industrial vigente nas principais economias da América Latina entre a década de 1940 e meados de 1970. Na verdade esse novo modelo significa efetivamente uma destruição importante de segmentos da estrutura industrial, levando a processos de desindustrialização. Nesse novo contexto, mesmo economias com estruturas industriais mais complexas, como México e Brasil, foram

integradas ou subsumidas e submetidas ao novo projeto exportador, no qual os eixos exportadores constituem, em geral, segmentos de grandes cadeias produtivas globais sob a direção de empresas multinacionais. (Osorio, 2012, p.106)

Quais são as características desse novo padrão? Um traço distintivo está relacionado com a forte especialização da produção e da base exportadora em commodities agrícolas e metálicas assim como produtos industriais de baixo valor agregado de origem local ou de

maquiladoras. Essa configuração não reflete uma estratégia ativa de diversificação e geração de novos mercados e oportunidades comerciais, mas o aproveitamento de vantagens naturais ou comparativas na produção e no comércio internacional. Na verdade, o dinamismo exportador reflete uma demanda externa aquecida por esses produtos característicos da região assim como na rápida capacidade de reação das economias latino-americanas a tal demanda.

Adicionalmente, esse novo padrão exportador engendra a formação de enclaves com atividades que operam com reduzidos efeitos de encaqueamento produtivos e tecnológicos na região, importando bens de capital, bens intermediários e até mesmo matérias-primas.

Na constituição desse modelo exportador, Osorio destaca o papel determinante do grande capital nacional e estrangeiro. Na verdade, o autor salienta que as grandes empresas

concentram as principais plataformas exportadoras do novo padrão, assim como as atividades dinâmicas orientadas para o mercado interno, particularmente concentradas no setor de serviços, as quais fornecem energia e telecomunicações e constituem importantes cadeias comerciais. (Osorio, 2012, p.111)

Nessa dinâmica, o capital nacional privado concentra-se nos ramos do comércio, da

agroindústria, e da indústria alimentícia, com participação importante na mineração, na eletrônica e no setor elétrico. Já o capital estrangeiro está presente em praticamente todos os segmentos, com destaque para os segmentos automobilístico e de autopeças e eletrônica. O segmento de petróleo e gás é considerado o único com pequena contribuição do capital estrangeiro. Finalmente, as empresas estatais prevalecem nas atividades de petróleo e gás, mineração e energia elétrica.

Na avaliação do autor, faz parte da natureza desse novo padrão econômico voltado para o mercado externo a perda de poder aquisitivo dos assalariados na dinâmica do mercado interno assim como a precarização das condições de trabalho e de vida da maioria da população na medida em que: 1) o consumo dos assalariados não constitui um elemento de maior relevância visto que parte significativa da produção é orientada para os mercados externos. Isto porque o salário médio dos trabalhadores não permite o acesso aos bens industriais e agropecuários exportáveis; 2) a competitividade dos produtos industriais está vinculada à deterioração dos salários locais e à depreciação de tudo o que implique aumento do custo do trabalho. Ou seja, os trabalhadores locais são vistos muito mais como produtores do que como consumidores.

Portanto, a consolidação desse padrão de reprodução do capital pressupõe o avanço das exportações em detrimento da dimensão do mercado interno, em especial do consumo de massas. No caso brasileiro, percebem-se traços diferenciadores desse modelo geral preconizado para a América Latina. O duplo processo de reprimarização/desindustrialização no Brasil não resulta da ausência de dinamismo do mercado interno. Na verdade, nos últimos anos, a expansão do crédito, a geração de emprego formal e a política de valorização do salário mínimo foram cruciais para a expansão da demanda doméstica.

Esse fato, combinado à redefinição das estratégias das multinacionais, em uma lógica de financeirização das empresas, foi determinante para a consolidação desse duplo processo de reprimarização/desindustrialização. De fato, o processo recente de internacionalização produtiva traduziu-se no aprofundamento dos movimentos de natureza patrimonial e de valorização fictícia iniciados na década de noventa, reduzindo o horizonte temporal de valorização da empresa. Como decorrência, as estratégias de produção assim como as modalidades de implantação das empresas estrangeiras, implicam cada vez mais seu desengajamento produtivo.

2. O processo de reprimarização das exportações no contexto do capitalismo financeirizado

A inserção da economia brasileira no capitalismo financeirizado decorreu de dois fatores cruciais. Por um lado, consolida-se o processo de abertura comercial e financeira, bem como as políticas monetária e fiscal extremamente rígidas, e estabelece-se taxas de juros reais elevadas, visando a estabilidade monetária. Por outro lado, as reformas estruturais ocorridas no sistema financeiro, garantindo benefícios e concessões tributárias ao capital financeiro, permitiram, em conjunto com os fatores anteriormente citados, transformar o Brasil em plataforma de valorização do capital financeiro. (Paulani, 2012; Moreira & Sherer, 2002)

A lógica da política de estabilização, baseada na elevação significativa das taxas de juros reais, foi determinante para a sobrevalorização da moeda nacional. A combinação de juros elevados e câmbio apreciado trouxe consequências significativas para nossa inserção produtiva. O primeiro impacto está associado à constituição de um processo de reprimarização da pauta exportadora brasileira.

Gonçalves (2003) chamava atenção para a consolidação desse padrão de especialização exportador baseado em produtos básicos já na década de noventa. Na avaliação do autor, o processo de regressão qualitativa da inserção

internacional do Brasil reflete a perda de competitividade da indústria brasileira assim como uma transformação no padrão do comércio brasileiro no sentido da reprimarização das exportações. Ou seja, o Brasil volta à indesejada situação de país exportador de bens primários e de baixo valor agregado.

Essa configuração permanece nos anos 2000. As exportações brasileiras seguem ainda bastante especializadas em commodities metálicas, agrícolas e pecuárias, demasiadamente dependentes da conjuntura externa. Esse fato incrementou a participação de produtos básicos nas exportações totais do país. A parcela desse segmento saltou de 28,9% em 2003 para 47,0% em 2012.

Tal configuração indica que o desempenho das exportações brasileiras está associado ao aproveitamento de oportunidades produzidas pela expansão das importações de mercados dinâmicos. Nesse contexto, vale destacar o papel crucial do comércio bilateral Brasil-China para a consolidação do padrão de especialização exportador baseado nos tradicionais bens do setor primário. Constata-se uma concentração das vendas internacionais brasileiras para aquele país em poucos produtos básicos. Isto não é um fato isolado do comércio com o Brasil, já que, em geral, a China vem importando bens agrícolas e minerais dos países da América Latina.¹

A expansão das exportações de commodities minerais e agrícolas engendra substancial

entrada de moeda estrangeira, levando a um excesso de oferta no mercado de câmbio e provocando um processo de apreciação da moeda nacional. Portanto, esse fenômeno também contribui, juntamente com as taxas de juros reais elevadas, para a apreciação do real. O impacto negativo na produção e exportação da indústria manufatureira é notório.

A participação das manufaturas na pauta exportadora registrou uma queda de 54,3% em 2003 para 37,2% em 2012 (MDIC, 2013). Do total exportado pela indústria de transformação, constata-se o forte predomínio das vendas internacionais dos segmentos de baixa e média-baixa tecnologia.

A perda de dinamismo das exportações industriais vem acompanhada de uma deterioração da balança comercial de bens manufaturados. (IEDI, 2013) Em 2012, o déficit da indústria de transformação atingiu US\$ 50,6 bilhões, contra US\$ 16,7 em 2003. Analisando por intensidade tecnológica,² os maiores saldos negativos foram observados nos grupos de alta e média-alta tecnologia.

O grupo de alta tecnologia registrou um déficit de US\$ 29,3 bilhões em 2012, o segundo desempenho negativo desde o início da série em 1989. Esse saldo negativo só foi ultrapassado pelo registrado em 2011. O déficit mais expressivo foi verificado no segmento de média-alta tecnologia (US\$ 54,5 bilhões), o maior para essa faixa

na série histórica. Nesse grupo, a indústria automobilística e de máquinas e equipamentos foram os destaques negativos. Já a indústria de média-alta tecnologia, tradicionalmente superavitária, assinalou pelo terceiro ano consecutivo saldo negativo na balança comercial. O segmento de baixa tecnologia foi o único a apresentar superávit na balança comercial, beneficiado pelo desempenho do ramo de alimentos e bebidas. Vale destacar a deterioração do excedente comercial das atividades intensivas em mão-de-obra desse grupo (têxteis, calçados e vestuário).

Essa dinâmica compromete o peso do setor industrial no produto interno bruto assim como o grau de sofisticação tecnológica dos bens industriais fabricados, levando a um processo de desindustrialização. Além da apreciação cambial, o movimento de desindustrialização reflete igualmente a inoperância da política industrial nacional combinada a um amplo e rápido processo de abertura comercial. (Moreira & Almeida, 2012; Salama, 2011; Carneiro, 2009)

O duplo processo de reprimarização/desindustrialização da economia brasileira parece confirmar a tese da constituição de um novo padrão exportador de especialização produtiva que marca o fim do modelo industrial que prevaleceu no regime de acumulação substitutivo de importações. Nesse novo momento, observa-se “uma destruição importante de indústrias ou então seu reposicionamento no projeto geral,

processos que foram caracterizados como de desindustrialização”. (Osorio, 2012, p.106) A constituição desse padrão exportador de especialização encontra-se vinculado à perda de poder aquisitivo dos assalariados e a precarização em geral das condições de trabalho. O mercado assalariado local não constitui um elemento dinâmico nesse padrão de reprodução do capital, já que grande parte da produção é destinada a mercados externos.

No caso brasileiro, percebem-se traços diferenciadores desse modelo geral preconizado para a América Latina. O duplo processo de reprimarização/desindustrialização no Brasil não está associado à ausência de dinamismo do mercado interno dos assalariados. Na verdade, nos últimos anos, vários fatores contribuíram para a expansão desse segmento da demanda doméstica.

3. A expansão do mercado interno brasileiro como elemento dinâmico da reprodução do capital

O modelo teórico proposto por Osorio (2012) de um novo padrão exportador de especialização produtiva para a América Latina associa elementos ditos estruturais destas economias, ligados ao ciclo do capital na economia dependente (Marini, 2012), ao surgimento de um novo padrão de reprodução do capital para a região,

em que a base exportadora especializada em produtos essencialmente primários seria o elemento central da expansão capitalista.

A observação mais detalhada da conjuntura econômica brasileira da última década leva ao não enquadramento deste país na dinâmica específica desta proposição teórica. Dessa forma, abre-se espaço a outras conclusões acerca dos determinantes do duplo processo de reprimarização/desindustrialização, identificando a inserção brasileira na nova lógica do capitalismo financeiro, já discutido na seção anterior, e compreendendo o novo papel desempenhado pela demanda doméstica para a realização da mais-valia extraída no país internamente, que será abordado neste momento.

Osorio (2012) afirma que a perda de poder de compra dos trabalhadores estaria no centro da dinâmica deste novo padrão exportador de especialização produtiva atuando de duas formas. Primeiro, porque o mercado doméstico não se constituiria como elemento de maior relevância, já que parte substancial da produção seria destinada ao exterior. Segundo, porque o baixo nível do salário médio estaria bem longe de permitir o acesso a bens manufaturados. Tal afirmação teórica é oriunda da análise do ciclo do capital na economia dependente de Marini (2012). Influenciado pela macroeconomia kaleckiana, Marini (2012) identifica o descolamento

entre a produção nas economias dependentes e as necessidades de consumo local, mais especificamente da massa trabalhadora.

Na lógica de uma industrialização tardia, mesmo dispondo de farta oferta de mão-de-obra, as economias dependentes importam tecnologias produtivas poupadoras de trabalho, o que amplia o exército industrial de reserva e consequentemente rebaixa o nível dos salários. Constitui-se assim um mercado interno frágil, o que leva à inevitável orientação para fora das economias dependentes. Dessa forma, a análise de Osorio (2012) trabalha na perspectiva teórica de uma relação automaticamente inversa entre formação de um mercado interno dinâmico e ampliação das exportações. Ou seja, ao se perceber um padrão exportador de especialização produtiva na América Latina, Osorio (2012) termina por afirmar que tal configuração econômica prescinde do mercado interno em sua dinâmica de expansão.

Ao se analisar o comportamento do mercado interno brasileiro na última década, compreendendo o movimento de ampliação e reprimarização das exportações, percebe-se uma dinâmica distinta entre o desempenho do mercado interno e a reprimarização no Brasil daquela observada por Osorio (2012) para o amplo quadro latino-americano. É preciso desfazer a tese de que o movimento de reprimarização se constitui porque prescinde do mercado interno. O que

se observa no Brasil é exatamente o oposto. O mercado interno ganha relevância para a reprodução do capital concomitantemente ao processo de reprimarização. Neste período, pode-se observar uma política de valorização do salário mínimo, uma ampliação do emprego formal e uma expansão do crédito a pessoas físicas.

Estes fatores, em especial o último, colocam em evidente contradição a relação inversa entre formação de um mercado interno e ampliação das exportações proposta por Osorio (2012), apontada como centro do novo padrão de reprodução do capital dominante na América Latina. Dessa forma, a análise acerca do comportamento do mercado interno brasileiro busca contrapor-se à afirmação de Osorio:

[...] de que a maior parte dessa produção [nacional de matérias-primas e alimentos], gerada em núcleos produtivos reduzidos, é destinada a mercados externos e a um reduzido mercado interno com alto poder de consumo, levando ao declínio dos salários e à conseguinte pobreza geral, uma vez que a população trabalhadora local deixa de comparecer como elemento dinâmico na realização da mais-valia.

(Osorio, 2012, p.104 e 105; grifo nosso)

Todavia, nossa ressalva à observação de Osorio (2012) não busca demonstrar que as condições dos trabalhadores no Brasil vêm apresentando uma sensível melhoria a ponto de ser possível a constituição de um desenvolvimento autônomo no país. O que a recente trajetória dos indicadores de emprego, remuneração e principalmente

de crédito ao trabalhador vem evidenciar é a inserção desta parcela do mercado na dinâmica de realização da produção capitalista a nível mundial, absorvendo cada vez mais bens de consumo duráveis por meio do uso do crédito, também fazendo parte da dinâmica financeira global. Como propõe Saad Filho, o empobrecimento dos trabalhadores

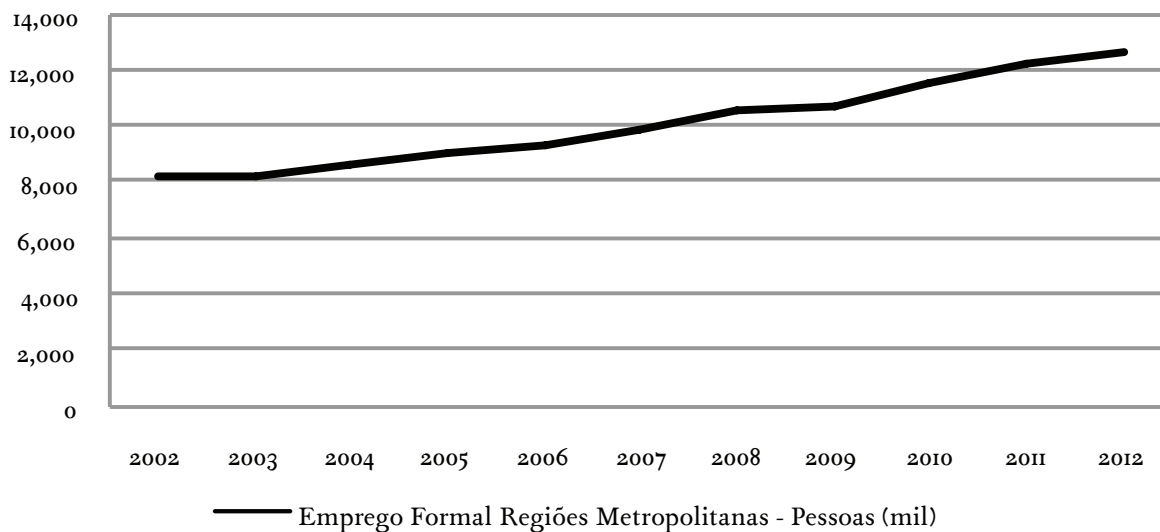
não se deve à queda absoluta dos padrões de vida dos trabalhadores, como frequentemente presume, mas, ao contrário, à distância crescente entre suas “necessidades” e seu poder de compra, levando ao endividamento e ao excesso de trabalho. (Saad Filho, 2011, p.13)

A geração de empregos formais no Brasil apresenta evolução considerável a partir de 2003 (Gráfico 1). A incorporação de mais

trabalhadores no mercado de trabalho mostrou-se um dos fatores que ampliaram a relevância do mercado interno para a dinâmica capitalista no país. É importante destacar que o caráter predominante para a América Latina da informalidade ainda representa uma parcela significativa do mercado de trabalho brasileiro. A trajetória da geração de emprego formal para regiões metropolitanas do Brasil é apresentada no gráfico a seguir:

A evolução do emprego formal no Brasil a partir de 2003 é reflexo da conjuntura positiva de crescimento do país no período. É importante destacar seu comportamento ascendente mesmo durante o momento da crise de 2008, apresentando apenas decréscimo em sua taxa de ampliação. A expansão dessa massa assalariada

Gráfico 1. Emprego formal regiões metropolitanas (Brasil) – Pessoas (mil) – 2002-2012



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Pesquisa Mensal de Emprego do IBGE.

toma proporções consideráveis para a consolidação do mercado interno brasileiro.

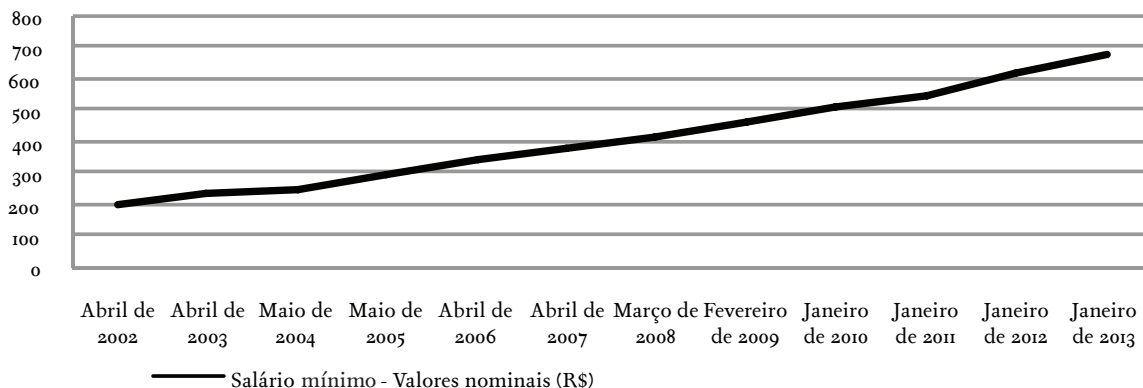
A expansão do emprego formal traz fôlego ao mercado interno, pois, em contraposição à informalidade, permite ao trabalhador uma remuneração fixa e garantida ao final do mês, o salário. Contrariamente à remuneração incerta proveniente do mercado informal, o salário permite certo planejamento financeiro doméstico, o que permite a oferta de contrapartidas para a obtenção de crédito, impulsionando, principalmente, o consumo.

A política de elevação do salário mínimo nacional, empreendida também desde 2003, contribui para a afirmação de um mercado interno cada vez mais poderoso (Gráfico 2). O ganho real de mais de 70% no período compreendido entre 2002 e 2013 é indicativo de um forte movimento de aumento do poder de compra da classe

trabalhadora. Durante a década de 1990, sob a égide liberal traduzida nos planos de estabilização econômica, em especial o Real, o salário mínimo sofreu uma severa reversão em seu poder de compra. Apenas com o recente aumento em janeiro de 2013, recupera-se o patamar nominal do ano de 1983, o maior desde então. (DIEESE, 2012)

Após o rigor dos planos de estabilização monetária, a elevação nominal do salário mínimo a partir de 2003 pode ser entendida como uma reversão de seu baixíssimo patamar apresentado nas décadas anteriores. A ampliação nominal torna-se expressiva na nova conjuntura de crescimento econômico e baixa inflação. Dentro dos limites da acumulação flexível, os mercados emergentes configuram-se não apenas como plataformas exportadoras de commodities, mas como potenciais mercados consumidores em expansão.

Gráfico 2. Salário mínimo, Brasil (2002-2013) – Valores nominais (R\$)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados obtidos da nota técnica nº118 do DIEESE.

O potencial do mercado interno brasileiro, abrangendo cada vez mais parcelas da população pela elevação real do salário mínimo, entra como fator dinâmico da economia. Dessa forma, a avaliação feita por Osorio parece não captar as especificidades do caso brasileiro:

O declínio do mercado formado pelos rendimentos dos trabalhadores tem como contrapartida, no mercado local, a conformação de um pequeno, porém poderoso mercado interno [...], no qual participam os setores que vivem de mais-valia, renda ou salários elevados, seja no setor público, seja no privado. (Osorio, 2012, p.132)

No caso brasileiro, a trajetória de ampliação do salário mínimo se faz notória. A expansão do emprego formal transparece a ampliação da dimensão dessa parcela da população assalariada no consumo doméstico. Pode-se assim dizer que para o Brasil, o momento iniciado em 2003 apresenta-se como de expansão do poder de compra da classe trabalhadora e de ampliação de sua participação no mercado interno, contradizendo a tese levantada por Osorio (2012).

O avanço salarial, porém, vem acompanhado de novas formas de extração da mais-valia, como a precarização das condições de trabalho, principalmente por meio da terceirização. É importante destacar também o papel central da intensificação do trabalho, que amplia o abismo existente entre a acumulação capitalista e a remuneração do trabalhador. Se esse expressivo

aumento da remuneração formal ao trabalhador foi possível, não há dúvidas de que a apropriação capitalista da mais-valia gerada nesses anos de bonança econômica foi certamente maior. Assim, mesmo apresentando elevação de seus salários, pode-se falar em empobrecimento relativo da classe trabalhadora brasileira nesse período.

O aumento da velocidade do ciclo capitalista de produção, advindo das inovações tecnológicas e organizacionais produtivas, amplia ainda mais a escala de produção e direciona uma parcela cada vez maior da produção à classe trabalhadora. Faz-se necessário, portanto, que se amplie a capacidade de absorção dessa produção pelos assalariados. O potencial dos mercados internos das economias emergentes, representado por suas consideráveis populações, realiza-se por meio do processo de proletarianização dessa população. A necessidade crescente de ampliação do valor, dentro da nova lógica financeira, faz com que o salário simplesmente não seja suficiente para dar conta de absorver o enorme fluxo de mercadorias. É nesse cenário econômico que a figura do crédito entra como elemento definidor da capacidade de realização da mais-valia nas economias dependentes no capitalismo contemporâneo.

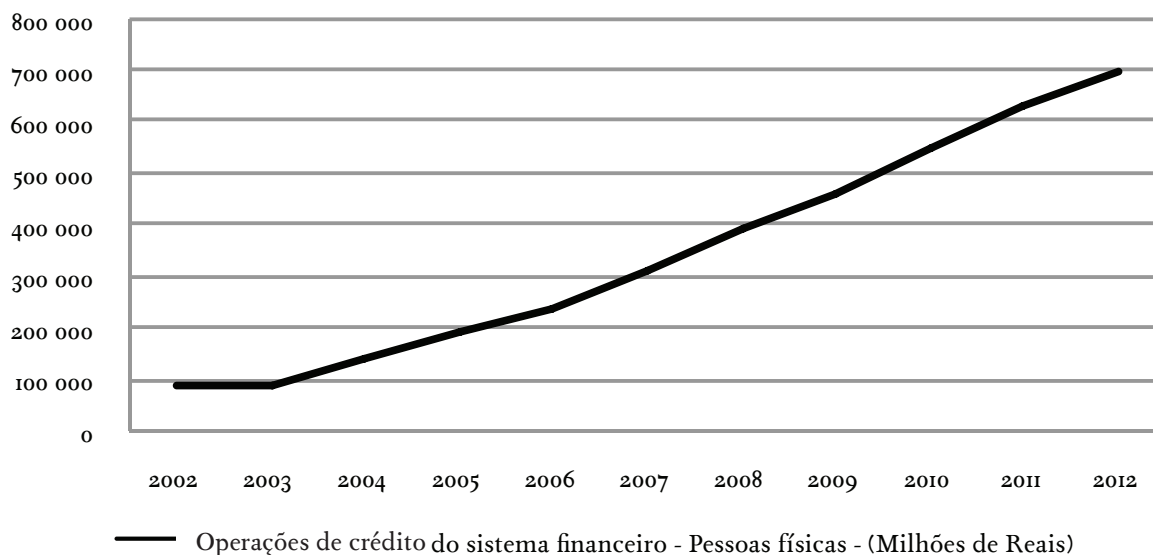
A perspectiva da ampliação do crédito aos trabalhadores abre uma dupla crítica ao novo padrão proposto por Osorio (2012). Primeiro,

uma crítica quanto à leitura de conjuntura da economia brasileira, já que o consumo interno entra como forte fator de dinamismo da reprodução do capital no país, aliando-se ao destaque das exportações, não havendo rivalidade ou mútua exclusão como afirma o autor. Segundo, abre-se espaço para a crítica teórica da leitura de Marini (2012) sobre o ciclo do capital na economia dependente que, baseado na macroeconomia kaleckiana, define a exiguidade do mercado interno ao diferenciar a produção de bens-salários e bens de luxo. O alargamento do crédito à classe trabalhadora faz cada vez mais tênue a diferença entre essas categorias de bens definidas por Marini (2012).

Na economia brasileira, o recente movimento de ampliação do mercado interno deve-se mais à expansão do crédito do que aos já mencionados aumentos do nível de emprego formal e do poder de compra do salário mínimo. A ampliação do crédito dirigido às pessoas físicas passou por uma considerável ascensão a partir do ano de 2003, relacionando-se à maior integração do Brasil no circuito financeiro e produtivo internacional (Gráfico 3).

A rápida ampliação do volume de crédito às pessoas físicas revela a nova orientação da política econômica brasileira voltada para a ampliação do consumo, o que evidencia a importância do mercado interno para a expansão capitalista

Gráfico 3. Operações de crédito do sistema financeiro Brasil – 2002-2013 – Pessoas físicas – (Milhões de Reais)



Fonte: Elaboração própria a partir das séries temporais dados do BACEN.

no país concomitante ao cenário internacional que pressiona a expansão das exportações primárias. São indicativas dessa perspectiva de alavancar o crescimento pelo consumo doméstico as medidas de estímulo econômico adotadas pelo governo para combate da crise de 2008, como a redução do IPI para os automóveis e motocicletas produzidos no país e também para a chamada linha branca, assim como as reduções das taxas de juros e a expansão do crédito habitacional.

Por fim, pode-se evidenciar que a cesta de consumo dos trabalhadores brasileiros, notadamente por meio dos mecanismos de crédito, incorpora cada vez mais bens industrializados, desfazendo a tese de Marini (2012) acerca da distorção da estrutura produtiva que se distancia das necessidades de consumo local. Assim o consumo doméstico toma crescentemente maior participação na dinâmica de reprodução do capital no país, o que nos leva a contestar a tese de Osorio (2012) de que o movimento de reprimarização constitui-se em negação à formação de um amplo mercado interno. Dessa maneira, todavia, não se pretende negar tais contribuições teóricas. Torna-se, porém, imperativo à atualização da interpretação acerca da realidade latino-americana, trazer novos elementos desta fase do capitalismo financeiro para a análise e procurar ser o mais fiel possível às realidades específicas de cada país da região.

O aquecido mercado interno brasileiro acelera a procura por mercadorias, gerando um descompasso entre oferta e demanda domésticas. Essa conjuntura, porém, não é capaz de estimular o investimento nacional. Esse vácuo de mercado é rapidamente preenchido pelo capital estrangeiro, que, apresentando novas estratégias de valorização do capital, dá especial atenção ao mercado brasileiro, apresentando novas formas de inserção comercial do investimento direto estrangeiro no país, terminando por enquadrar categoricamente o Brasil como mercado emergente na lógica do capitalismo financeiro global.

4. As novas formas de inserção do investimento direto estrangeiro no Brasil

O período recente foi marcado pela forte retomada dos fluxos de investimentos direto em direção à economia brasileira. De fato, constata-se que a entrada de investimento direto estrangeiro acelerou-se nos últimos cinco anos. Em 2011, os investimentos diretos estrangeiros somaram US\$ 66,6 bilhões, incremento de 37,4% em relação a 2010.

Esse dinamismo decorre de dois fatores principais. Em primeiro lugar, os investidores buscam opções rentáveis em economias emergentes com mercados internos dinâmicos e estabilidade monetária. A apreciação da moeda

nacional combinada ao maior poder de compra da população fortalecem as estratégias *market seeking*, beneficiando principalmente os setores de manufaturas e serviços. De fato, a indústria manufatureira foi a principal receptora de IDE no país, concentrando 46% das inversões, seguida pelo setor serviços que foi responsável por 44% do total.

Ademais, os investimentos em busca de recursos naturais são significativos, motivados pela tendência altista dos últimos anos dos preços das commodities agrícolas e metálicas no mercado mundial. A consolidação do Brasil enquanto grande produtor e fornecedor mundial de produtos básicos contribui para esse forte influxo de IDE. Entretanto, os investimentos *resource seeking* registraram uma desaceleração em 2011 (9% do total de IDE) comparativamente aos anos anteriores.

Apesar dos resultados positivos, é preciso chamar a atenção para o fato de que a inserção ativa da economia brasileira no capitalismo financeirizado implica a subordinação da dimensão produtiva aos critérios puramente financeiros e de curto prazo imposto pela finança.³ Nesse contexto, constata-se uma adaptação do capital estrangeiro a essa lógica de curto prazo, com consequências importantes na dinâmica do investimento direto estrangeiro. (Moreira & Tavares, 2012)

O perfil financeirizado das estratégias das empresas multinacionais e a lógica de política econômica que ancora o padrão de inserção trazem transformações importantes no processo de internacionalização produtiva, com predominância das atividades comerciais e financeiras sobre as produtivas.

Isto pode ser observado já na década de noventa, com o desengajamento produtivo das filiais instaladas no país. Com o processo de abertura comercial e financeira, a valorização do capital produtivo das filiais das multinacionais traduz-se em operações de reestruturação produtiva, que implicam a redução das operações propriamente produtivas combinadas a uma expansão das atividades puramente comerciais. Ou seja, as filiais engajam-se numa lógica de produção mínima e de importação, acentuando a transferência interna de excedente em direção a outras unidades do mesmo grupo que exercem funções mais estratégicas em termos de criação de riqueza. (Moreira, 2003)

Nos anos 2000, as filiais estrangeiras continuam integradas a uma lógica global na qual se beneficiam das diferenças existentes em cada país. Nesse contexto, especializam-se em atividades que pouco contribuem para a constituição dos elementos que compõem a cadeia produtiva. Um exemplo nessa direção está associado à indústria automobilística. Um estudo do IEDI

(2011) revelou que a demanda doméstica de veículos no Brasil registrou um incremento de 1,8 milhões de veículos entre 2005 e 2010, alcançando 3,5 milhões. Esse valor é mais do que o dobro do registrado no início do período (1,7 milhão). O aumento real da massa salarial e a expansão do crédito foram os grandes responsáveis por esse desempenho. E, em 2009, as políticas anticíclicas do governo direcionadas para o aumento do consumo de setores estratégicos, como o automobilístico, também contribuíram para esse resultado positivo.

O dinamismo do mercado consumidor interno de veículos beneficiou, sobretudo, as importações. De fato, as compras internacionais assinalaram alta de 650% nesse período, passando de 88 mil para 660 mil veículos. Esse resultado elevou a participação dos importados na demanda total de apenas 5% em 2005 para 19% em 2010. Vale destacar que 45,8% do crescimento do mercado interno em 2010 foi atendido pelas importações, ou seja, quase a metade do total. Em contrapartida, a produção nacional assinalou um incremento bem mais modesto comparativamente as compras internacionais: 75% entre 2005 e 2010.

Com relação às exportações, a pesquisa constatou um recuo de 30,6% no intervalo analisado. Esses resultados levaram a balança comercial de automóveis a um déficit histórico de US\$ 4,9 bilhões em 2010. Essa mesma configuração se

observa no segmento de autopeças. No último ano analisado, as importações ultrapassaram as exportações em US\$ 3,5 bilhões.

O caso da indústria automobilística ilustra bem essa nova etapa do processo de internacionalização produtiva no Brasil, na qual as filiais estrangeiras não chegam a inserir-se fortemente nas cadeias produtivas do país, com efeitos menos importantes na ampliação da capacidade produtiva do que em fases pretéritas.

Em verdade, a lógica de otimização da localização das firmas estrangeiras leva em consideração a possibilidade de importação de insumos e bens de consumo aberta pela liberalização comercial e pelo contexto de juro alto e câmbio apreciado. Nesse cenário, os setores dinâmicos de alta e média-alta tecnologia, onde se observa uma clara dominância do capital estrangeiro, são os que apresentam maiores déficits na balança comercial, com consequentes esvaziamentos de suas cadeias produtivas. Nesse sentido, fica evidente que o Brasil é considerado uma extensão do mercado global para grande parte das empresas estrangeiras. Porém em um cenário onde as importações são a opção preferida, ficando o investimento como *second best choice*.

A inserção do país no regime de acumulação de dominância financeira estimula as filiais a buscar formas de valorização puramente financeiras. Recentemente, as empresas estrangeiras vinham utilizando os empréstimos

intercompanhias para evitar o imposto sobre operações financeiras (IOF) para aplicação em renda fixa. Quando o governo elevou o IOF sobre aplicação em títulos de renda fixa em outubro de 2010, o fluxo de IDE estava em US\$ 6,8 bilhões. Em dezembro do mesmo ano, o montante já estava em US\$ 15,4 bilhões. As antecipações dos empréstimos permitem às filiais aplicar no mercado financeiro para somente em seguida realizar algum “investimento”. Ou seja, as empresas buscam com esses fluxos beneficiar-se do diferencial de juros.

Diante desse movimento especulativo, o governo decidiu aplicar uma tributação de 6% de IOF para os empréstimos intercompanhias de curto prazo em março de 2011. O objetivo era conter a entrada de capital de curto prazo no país e a valorização da moeda nacional. Inicialmente previsto para operações com duração média de até cinco anos, o governo reduziu esse prazo para apenas um ano em julho de 2012. Com a tributação e o ciclo de queda da Selic, os empréstimos intercompanhias caíram substancialmente.

A apropriação de lucros a partir de operações puramente financeiras evidencia o movimento de financeirização das firmas estrangeiras, que assume uma dimensão importante nesse novo regime de acumulação.

5. Considerações finais

A análise do processo de internacionalização produtiva confirma o papel central do capital estrangeiro na constituição do padrão de especialização produtiva defendido por Osorio (2012). Indubitavelmente, é nas grandes empresas estrangeiras e nacionais que se concentram as principais bases exportadoras de produtos primários.

Entretanto, a reprodução do capital estrangeiro está igualmente associada ao crescimento do consumo doméstico. As filiais das empresas multinacionais do setor industrial e de serviços beneficiam-se substancialmente da ampliação do mercado interno. Isto não implica a realização de grandes investimentos na expansão da capacidade produtiva.

Na verdade, o dinamismo do mercado consumidor, no contexto regime de acumulação de dominância financeira, acaba valorizando as atividades comerciais e financeiras das empresas estrangeiras em detrimento das atividades produtivas. Portanto não se pode associar o desengajamento produtivo do capital estrangeiro à ausência de um mercado consumidor assalariado dinâmico e à consolidação de uma base primária exportadora. O duplo movimento de desindustrialização/reprimarização no caso brasileiro não se enquadra no padrão exportador de especialização produtiva. Na verdade, é um reflexo da subordinação do país a lógica financeira do capitalismo contemporâneo.

Abstract

The proposal of a new pattern of capital reproduction in Latin America presents as a distinctive trait the specialization of production and export base in agricultural and metallic commodities. Such configuration would have engendered another process characterized by deindustrialization. This theoretical model assumes that the increase of exports occurs at the expense of the internal market dimension. In contrast, we observed that, in the Brazilian case, the dual process reprimarization / deindustrialization does not result from a lack of dynamism in the domestic market, which has undergone considerable expansion in recent years. At this conjuncture, the process of financialization of multinational companies seems to have been the determining factor for the consolidation of this dual process in our country.

Keywords: Marxist dependency theory; Brazilian international insertion; financialization.

Bibliografia

- CARNEIRO, Ricardo. *O Brasil frente à crise global*. São Paulo: Interesse Nacional, 2009.
- CEPALC. *La Republica Popular China y América Latina y El Caribe: hacia una relación estratégica*. Santiago de Chile, maio de 2010.
- CHESNAIS, François. “Le capital de placement: accumulation, internationalisation, effets économiques et politiques”. In: CHESNAIS, François (Org). *La finance mondialisée: racines sociales et politiques, configuration, conséquences*. Paris: La Découverte, 2004.
- DIEESE. *Nota técnica nº 118. Política de valorização do salário mínimo*. Dezembro de 2012.
- GONÇALVES, Reinaldo. *O Brasil e o comércio internacional*. São Paulo: Contexto, 2003.
- IEDI. “O déficit na indústria de transformação como expressão do baixo dinamismo”. *Carta IEDI nº 555*. São Paulo, 2013.
- IEDI. *Veículos e autopeças: o dinamismo do mercado e as importações*. São Paulo, agosto de 2011.
- MARINI, Ruy Mauro. “O ciclo do capital na economia dependente”. In: FERREIRA, Carla; OSORIO, Jaime; LUCE, Mathias (orgs.). *Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência*. São Paulo: Boitempo, 2012.
- MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. *Balança comercial*. Disponível em: www.desenvolvimento.gov.br. [Acesso em: 11/02/2013.]
- MOREIRA, Carlos Américo. “Uma reflexão sobre a dinâmica do investimento direto estrangeiro no Brasil num contexto de liberalização comercial e de desregulamentação financeira”. In: BRAGA, Elza Maria (Org.). *América Latina: transformações econômicas e políticas*. Fortaleza: Editora UFC, 2003.
- MOREIRA, Carlos Américo & ALMEIDA, Agamenom Tavares. “A dinâmica do investimento direto estrangeiro no Brasil em meio a crise econômica mundial e impactos sobre a conta de transações correntes”. *Anais do XVII Encontro Nacional de Economia Política*. Rio de Janeiro, 2012.
- MOREIRA, Carlos, Américo Leite & SHERER, André Luis Forti. “Mercados emergentes e novas formas de dependência na América Latina”. *Indicadores econômicos FEE*, v. 30, nº 1. Porto Alegre, 2002.

OSORIO, Jaime. “América Latina: o novo padrão exportador de especialização produtiva – estudo de cinco economias da região”. In: *Padrão de reprodução do capital: contribuições da teoria marxista da dependência*. Carla Ferreira, Jaime Osorio, Mathias Luce (Org.). São Paulo: Boitempo, 2012.

PAULANI, Leda. “A dependência redobrada”. *Le Monde Diplomatique*, 03 de agosto de 2012.

SAAD FILHO, Alfredo Antônio. *O valor de Marx: economia política para o capitalismo contemporâneo*. Campinas: Editora da Unicamp, 2011.

SALAMA, Pierre. “Industrialisation et ‘desindustrialisation precoce’”. *Seminaire BRICS*, Paris, 17 octobre 2011.

de uma lógica de longo prazo de criação ou de ampliação da capacidade produtiva, observada durante o período fordista, para uma lógica de centralização do capital e reestruturação produtiva. Como consequência, as reengenharias produtivas que reordenam o *modus operandi* das megaempresas, levam a uma redução do número de trabalhadores envolvidos diretamente na produção.

Notas

1 Estudo recentemente publicado pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (Cepal) revelou que a China constitui-se a principal fonte de crescimento das exportações da América Latina e Caribe, inclusive no contexto da forte desaceleração observada nessa região em 2009. Ademais, constatou-se um padrão eminentemente interindustrial do comércio entre as duas regiões, com a China exportando principalmente manufaturas e importando matérias-primas. (Cepal, 2010)

2 Por intensidade-tecnologia, a metodologia da OCDE classifica a indústria de transformação em quatro segmentos: alta tecnologia, média-alta tecnologia, média-baixa tecnologia e baixa tecnologia.

3 Sobre a subordinação da produção aos critérios financeiros, Chesnais (2005) já chamava a atenção para o fato de como a finança foi bem sucedida em colocar a “*exteriorité à la production*” no centro dos grupos industriais. Na visão do autor, essa é uma das características mais originais da contrarrevolução social contemporânea. A partir dos anos oitenta, os proprietários acionistas desenvolveram meios jurídicos ou quase jurídicos para subordinar os executivos industriais, transformando-os em pessoas preparadas para seguir as prioridades e os códigos de conduta emanados do poder do mercado acionário. Os grupos industriais devem ser administrados de acordo com os critérios puramente financeiros, satisfazendo os objetivos de rentabilidade de curto prazo dos gestores de fundos especulativos. Passa-se

**UMA INTERPRETAÇÃO PÓS-KEYNESIANA DO REGIME DE
METAS DE INFLAÇÃO: PODERIA A AUTORIDADE MONETÁRIA
SER CAPTURADA PELO SISTEMA BANCÁRIO?**

FÁBIO ENRIQUE BITTES TERRA

UMA INTERPRETAÇÃO PÓS-KEYNESIANA DO REGIME DE METAS DE INFLAÇÃO: PODERIA A AUTORIDADE MONETÁRIA SER CAPTURADA PELO SISTEMA BANCÁRIO?

Resumo

O regime de metas de inflação (RMI) é uma proposição de política econômica que decorre do chamado Novo Consenso Macroeconômico e é o *modus operandi* da política monetária em vários países. A partir do referencial teórico pós-keynesiano, crítico ao referido Novo Consenso, o objetivo deste artigo é analisar se, sob a vigência do RMI, a Autoridade Monetária (AM) pode tornar-se capturada pelo sistema bancário. A lógica aventada no artigo é a de que a AM, sob o RMI, pode ser dominada pelos bancos haja vista que são eles, em última instância, que decidem qual a magnitude da demanda agregada e é o controle desta, em primeira instância, o foco da AM sob o Regime. Após o desenvolvimento teórico da possibilidade de captura da AM, o artigo busca evidências do problema em tela na história econômica recente do Brasil sob o RMI.

Palavras-chave: Regime de metas de inflação; novo consenso macroeconômico; teoria keynesiana; economia monetária da produção.

Classificação JEL: E12, E42, E52, E58.

I. Introdução

A lógica operacional do Regime de Metas de Inflação (doravante RMI) ancora-se em pressupostos que encerram, por um lado, uma Autoridade Monetária que terá um constrangimento, dado pela meta de inflação, à

**FÁBIO HENRIQUE
BITTES TERRA**

Professor Adjunto do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia.

ação discricionária e, por outro lado, um agente econômico bem comportado, com expectativas racionais que possuem esperanças *forward looking*, sendo que ambos os lados estão atuando em um jogo dinâmico e sem fim declarado. Neste cenário, os agentes e a Autoridade Monetária são induzidos a cooperar, a fim do alcance do bem-estar social, sem oportunismos de ambas as partes, de forma que “nenhuma punição surge de crimes do período passado”. (Barro & Gordon, 1983, p.110)

Em termos de *policy making*, o referido RMI tornou-se, desde o início dos anos 1990, a regra de condução da política monetária em diversos países, sejam avançados, sejam emergentes. Dentre estes, destaque-se o Brasil, que o adotou em 1º de julho de 1999. Então, é de se esperar que a lógica operacional do Regime sirva como um modelo do comportamento dos agentes no sistema econômico. Entretanto, desde uma perspectiva teórica crítica ao Novo Consenso Macroeconômico propositivo do RMI, pode-se questionar: e se os agentes com os quais se defronta a Autoridade Monetária (de agora em diante, AM)¹ tiverem comportamentos diversos em relação àquilo que o arcabouço teórico do RMI prevê?

Substanciado pela teoria pós-keynesiana, este artigo objetiva mostrar, em âmbito teórico, que a AM pode ser, sob o RMI, capturada pelos

bancos criadores de moeda. Nesse particular, a lógica subjacente à ideia de captura da AM desenvolve-se da seguinte forma: por um lado, o objetivo do Banco Central é o alcance da meta de inflação, cujo atingimento, sob o RMI, depende do controle da demanda agregada via taxa de juros. Neste ínterim, é condição *sine qua non* para o sucesso da AM sua reputação crível, algo que conduz os agentes a com ela cooperarem e reduzirem seus preços, desinflacionando a economia. Por outro lado, os bancos comerciais criam moeda e, ao fazê-lo, ofertam poder de compra aos tomadores de recursos, isto é, capacidade de demanda agregada. Portanto, o sucesso da AM – e de sua credibilidade – depende crucialmente da forma pela qual o sistema bancário se comporta, pois os bancos, em última instância, influenciam a magnitude da demanda agregada e é o controle desta, em primeira instância, o foco da política monetária sob o RMI. Neste cenário, a AM encontra restrições para enfrentar o comportamento estratégico dos bancos que, por sua vez, usam as restrições de atuação da AM para enfrentarem suas expectativas incertas sobre a obtenção do lucro. É este o processo de captura da AM pelo sistema bancário.

O artigo está estruturado em cinco seções, além desta introdução. Na seção 2, os modelos teórico e operacional do RMI são descritos. Na

seção 3, a partir da perspectiva pós-keynesiana, é apresentada a forma pela qual os bancos definem suas estratégias de precificação de ativos e de composição de *portfolio* na busca pelo lucro, essência de sua existência enquanto empresa financeira. A seção 4 mostra como os bancos podem capturar a AM sob o RMI, enquanto que a seção 5 analisa, utilizando-se de estatística descritiva, se há evidências de captura do Banco Central do Brasil pelo sistema bancário, pós-RMI. Por fim, a última seção sumariza o artigo.

2. O Novo Consenso Macroeconômico e o Regime de Metas de Inflação

Embora novos clássicos e novos keynesianos tenham agendas de pesquisa distintas, suas proposições de *policy making* são consensuais, o que levou ao surgimento do chamado Novo Consenso Macroeconômico (doravante, NCM), como “um conjunto de princípios-chave – um núcleo de [hipóteses] macroeconômicas sobre as quais há amplo consenso”. (Taylor, 1997, p.233) A estrutura teórica do NCM assume que a racionalidade dos agentes está embasada na hipótese de expectativas racionais e, portanto, as variáveis relevantes são consideradas em caráter *forward looking*. Os indivíduos maximizam funções intertemporais que implicam otimização dinâmica e em que a AM e os agentes participam de jogos repetitivos e sem fim definido.

(Barro & Gordon, 1983) Em função deste perfil de interação há a possibilidade de os ajustes dos mercados serem lentos e dependerem da reputação da AM.

Por sua vez, os *policy makers* são imbuídos do viés inflacionário e, então, instituem políticas econômicas expansionistas financiadas por emissão de moeda que ampliam o emprego além de seu nível natural e pressionam a demanda agregada. Em decorrência do aquecimento do mercado de bens e serviços em geral, e do mercado de trabalho em específico, tem-se o aumento dos salários nominais e, por consequência, a expansão dos custos marginais. Neste cenário, os produtores elevam seus preços para evitarem perdas em seus *markups*. Portanto, a expansão monetária causa a ampliação da demanda agregada, do emprego e da produção correntes, porém com aumentos nos preços. Assim, efetiva-se o *trade-off* de curto prazo entre emprego e inflação previsto pela Curva de Phillips.

Todavia, as expectativas *forward looking* em um cenário de interação repetitiva tornam os parâmetros das funções-objetivo dos agentes bastante sensíveis às políticas econômicas. O exercício do viés inflacionário provoca, então, uma inconsistência dinâmica na alocação de recursos dos agentes, cujas expectativas *forward looking* fazem com que eles retaliem a AM, porquanto percebam seu oportunismo. De

acordo com Bernanke & Mishkin este jogo não cooperativo,

leva a AM a tentar enganar o público com surpresa inflacionária, induzindo produtores [...] a crescer o produto e o emprego acima do nível natural. Se o público possui expectativas racionais, entretanto, ele antecipará as ações do Banco Central e os produtores não serão enganados. (Bernanke & Mishkin, 1997, p.14)

Na ausência de credibilidade, em função de inconsistência dinâmica passada, os agentes mantêm suas expectativas de inflação no futuro, mesmo diante do anúncio de políticas contracionistas para desinflação, e de esforços operacionais da AM para tanto. Em oposição, com transparência, consistência entre anúncio e resultado, boa reputação e, logo, credibilidade, a AM conseguirá fazer com que sua interação com os agentes provoque-lhes crenças de que a política de estabilidade será perene. Por esperarem menor inflação futura, os agentes diminuem gradualmente seus preços, até que os desvios das expectativas se extingam e o sistema econômico siga sua trajetória de equilíbrio de longo prazo. No caso de a AM no curto prazo persistir em utilizar-se do viés inflacionário, os resultados alcançados no longo prazo serão “uma inflação mais elevada do que o ótimo, sem benefícios em termos de menor desemprego”. (Bernanke & Mishkin, 1997, p.14) Ou seja, a economia se encontrará em um ponto subótimo, com maior patamar de preços sem

qualquer desvio do emprego e do produto em relação a seus níveis de equilíbrio.² (Kydland & Prescott, 1977)

Deste arcabouço lógico surge a necessidade de que o viés inflacionário dos *policy makers* seja contido, a bem de a economia trilhar seu percurso sem distorções nas alocações de recursos. Ao passo em que a inflação resulta das políticas de *easy money* da AM, deve existir uma regra que constranja a discricionariedade dela e torne a política monetária consistente, crível e indutora da cooperação dos agentes. Neste cenário, a meta de inflação tornou-se a regra, ou seja, o constrangimento que demonstra todos os esforços que a AM faz para “manter o crescimento da demanda agregada estável objetivando prevenir flutuações no produto real e na inflação”. (Taylor, 1997, p. 234)

Para tanto, a política monetária é ativa e o instrumento por ela utilizado é a taxa de juros nominal. (Goodfriend & King, 1997) Dada pela chamada Regra de Taylor, a função de reação da AM baseia-se nos juros, pois eles são de simples compreensão pelos agentes e oferecem à política monetária flexibilidade e eficiência para o gerenciamento da demanda agregada. (Taylor, 1993) Os juros afetam a atividade econômica por meio das expectativas que orientam as funções-objetivo dos agentes *vis-à-vis* os preços relativos da cesta de bens e serviços que eles acessam. Ao alterar-se a taxa de juros, mudam-se os

custos relativos presentes e futuros. Aumentos nos juros sugerem maior benefício da poupança no presente e provocam a substituição intertemporal nas alocações dos agentes, implicando menor demanda agregada. Reduções nos juros promovem reações no sentido contrário. Cabe ressaltar que, quando a inflação é causada por choques de oferta, a política monetária pode acomodá-la sem necessariamente alterar os juros, seja pelo uso de bandas de inflação ao invés da meta, seja pelo espaço de tempo de convergência da inflação ao alvo.

Arestis *et alii* (2009) mostram outros aspectos operacionais que são auxiliares à taxa de juros na condução da política monetária. Dentre tais elementos os autores destacam os relatórios de inflação, a clareza nas informações publicadas, as reações rápidas a choques de demanda, a abrangência e o realismo dos modelos de previsão de inflação, a independência da AM ou, quando esta não for possível, sua autonomia operacional. Todos estes aspectos conferem transparência à atuação da AM e servem para construir a reputação crível que ela deve ter para que os agentes contribuam com o esforço desinflacionário.

Pois bem, a iniciar-se pela Nova Zelândia em 1989, o RMI foi implementado em diversos países,³ sendo que, no Brasil, sua efetivação ocorreu em julho de 1999, após o regime monetário

de âncora cambial ter sido eliminado em janeiro do referido ano. (Banco Central do Brasil, 2012) Assim, o *mainstream* teórico sintetizado pelo NCM passou a ocupar de forma hegemônica a orientação dada às políticas econômicas em geral; em particular, a política monetária tornou-se a mais relevante, cabendo às políticas fiscal e cambial um lugar subordinado à sustentação do regime monetário. Como consequência, a taxa de juros da AM consolidou-se como principal instrumento de política econômica, responsável, sobretudo, por deixar a demanda agregada dentro dos limites suportados pelas condições de oferta da economia. (Arestis & Sawyer, 2003a; 2003b)

O alastramento do RMI como *modus operandi* das políticas monetárias envolve a aceitação do arcabouço lógico do NCM ou, no mínimo, o seu não questionamento. Portanto, supõe-se um mundo previsível, movido por pretensões individuais que são reativamente cooperativas e em que a melhor atuação dos *policy makers* é criar formas de constrangerem publicamente a si próprios. O exercício do RMI implica a realidade ser tal qual prevê a teoria ou, no limite, tender a isso. Mas o que acontece se esta realidade invocada não for, e nem tender a ser, aquela em que se espera que o RMI seja exercido?

3. Bancos e a Autoridade Monetária em economias monetárias da produção

Segundo Keynes,

o empresário não está interessado no montante de produto, mas no montante de moeda que lhe será partilhado. Ele expandirá sua produção, pois espera, ao fazê-lo, aumentar seu lucro monetário. (Keynes, 1979, p.82)

Isso define a natureza do sistema econômico enquanto economia monetária da produção, em que investimentos de moeda em recursos produtivos são realizados a fim de conseguir mais moeda em um futuro próximo. Porém, o caminho de longo prazo entre o presente, tempo do investimento, e o futuro, momento no qual se espera que a produção se realize, é desconhecido e não há cálculos que o antecipem.

Para que se animem a investir, mobilizando recursos que ampliarão o emprego, a renda e a riqueza, os empresários formam expectativas sobre o futuro baseadas,

em parte, [em] fatos existentes que se podem supor sejam conhecidos mais ou menos com certeza e, em parte, [em] eventos futuros que podem ser previstos com um maior ou menor grau de confiança. (Keynes, 1964, p.147)

A título de ilustração dos elementos conhecidos, cite-se a taxa de juros corrente, o nível de capacidade produtiva, a escala de produção de um ativo de capital em específico, o patamar do

salário mínimo e o nível de renda média, entre outros.

Consoante Keynes (1973), quanto mais elementos conhecidos estiverem disponíveis e mais estáveis eles forem, maior o peso do argumento do investidor e, então, maior a confiança dele nas proposições que faz sobre um futuro incerto. Em outros termos, quanto maior e mais perene e perceptível no tempo for o conjunto de elementos conhecidos em que uma decisão de investimento basear-se, maior o estado de confiança do empresário em suas expectativas sobre o futuro.⁴

Keynes (1964) aponta que o processo de investimento ocorre em duas etapas: primeiramente, os empresários realizam a precificação dos diversos ativos e, então, o investimento é materializado em uma determinada composição de *portfolio* de ativos. A precificação de ativos é o modo pelo qual os investidores calculam a renda líquida esperada, isto é, a expectativa de retorno de um determinado investimento. Apreendendo os elementos conhecidos e formulando expectativas sobre o futuro, os indivíduos esperam do ativo uma quase renda, a que se acresce o prêmio dado pelo grau de liquidez, e em que se descontam os custos de carregamento ao longo do tempo.

Dentre os diversos ativos passíveis de escolha, a moeda também se configura em uma alternativa, não pelo retorno pecuniário que oferece

– que é nulo e, portanto, não respeita a lógica de investir a fim do lucro – mas pelo seu prêmio de liquidez máxima coadunado com seu custo de carregamento negligenciável. Contudo, se em primeira instância a precificação feita pelos indivíduos aferir que a moeda é a melhor opção, o que se tem é a precaução e não o investimento. (Keynes, 1964) Por isso, o investimento é a última instância da decisão e, preferindo-se a liquidez da moeda ao gasto com investimento, não se gerará nova capacidade produtiva, nem serão criados novos empregos, renda e riqueza. Portanto, caso não prevaleça a preferência pela liquidez, o investimento será dedicado a ativos de duas naturezas, de capital real e financeiros. A composição de *portfolio* em ativos de capital real, bem como as transações dos bens e serviços resultantes da produção, conformam a esfera de circulação industrial. (Keynes, 1971b) Por sua vez, os ativos financeiros podem ser definidos como “transações de moeda à vista em troca de moeda depois. Neste sentido, são como um título ou a aquisição de uma anuidade”. (Minsky, 1986, p.214) Os ativos financeiros são o investimento que não redundam imediatamente em produção, embora seja de se esperar que a maior parte dos ativos nesta circulação sejam instrumentos intermediários para o financiamento da produção.⁵ A oferta e a demanda por ativos financeiros encontram-se na esfera da economia a que Keynes (1971b) chamou de circulação financeira.

Pois bem, há uma importante peculiaridade da circulação financeira, que diz respeito aos financiamentos surgidos a partir dela poderem ser criados a descoberto, sem a necessidade de poupança prévia ou em nível superior às reservas existentes. Logo, a oferta de moeda na economia não é função apenas da emissão feita pela AM, mas também depende do modo pelo qual a composição de *portfolio* dos bancos criadores de moeda-crédito atender à demanda por moeda. Neste particular, a oferta de moeda é endógena e sua magnitude dependerá da precificação que os bancos fizerem das obrigações colocadas à venda nos mercados financeiros.

Embora varie em magnitude ao longo dos ciclos econômicos, a criação de moeda é uma ação estrutural⁶ dos bancos, pois a oferta de meios de pagamento a descoberto é um dos principais caminhos pelos quais eles buscam lucros. Tal qual qualquer empresa, os bancos realizam transações ansiando lucro e percorrem o mesmo caminho incerto entre a aposta presente e o resultado futuro. Logo,

os bancos comerciais [...] são instituições que têm o lucro como objetivo e operam sob restrições semelhantes às de qualquer outro agente, em particular, sob incertezas do futuro iguais ou maiores que as que atingem o resto dos agentes. (Carvalho, 1993, p.119)

Nesse particular, como argumenta Paula (2014), um dos elementos a ser considerado pelos bancos em suas decisões de composição de

portfolio é a forma pela qual a AM exercerá sua política monetária, tanto na forma de regulamentações por ela colocadas sobre o mercado monetário, quanto na instrumentalização da taxa de juros. As regulamentações, tais como os encaixes compulsórios sobre depósitos à vista e a prazo, limitam as possibilidades de concessão de empréstimos – isto é a oferta de serviços bancários.⁷ A taxa de juros da AM, por sua vez, é o juro sobre o qual o sistema bancário estabelece seu *markup*, conformando os preços dos serviços que ofertarão ao público. Assim, bancos e Banco Central, diferentemente dos postulados do RMI, não cooperam entre si, mas travam uma relação do tipo regulador-regulado em que este considera as possíveis ações futuras daquele para estabelecer suas composições de ativos em busca do incerto lucro futuro. Não é por menos que

a concretização dos objetivos de política buscados pelas autoridades monetárias depende da reação dos bancos e suas políticas, podendo ser confirmada, atenuada ou contraposta. (Paula, 2003, p.333)

Por conta disso, a AM pode enfrentar atributos de resiliência dos bancos em relação às suas políticas e, na medida em que a operação bancária, por excelência, é criadora de moeda-crédito, ou seja, poder de demanda, o desvio dos bancos das ações da política monetária pode ser determinante para que o Banco Central, sob a lógica

do RMI, não adquira credibilidade. Para que as intenções dos *policy makers* sejam confirmadas e provoquem os efeitos desejados, os bancos precisam ratificá-las e não há nada que implique isso de imediato. A rigor, a AM pode punir os bancos que não confirmarem suas políticas, por exemplo, imputando-os exigibilidades elevadas sobre os depósitos captados, não sancionando demandas adicionais por reservas bancárias ou estabelecendo taxas elevadas para a utilização do redesconto.

Porém, no conflito de poder com o sistema bancário, a AM precisa lidar com duas questões que lhe enfraquecem as possibilidades de sanções sobre o sistema bancário. Por um lado, como ressalta Minsky (1986), os bancos são peças-chave nas economias monetárias da produção, dado que o *finance* que concedem é fundamental para que as decisões de investimento dos empresários sejam viabilizadas e ampliem o emprego e a renda da economia. Por outro lado, para desviarem-se dos limites colocados pela AM, os bancos lançam mão de inovações financeiras que alteram suas administrações de balanços, tanto do lado das operações ativas que fazem quanto no que diz respeito às formas de captação de recursos, isto é, suas operações passivas. (Minsky, 1986)

Como se não bastassem tais relações de poder entre bancos e Banco Central é possível apontar, a partir de Keynes (1964), outro problema a ser

enfrentado pela AM, qual seja, a eficiência da política monetária decorrente de seu impacto indireto sobre a atividade econômica. Ao operacionalizar a política monetária via *open-market*, trocando títulos públicos por moeda no mercado de reservas bancárias, a AM modifica as condições da liquidez na circulação financeira, alterando, em sequência, (i) as condições imediatas de oferta de moeda, (ii) as expectativas dos ofertantes e demandantes de moeda e as taxas de juros do mercado monetário, (iii) e, a decorrer disto, altera-se todo o complexo de juros do sistema financeiro, o que implicará, enfim, (iv) diferentes decisões na circulação industrial. A título de ilustração, em ocasiões extremas como a armadilha pela liquidez, que representa a desconfiança plena dos agentes em relação ao futuro, a política monetária é inócua em estimular a atividade econômica. Daí, por sinal, a preferência de Keynes pela política fiscal como instrumento de estabilização automática do ciclo econômico.⁸ (Keynes, *op. cit.*)

Em suma, nas economias monetárias os bancos são peças-chave para a dinâmica de crescimento do produto, pois criam meios de pagamento de forma endógena e atendem à demanda por moeda, seja para transações do público ou dos negócios. São eles que antecipam os recursos que no futuro podem ser confirmados pelas vendas da produção constituída pelos investimentos. Entretanto, bancos buscam lucro e, para tanto, tramam estratégias para composição de

ativos em meio à incerteza radical, de modo que toda informação disponível é elemento conhecido para suas decisões de investimento. Neste cenário, o RMI, ao impor uma AM cooperativa e restringida pela busca de credibilidade, porém confrontada por investidores que precisam agir com oportunismo para terem melhores expectativas de lucro, pode encerrar resultados diversos dos esperados pelo NCM.

4. Poderia a AM ser capturada pelos bancos?

A partir das proposições do RMI, o compromisso único da política monetária é a acomodação inflacionária. A causa da inflação encontra-se no viés inflacionário dos *policy makers*, que faz a AM expandir o volume de meio circulante, forçando a demanda agregada para além do produto potencial. Para que se faça a desinflação, a AM utiliza-se da taxa de juros básica, a bem de desviar o dispêndio presente para o futuro e acomodar a demanda nos limites colocados pela oferta. Uma ampla gama de elementos de publicidade subsidia a instrumentalização dos juros e visa dar transparência às ações da AM, imputando-a, ao passar do tempo, credibilidade, fator *sine qua non* para o sucesso da política monetária.

Para a perspectiva pós-keynesiana, os banqueiros são empresários em busca de lucro e que atuam em um ambiente de incerteza. Para

decidirem em que investir, eles formulam proposições sobre o futuro que se ancoram, por um lado, em dados mais ou menos conhecidos e, por outro lado, em expectativas mais ou menos confiáveis. Quanto maior o conjunto de dados imediatamente disponíveis, com maior convicção poderá o banqueiro enfrentar o desconhecido percurso que o separa do seu desejado lucro.

Pois bem, sob o RMI, como dados conhecidos em suas decisões de investimento, os bancos sabem: (i) qual é a meta de inflação, (ii) qual é o tempo proposto para seu alcance, (iii) que o objetivo único da política econômica é a estabilidade de preços, (iv) que a instabilidade de preços é compreendida como decorrente de choques de demanda, (v) que a taxa de juros é o meio único pelo qual se realiza a política monetária e, sobretudo, (vii) pela própria natureza dos seus negócios, os bancos sabem que eles são capazes de criar moeda para atender a procura por liquidez que, em sua maior parte, se transforma em demanda agregada.

Ora, se a reação da política monetária destina-se ao controle da demanda, quem define o preço pelo qual este controle será exercido não é a AM, mas o sistema bancário, pois ele tem enorme poder de definir qual a magnitude da demanda agregada. Nesse particular, embora possa soar contraditório, sob o RMI quanto mais os bancos reduzirem suas preferências pela liquidez, mais intensa terá de ser a reação da

AM, o que significa que maiores terão de ser os juros que ela deverá estabelecer para controlar a concessão de crédito. O resultado lógico, portanto, é que sob o RMI, a AM torna-se capturada pelos bancos, que se utilizam da constrição de ação do Banco Central como meio para reduzir suas incertezas sobre quais decisões tomar a bem da obtenção de maiores lucros.

Os bancos não agem baseados em funções de maximização de lucro com ponto de máximo conhecido e alcançável, como é pressuposto pelo RMI, e nem a razão de ser deles é, em si, a oferta de serviços financeiros. Estes são apenas o meio pelo qual eles buscam o lucro, que é incerto e, portanto, com ponto máximo variável e indefinido *a priori*. A partir das informações conhecidas e das expectativas que elas substanciam, os bancos definem, via ponderações de rentabilidade versus liquidez, as suas operações ativas.

Como se não bastasse, há ainda outros elementos do RMI que intensificam a captura da AM, quais sejam:

(i) a ampliação das fontes – e dos tipos – de captação de depósitos, por meio de uma rotina de inovações financeiras do sistema bancário, cujo objetivo é ampliar suas operações passivas e ativas, dando-lhes maior capacidade de ação e de desviar das regulamentações impostas pela AM;

(ii) na medida em que o instrumento da política monetária sob o RMI é único, o grau de autonomia da AM é reduzido. Embora Keynes (1971b) apontasse que o controle da taxa de juros é o instrumento ideal de política monetária, suas declaradas preocupações (Keynes, 1964) com as limitações de uma política meramente monetária para influenciar a taxa de juros e, por conseguinte, os comportamentos dos investidores financeiros, deixam claro que apenas o referido instrumento não basta.⁹

(iii) a existência de diversos fatores causais do nível de preços, todos atuando concomitantemente, mas para os quais a AM não se utiliza de instrumentos específicos, pode sensibilizar por demais a resposta dos juros aos movimentos nos preços. A depender da interação entre choques de oferta e de demanda, a volatilidade da inflação pode se ampliar, implicando que a reação da AM torne-se extremamente sensível a flutuações nos preços que são, na realidade, marginais. Assim, a elevada elasticidade inflação dos juros pode fazer com que a AM reaja intensamente, mesmo que os bancos ampliem pouco a liquidez.

(iv) por fim, um último fator que intensifica a captura da AM diz respeito à estrutura do mercado bancário. Quando mais oligopolizado o mercado for, maior será o poder de os bancos capturarem a AM. Inclusive, processos de fusões e aquisições seriam benéficos aos bancos, pois reduziriam a divergência de opiniões e de

estratégias concorrenciais, fatores que, em mercados menos concentrados, limitariam o poder de dominação deles sobre a AM.

Sob o RMI, portanto, a AM pode ser capturada pelas instituições criadoras de moeda, ou seja, os bancos. O esforço contínuo da política monetária centra-se no controle da demanda agregada que, contudo, os bancos têm o poder de expandir, ao ratificarem (ou, até mesmo, induzirem) a demanda por moeda-crédito. Assim sendo, os bancos possuem uma extensa influência sobre a magnitude da demanda detendo, por consequência lógica, enorme capacidade de escolher a que preço – leia-se, a que taxa de juros – desviará moeda do público para as reservas bancárias.

Uma síntese dos argumentos pode ser assim descrita. A capacidade de criação de moeda endógena *vis-à-vis* o RMI pode tornar a AM refém do sistema bancário. Outros fatores podem intensificar esta captura, quais sejam, (i) as inovações na administração de balanços (ii) a utilização pela AM de um único instrumento de política monetária em concomitância (iii) à ausência de instrumentos que atuem sobre os demais fatores que causam variações nos preços e (iv) a estrutura do mercado bancário. Sabendo-se que, em nível teórico, é possível a captura da AM pelos bancos, resta procurarem-se evidências de este processo ter ocorrido no Brasil, o que será feito na seção a seguir.

5. Há evidências de captura da Autoridade Monetária no Brasil pós-RMI?

O método para se analisar se existem evidências de captura do Banco Central do Brasil (BCB) por parte do sistema bancário será o exame das estatísticas descritivas entre a concessão de crédito ao setor privado, o índice-meta de inflação, qual seja, o IPCA acumulado em 12 meses, a meta operacional da taxa de juros básica (Selic) e os valores das operações de *open market*.

Sabendo-se que o objetivo da AM é alcançar a meta de inflação, a relação entre as variáveis assume a seguinte lógica causal: para atingir a inflação anunciada, a AM precisa moderar o volume de moeda-crédito em circulação para que possa influenciar a magnitude da demanda agregada. Para tanto, a concessão de crédito bancário ao setor privado é uma variável chave cujo controle dar-se-á pelo estabelecimento da taxa de juros básica e pela circulação de títulos no *open market*. A Selic é mantida em torno da meta estabelecida pelo BCB por meio da compra e da venda de reservas bancárias utilizando-se títulos públicos (isto é, dívida mobiliária) no mercado monetário secundário, ou seja, o mercado aberto.

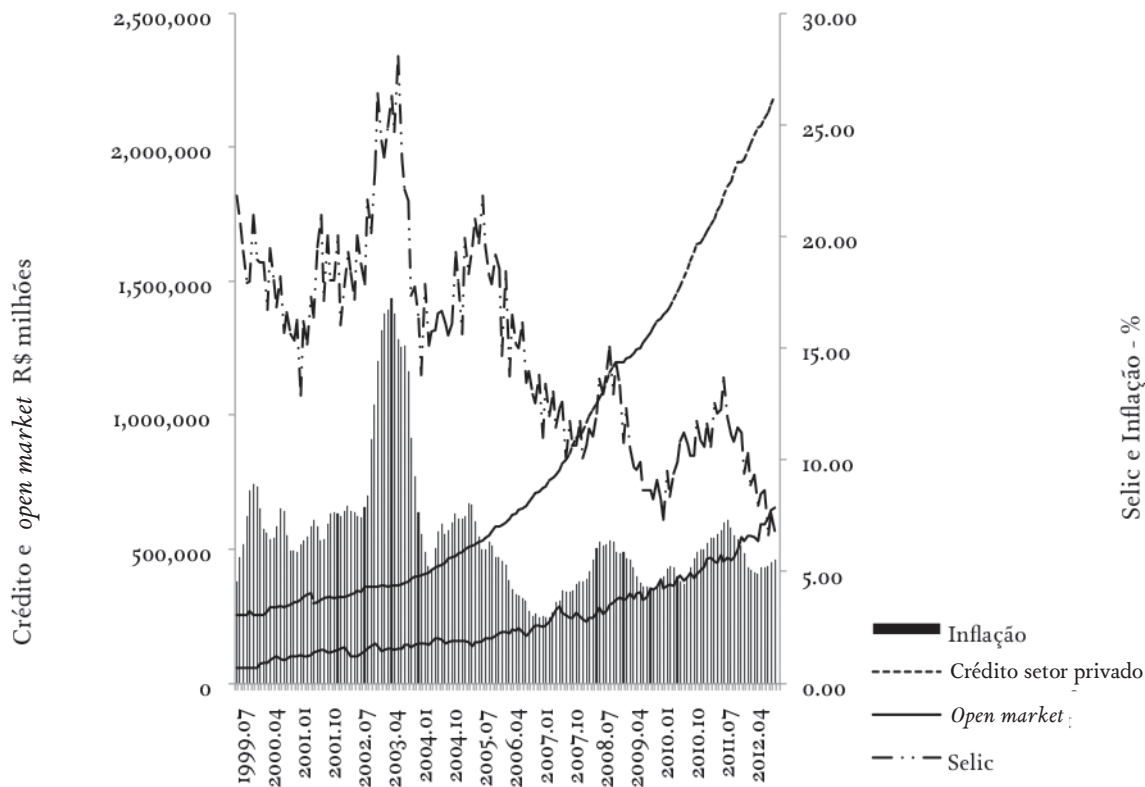
O Gráfico 1 (página seguinte) descreve a trajetória das variáveis sob análise para o Brasil, entre julho de 1999 e novembro de 2012. Pela análise do Gráfico, pode-se perceber que as tendências do crédito ao setor privado e das operações de

mercado aberto são de crescimento enquanto que a taxa Selic mostra-se decrescente ao longo do período. A inflação, por sua vez, apresenta-se bastante oscilante no início do período e seus ápices situam-se entre 1999 e 2003, em função das desvalorizações cambiais então ocorridas. A partir de 2004, a inflação apresenta tendência declinante, embora com sazonalidade ao longo de todo o período.

Por sua vez, a Tabela 1 (página seguinte) sintetiza os exames de correlação para as variáveis em análise, para o período de julho de 1999 a novembro de 2012. Como se pode perceber, as variáveis crédito, *open market* e Selic, guardam estreita relação linear sendo que as operações de mercado aberto e o crédito privado caminham em mesma direção em mais de 98% da série, crédito e Selic trilham direções contrárias em 78% de suas trajetórias enquanto que Selic e *open market* em 77%. Tais resultados expressam que maiores volumes de *open market* relacionam-se à maior concessão de crédito enquanto que menores patamares da taxa Selic estão relacionados com maiores volume de *open market* e de crédito concedido.

No que toca à correlação da inflação com as outras variáveis, seu valores mais significativos residem na associação linear com a Selic, em que níveis mais altos dos juros básicos relacionam-se com índices mais elevados de inflação, algo esperado. Interessante notar,

Gráfico 1. Concessão de crédito ao setor privado, inflação (IPCA), operações de *open market* e taxa Selic, julho de 1999 a novembro de 2012



Fonte: elaboração própria baseada em Banco Central do Brasil (vários anos).

Tabela 1. Matriz de correlação: crédito ao setor privado, *open market* e Selic

| | Crédito | Selic | Open Market | Inflação |
|--------------------|---------|---------|-------------|----------|
| Crédito | 1 | -0,7866 | 0,9888 | -0,3691 |
| Selic | -0,7866 | 1 | -0,7724 | 0,7265 |
| <i>Open market</i> | 0,9888 | -0,7724 | 1 | -0,3496 |
| Inflação | -0,3691 | 0,7265 | -0,3496 | 1 |

Fonte: elaboração própria baseada em Banco Central do Brasil (vários anos).

Nota: (i) série temporal mensal de 07/1999 a 11/2012; (ii) valores em base 1; e (iii) cálculo realizado via *software* Eviews.

además, que não há uma correlação tão intensa entre inflação, *open market* e crédito, resultado que pode ter decorrido da elevada volatilidade da inflação ao longo do período e da existência de outros elementos causadores da inflação, que com ela se associam mais intensamente, como fatores inflacionários de natureza *cost push*, tais como as desvalorizações cambiais, os preços das *commodities*, os preços administrados e indexados.

A bem da busca por evidências de captura do BCB pelos bancos comerciais interessam (i) a elevada associação linear entre Selic e inflação, pois demonstra o modo pelo qual a AM busca controlar uma inflação multicausada, via taxa de juros básica, algo próprio às proposições de política monetária sob o RMI e (ii) as elevadas correlações entre Selic, crédito e *open market*, que ilustram o modo pelo qual a política monetária se materializa. Defronte o Gráfico 1, que reporta uma taxa de juros básica em constante queda e a Tabela 1, que mostra a elevada correlação entre Selic e crédito, à primeira vista parece contrafactual que o BCB tenha sido refém do sistema bancário. Houve redução da taxa de juros básica sob a vigência do RMI no Brasil, permitindo a expansão do crédito e da demanda.

Porém, a contrapartida da constante redução dos juros foi a elevação das operações de *open market*, o que evidencia que a queda da Selic só foi possível com o aumento da colocação de

títulos públicos em operações compromissadas e definitivas da AM no mercado monetário. Em outros termos, ocorreu uma troca entre retorno menor e quantidade maior na detenção dos títulos públicos por parte dos bancos comerciais que operam no mercado aberto. *A priori*, a redução da taxa de juros parece implicar uma não captura do BCB pelo sistema bancário. Todavia, este é um efeito aparente, pois a crescente detenção de dívida mobiliária pelos bancos mostra que, embora a receita (juros) de cada título público se reduza, o estoque sobre o qual a taxa incide está em constante ampliação.

Explica-se, então, porque mesmo diante da redução da Selic, o pagamento de juros nominais do governo federal, incluído o BCB, foi crescente ao longo de todo o período do Brasil sob RMI, conforme se pode ver no Gráfico 2 (página seguinte). Em concomitância aos menores patamares da taxa Selic, ocorridos a partir de meados de 2006, como mostra o Gráfico 1, o governo federal – responsável pela política monetária – despendeu os maiores pagamentos de juros nominais desde a introdução do RMI, em julho de 1999.

O crescente pagamento de juros apresentado no Gráfico 2 explicita o custo da efetivação da política monetária. Ele é o preço pelo qual o BCB comprou a composição de *portfolio* dos bancos, desviando crédito do setor privado para a dívida mobiliária federal. Se a evidência de captura

Gráfico 2. Pagamento de juros nominais, julho de 1999 a novembro de 2012



Fonte: elaboração própria baseada em IPEADATA (2013).

do BCB pelo sistema bancário não pode ser expressa pela taxa de juros da AM, ela se explicita pela ampliação das operações de open market e seus consequentes, e crescentes, pagamentos de juros nominais.

A causa desta situação remonta àquilo a que serviu a utilização dos títulos públicos: o exercício da política monetária. Portanto, tão importante quanto o estoque de endividamento mobiliário acumulado – e por sinal, sintoma dele – foi a circulação da dívida mobiliária, representada pela crescente operacionalização de títulos no *open market*. Fluxos cada vez

maiores de colocação e resgate de títulos públicos significaram esforços levados a efeito pela AM para dar vazão ao controle de liquidez. Sem qualquer instrumento para auxiliar os juros na condução da política monetária, algo próprio do RMI, o fluxo de operações com títulos públicos no mercado monetário elevou-se e, mesmo com queda na taxa de juros ao longo do período, o pagamento de juros ampliou-se. Reitere-se, então, que os possíveis ganhos para as finanças públicas brasileiras de uma taxa de juros em redução pós-RMI foram compensados desfavoravelmente por um estoque ampliado de fluxos de dívida mobiliária, colocados em operações

de mercado aberto da política monetária, implicando gastos públicos com juros que se mantiveram em expansão.

Desta maneira, em essência, a política monetária teve como base a precificação das carteiras de ativos dos bancos, no sentido de oferecer-lhes uma alternativa de investimento em relação ao fornecimento de crédito ao setor privado. Inverteu-se, assim, a lógica de controle: não foi a política monetária que efetivou limites aos atores privados, mas estes que definiram a qual custo a política monetária tornar-se-ia efetiva. Foram os atores do sistema bancário que estiveram, a partir das palavras de Arida, “do outro lado do balcão [...] pensando o tempo todo em como arbitrar diferenças”. (Arida *apud* Biderman *et alli*, 1996: p.325) Na outra ponta das mesas de operação da política monetária estavam as instituições bancárias, cientes de que eram elas as ratificadoras da estabilidade monetária, objetivo maior da atuação econômica estatal sob o RMI.

Enquanto investidores, a arbitragem de diferenças é a busca pelo lucro. Em um contexto em que pesa a incerteza acerca do futuro, os agentes em busca de lucros detiveram um conjunto de informação que oferecia um bom peso a seus estados de confiança sobre o retorno de seus investimentos. Isso, pois a manutenção da estabilidade monetária sob o RMI depende do controle da criação de crédito ao público. Com

estas informações, os bancos tomaram suas decisões de investimento e seus retornos foram dados pela transferência dos recursos públicos que custeiam a política monetária. Como qualquer política pública, a política monetária é financiada pelo orçamento público, cuja principal fonte de receita é a arrecadação tributária. Neste cenário, o custo de efetivação da política monetária representou uma espécie de transferência às avessas, em que recursos públicos transferiram-se ao setor privado financeiro, dando-lhe seus retornos.

Além das evidências fornecidas pelos dados apresentados, alguns eventos recentes parecem corroborar a hipótese da captura do BCB pelo sistema bancário no Brasil. A taxa de juros básica, entre agosto de 2011 e junho de 2012, caiu de 12,50% para 7,50% (Gráfico 1), menor patamar da história da Selic. Para que esta queda fosse possível e sustentável, o governo brasileiro instituiu medidas macroprudenciais e de supervisão financeira¹⁰ sobre a concessão de crédito, controlando a oferta de moeda por meio da restrição das possibilidades de se demandar financiamento. Em outros termos, controlou-se a oferta de moeda restringindo-a pelo lado da demanda. Houve também, como mostra Rossi (2011), a colocação de medidas macroprudenciais sobre operações cambiais, para inibir, por exemplo, as operações de linha dos bancos, que os permitiam ampliar o crédito concedido no País a partir de aporte de recursos de suas unidades no exterior.

6. Considerações Finais

Embora se tenha assistido à redução da taxa de juros básica ao longo do período pós-RMI no Brasil, o pagamento de juros nominais elevou-se. Como foi isso possível? Por conta da elevação dos fluxos da dívida mobiliária federal, resultado da materialização dos juros da política monetária nos títulos públicos utilizados para controlar a moeda-crédito. Este processo foi o resultado da captura da AM pelo sistema bancário que absorveu como elementos conhecidos com um elevado grau de confiança para suas decisões de investimento, as restrições dadas à referida Autoridade pelo RMI. A possibilidade lógica da ocorrência deste problema tornou-se algo concreto na economia brasileira.

Entretanto, não há ilegalidade na ação dos bancos. Eles apenas se aproveitam do cenário oferecido pela AM, afinal eles estão no *real world*, para usar a clássica expressão de Davidson (1972), que não condiz com aquele previsto teoricamente pelo RMI. Assim sendo, para um novo *modus operandi* da AM fazem-se necessárias medidas paralelas à política meramente monetária, tais como a intensificação do uso das medidas macropрудenciais, uma política fiscal ativa em investimentos públicos e a utilização de um câmbio administrado com controle de capitais, o que confere maior autonomia à taxa de juros da política monetária em relação ao setor externo. Espera-se que os apontamentos

nesta direção recentemente tomados pela AM brasileira mantenham-se e intensifiquem-se. Todavia, eles são sinais de uma flexibilização do RMI “puro”, ainda que defronte a uma conjuntura de crise, o que em muito pode se relacionar à busca por maior autonomia do BCB em relação ao sistema bancário.

Por sua vez, o ponto de partida das alternativas de política econômica keynesiana não trata de otimizar a alocação de recursos escassos, mas de produzir recursos, evitando que eles sejam escassos. Porém, esta produção depende de expectativas, confiança, propensões e toda uma série de elementos incalculáveis, portanto, imprevisíveis e arriscados. A estabilidade monetária e todas as repercussões dela sobre o investimento produtivo são uma condição inquestionável para uma dinâmica de crescimento do emprego, da renda e da riqueza, como reiterou Keynes ao longo de sua obra. Contudo, ao passo em que se postula um eventual viés inflacionário da AM, é fundamental que se inclua um *viés oportunista* nos indivíduos. Culpada por natureza sob o RMI, restou à AM restringir a si mesma como forma de clamar pela cooperação dos agentes. Contudo, quanto mais regrada a AM, mais oportunistas podem ser as instituições bancárias, pois maior o conjunto de informações que elas possuem em suas decisões de investimento em busca do lucro.

Abstract

The Inflation Targeting (IT) emanates from the so-called New Macroeconomic Consensus and is the *modus operandi* of monetary policy in several countries. Based on the Keynesian perspective, which criticizes the IT theoretical background, this paper aims to examine whether under the IT, the Monetary Authority (MA) may become captured by the banking system. The hypothesis suggested is that the MA under the IT can be dominated by banks because they decide the magnitude of aggregate demand and the control of this variable is the first instance policy's focus under the IT. Within the IT, the MA is constrained by the claims for credible reputation and it loses autonomy to face the strategic behavior of banks which use the MA's rigidity to meet their expectations about monetary gain. After the theoretical development of the possibility of MA's capture by the banking system, the paper seeks evidences of the problem in the Brazilian economy under the IT.

Keywords: Inflation targeting; New Macroeconomic Consensus, Keynesian theory; monetary theory of production.

Bibliografia

ARESTIS, P. & SAWYER, M. "Can monetary policy affect the real economy?" *The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, n. 355, 2003a.

_____. "On the effectiveness of monetary policy and fiscal policy". *The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, n. 369, 2003b.

ARESTIS, P.; PAULA, L. F. & FERRARI FILHO, F. "A nova política monetária: uma análise do regime de metas de inflação no Brasil". *Economia e Sociedade*, vol. 18, n. 35, p. 1-30, 2009.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. "Regime de metas para a inflação no Brasil". *Série perguntas mais frequentes*. Banco Central do Brasil: Brasília, 2012.

_____. *Boletins do Banco Central do Brasil*. Banco Central do Brasil: Brasília, vários anos (1995 a 2013). Disponível em <http://www.bcb.gov.br/?BOLETIM>. [Acesso ao longo de 2013.]

BARRO, R. J. & GORDON, D. B. "Rules, discretion and reputation in a model of monetary policy". *Journal of Monetary Economics*, vol. 12, p. 101-121, 1983.

BERNANKE, B. & MISHKIN, F. S. "Inflation targeting: a new framework for monetary policy?" *National Bureau for Economic Research Working Paper Series*, n. 5893, 31p., 1997.

BIDERMAN, C.; COZAC, L. F. L. & REGO, J. M. *Conversas com economistas brasileiros*. São Paulo: 34, 1996.

CARVALHO, F. J. C. de. "Sobre a endogenia da oferta de moeda: réplica ao professor Nogueira da Costa". *Revista de Economia Política*, vol. 13, n. 3 (51), p. 114-121, 1993.

COSTA, F. N. da. "(Im)propriedades da moeda". *Revista de Economia Política*, vol. 13, n. 2 (50), p. 61-75, 1993.

_____. "Sobre o 'horizontalismo' da oferta da moeda: tréplica ao Professor Cardim de Carvalho". *Revista de Economia Política*, vol. 14, n. 1 (53), p. 142-146, 1994.

DAVIDSON, P. "Money and the real world". *The Economic Journal*, vol. 82, n. 385, p. 101-115, 1972.

_____. *Financial markets, money and the real world*. Northampton: Edward Elgar, 2002.

FERRARI FILHO, F. & TERRA, F. H. B. "As disfunções do capitalismo na visão de Keynes e suas proposições reformistas". *Revista de Economia Contemporânea*, vol. 15, n. 2, p. 271-295, 2011.

_____. “O modus operandi das políticas econômicas keynesianas”. *Cadernos HIU Ideias*, ano 10, n° 162. Instituto Humanitas Unisinos: São Leopoldo, p.3-18, 2012.

FIOCCA, D. *A oferta de moeda na macroeconomia keynesiana*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

GOODFRIEND, M. & KING, R. G. “The new neoclassical synthesis and the role of monetary police”. *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual 1997*, vol. 12, p.231-296, 1997.

IPEADATA. “Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – Dados de macroeconomia”. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>, 2013. [Acesso ao longo de 2013.]

KEYNES, J. M. *The general theory of employment, interest and money*. New York: HBJ Book, 1964.

_____. “A Tract on monetary reform”. In: *The collected writings of John Maynard Keynes*, v. IV, 1971a.

_____. “A treatise on money. I The pure theory of money; II The applied theory of money”. In: *The collected writings of John Maynard Keynes*, v.V e VI, 1971b.

_____. “A treatise on probability”. In: *The collected writings of John Maynard Keynes*, v.VIII. London: Royal Economic Society, 1973.

_____. “The general theory and after: a supplement”. In: *The collected writings of John Maynard Keynes*, v. XXIX. London: Royal Economic Society, 1979.

KYDLAND, F. E. & PRESCOTT, E. C. “Rules than discretion: the inconsistency of optimal plans”. *The Journal of Political Economy*, vol. 85, n. 3, p. 473-492, 1977.

MEIRELLES, A. J. “Moeda endógena e teoria monetária da produção”. *Revista de Economia Política*, vol. 15, n. 3 (59), p.18-30, 1995.

MENDONÇA, A. R. R. “Regulação bancária e arranjo institucional pós-crise: atuação do Conselho de Estabilidade Financeira e Basileia III”. In: *CINTRA, M.A. M. & GOMES, K. da R. As transformações do sistema financeiro internacional*. Brasília, IPEA, 2012, pp.441-478.

MINSKY, H. *Stabilizing an unstable economy*. New Heaven: Twentieth Century Fund Report, 1986.

MODENESI, A. de M. *Regimes monetários: teoria e experiência do Real*. São Paulo: Manole, 2005.

PAULA, L. F. R. de. “Teoria horizontalista da moeda e do crédito: crítica da crítica”. *Estudos Econômicos*, vol. 33, n. 2, p. 325-352, 2003.

_____. *Sistema Financeiro, bancos e financiamento da economia: uma abordagem keynesiana*. Rio de Janeiro: Elsevier/ Campus, 2014.

ROSSI, P. “A taxa de câmbio no Brasil: dinâmicas da arbitragem e da especulação”. *Observatório da economia global*, textos avulsos, n° 7. CECON/IE-UNICAMP, Campinas, 2011.

SICSÚ, J. “Teoria e evidências do regime de metas inflacionárias”. *Revista de Economia Política*, vol. 22, n. 1 (85), p.23-33, 2002.

TAYLOR, J. B. “Discretion versus policy rules in practice”. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, n. 39, p.195-214, 1993.

_____. “A core of practical macroeconomics”. *The American Economic Review*, vol. 87, n. 2, p.233-235, 1997.

_____. Teaching modern macroeconomics at the principles level. *The American Economic Review*, vol. 90, n. 2, p.90-94, 2000.

TELES, V. K.; NEMOTO, J. “O regime de metas de inflação no Brasil é crível?” *Revista Brasileira de Economia*, vol. 59, n. 3, p.483-505, 2005.

Notas

1 Ademais, o termo Banco Central também será usado como sinônimo de Autoridade Monetária.

2 A propósito, para que ocorram modificações no produto real de longo prazo, são necessários progressos técnicos endógenos nas funções de produção. Apenas, isto fará, e não políticas econômicas expansionistas, com que as novas combinações de fatores provoquem ganhos de produtividade e elevem o produto.

3 Modenesi (2005), Sicsú (2002), Teles & Nemoto (2005), além de Arestis *et alii* (2009), permitem listar os países que adotaram o RMI. Por sinal, um dos argumentos favoráveis ao RMI era que seu uso, ainda que implicitamente, já era

fato em alguns países, como apontam Bernanke & Mishkin (1997) para o *Bundesbank* alemão e, conforme Taylor (2000, p.91), “caso se olhe atentamente para a pesquisa sobre política macroeconômica nos anos 1990, encontra-se um modelo quase universal sendo usado para explicar as flutuações do crescimento. Os modelos agora utilizados para a apreciação das políticas [...] também se encontram nesta categoria”.

4 Não é por menos que Ferrari Filho & Terra (2011) destacam que um dos papéis das políticas econômicas ativas propostas por Keynes é justamente o de servirem de elementos conhecidos que deem peso ao argumento dos indivíduos sobre o futuro.

5 Vale salientar, todavia, que não são todos os ativos financeiros que encontram o lado real da economia. Nesse particular, podem ser citados, como exemplos, os títulos públicos utilizados para fins de política monetária, diversas modalidades de derivativos e os *credit default swaps*. Inclusive, demandas por recursos para especulação também podem ser atendidas pela própria circulação financeira, desde que a expectativa do *spread* entre as taxas de juros de captação e de empréstimo seja compensadora.

6 A posição deste artigo é a de que a oferta endógena de moeda é estrutural, isto é, decorre da razão de ser do sistema financeiro. Esta posição não é unânime entre os pós-keynesianos. Para mais, veja: Costa (1993; 1994), Carvalho (1993), Meirelles (1995), Fiocca (2000), Davidson (2002) e Paula (2003; 2014).

7 Neste mesmo sentido atuam as resoluções determinadas pelos Acordos da Basileia, que regulamentam os requerimentos mínimos para as atividades bancárias. Os dispositivos de regulamentação dos Acordos estão em constante atualização, atualmente encontrando-se na sua terceira versão. Para mais, veja: Mendonça (2012).

8 Mesmo impactando a atividade econômica de forma indireta, a política monetária para Keynes (1964) deveria ser ativa. Contudo, para Keynes (1971a) o objetivo da política monetária não deveria se concentrar apenas na estabilidade monetária, como quer o RMI, mas, também precisava criar

o melhor ambiente para o investimento produtivo privado, em busca do pleno emprego. Ademais, Ferrari Filho & Terra (2012) mostram que as políticas econômicas keynesianas deveriam ser articuladas e coordenadas, de forma. Assim, não se colocaria sobre a política monetária, por exemplo, todo o esforço para o controle da inflação; ou, de outra forma, a política fiscal não se subsumiria à política monetária.

9 Como mostram Ferrari Filho & Terra (2012), são necessárias medidas paralelas à ação meramente monetária, tais como o controle do risco endógeno inerente ao sistema financeiro, o que limita, pelo lado da demanda por moeda, as possibilidades de concessão de crédito; uma política fiscal ativa – e não subordinada à monetária – que garanta ao empresário melhor confiança na demanda futura de sua produção, resultando em eficiências marginais do capital que animem o investimento produtivo; políticas de controle de capitais, entre outras.

10 No Brasil, são exemplos concretos de medidas macroprudenciais, a imposição de um limite máximo de prazo para a aquisição de carros, o aumento de exigências para tomada de crédito por pessoas físicas e a ampliação do percentual mínimo de pagamento de faturas de cartão de crédito. Configura-se enquanto exemplo de supervisão financeira o monitoramento dos empréstimos bancários superiores a R\$ 1.000,00.

RESENHA

LUTAS DE CLASSES NA RÚSSIA

Karl Marx & Friedrich Engels

Editora Boitempo, São Paulo, 2013

ISBN: 978-85-7559-349-3

É muito bem-vinda a publicação do livro *Lutas de classes na Rússia*, que reúne textos selecionados da obra de Marx e Engels nos quais são analisadas a situação social e as perspectivas colocadas para as forças revolucionárias russas entre 1875 e 1894.

O volume é composto basicamente por quatro textos: os textos de 1875 de Engels compilados com o título *Questões sociais da Rússia* (bem como seu posfácio de 1894); a imprescindível, embora não enviada, missiva de Marx à redação da revista russa *Otechestvennye Zapiski*, de 1877; a correspondência entre Marx e Vera Zaslitch de 1881 (apresentada junto aos esboços preparados por Marx antes de sua resposta final a Zaslitch e à introdução preparada por D. Riazanov para a primeira publicação dos rascunhos, em 1924); e, finalmente, o prefácio à segunda edição russa do *Manifesto comunista*, escrito por Marx e Engels em 1882. Todos foram traduzidos do original a partir das edições críticas que vêm sendo produzidas pela MEGA-2, tendo sido mantida destas, inclusive, a boa introdução que antecede cada um dos textos com informações sobre o contexto nos quais foram escritos e publicados originalmente.

A organização do livro ficou a cargo de Michel Löwy, que também assina uma breve introdução. Segundo Löwy, o material selecionado é expressivo da reorientação teórica de Marx (e em menor medida de Engels), que teria, por volta de 1877, abandonado qualquer viés histórico unilinear, etapista, determinista e eurocêntrico de sua juventude. Posturas como essa, tipificadas em Marx nos escritos sobre o “caráter

HUGO F. CORRÊA

Doutor em Economia, professor da Universidade Federal Fluminense e integrante do NIEP-Marx/UFF.

progressista” da ocupação britânica da Índia, da década de 1850, seriam agora superadas por afirmações como: “Quanto às Índias Orientais, por exemplo, todo o mundo [...] sabe que lá a supressão da propriedade comum do solo não passou de um ato de vandalismo inglês, que não impulsionou o povo indiano para frente, mas o empurrou para trás”. (p.108)

Para Löwy, o ensaio *Literatura dos refugiados V* de Engels, que abre a coletânea, guarda os sinais de um não declarado economicismo eurocêntrico, que ainda parece ver a Rússia como “último grande esteio de todo reacionarismo europeu ocidental”. Seria por tal razão que Engels não veria ali possibilidades revolucionárias antes que se constituísse plenamente uma ordem burguesa:

Somente em certo estágio do desenvolvimento das forças produtivas da sociedade [...] torna-se possível aumentar a produção a um nível em que a eliminação das diferenças de classe seja um verdadeiro progresso e possa ser duradoura [...]. Porém, as forças produtivas só chegaram a esse grau de desenvolvimento pelas mãos da burguesia. Sendo assim, a burguesia, também nesse aspecto, é uma pré-condição tão necessária da revolução socialista quanto o próprio proletário. (p.37)

O trecho abre margem para a polêmica da existência ou não de um “etapismo” no pensamento de Marx e Engels. Embora não seja este

o momento para um debate mais amplo sobre a questão, somos da opinião de que Marx e Engels já haviam, muito antes, delineado uma teoria da história absolutamente inconsistente com esta hipótese.¹ Sob esse prisma, a passagem supracitada poderia ser interpretada a partir da ausência de *condições de possibilidade* para uma revolução socialista na Rússia em 1877, o que não se confunde com um “etapismo” economicista. Talvez por isso, entende-se, não haja qualquer contraposição real na postura assumida por Engels na referida passagem e aquela do prefácio à segunda edição russa do *Manifesto comunista* (de 1882), onde Marx e Engels escrevem que a Rússia, reacionária durante a revolução de 1848-49, agora formava “a vanguarda da ação revolucionária na Europa”. (p.125) No posfácio de *Questões sociais da Rússia*, Engels retoma tanto a passagem supracitada quanto o prefácio do *Manifesto*, conjugando-os sem grande dificuldade: enquanto em 1881, ele e Marx acreditaram na capacidade do proletariado russo de desencadear a revolução social na Europa, em 1894, Engels retorna a seu ceticismo original, em virtude do rápido avanço do capitalismo na Rússia, sem entretanto abrir mão em momento algum do caráter aberto da história.²

Mas se o texto de abertura de Engels ainda é capaz de levantar polêmicas dessa natureza, o

mesmo não se pode dizer dos demais escritos que integram o livro e que certamente figuram entre os mais conhecidos e importantes de Marx e Engels sobre a Rússia. Marx dedicou um tempo substantivo de seus últimos anos de vida ao estudo de partes não-capitalistas do mundo, e a Rússia parecia interessar-lhe particularmente. Boa parte desse material permanece desconhecida, existindo cadernos que ainda não foram publicados em qualquer língua. (Anderson, 2010) Assim, os textos presentes no livro *Lutas de classes na Rússia* nos ajudam a entender um pouco da razão por trás do interesse dos autores pelo assunto, ao mesmo tempo em que (re)afirmam o caráter não teleológico e não linear de sua teoria da história com clareza desconcertante (para os críticos vulgares, evidentemente).

Nesse sentido, as cartas de Marx à redação do periódico russo e à Vera Zaslitch são as melhores notícias trazidas pelo livro. Em ambos os casos, vemos Marx dialogando com interpretações equivocadas de sua obra, difundidas entre os leitores russos – mas que poderiam ser contemporaneamente lidos para rechaçar tendências deterministas que continuam a deformar o pensamento marxista. Por isso, em uma passagem essencial da primeira missiva, Marx observa:

Ele [o crítico a que Marx respondia] ainda tem necessidade de metamorfosear totalmente o meu esquema histórico da gênese do capitalismo na Europa ocidental em uma teoria histórico-

filosófica do curso geral fatalmente imposto a todos os povos, independentemente das circunstâncias históricas nas quais eles se encontrem, para acabar chegando à formação econômica que assegura, com o maior impulso possível das forças produtivas do trabalho social, o desenvolvimento mais integral possível de cada produtor individual. Porém, peço-lhe desculpas. (Sinto-me tão honrado quanto ofendido com isso.) Tomemos um exemplo. Em diferentes pontos de *O capital* fiz alusão ao destino que tiveram os plebeus da antiga Roma. Eles eram originalmente camponeses livres que cultivavam, cada qual pela própria conta, suas referidas parcelas. No decurso da história romana, acabaram expropriados. O mesmo movimento que os separa de seus meios de produção e de subsistência implica não somente a formação da grande propriedade fundiária, mas também a formação dos grandes capitais monetários. Assim sendo, numa bela manhã (eis aí), de um lado homens livres, desprovidos de tudo menos de sua força de trabalho, e do outro, para explorar o trabalho daqueles, os detentores de todas as riquezas adquiridas. O que aconteceu? Os proletários romanos não se converteram em trabalhadores assalariados [...] e ao lado deles se desenvolve um modo de produção que não é capitalista, mas escravagista. Portanto, acontecimentos de uma analogia que salta aos olhos, mas que se passam em ambientes históricos diferentes, levando a resultados totalmente díspares. Quando se estuda cada uma dessas evoluções à parte, comparando-as em seguida, pode-se encontrar facilmente a chave desse fenômeno. Contudo, jamais se chegará

a isso tendo como chave-mestra uma teoria histórico-filosófica geral, cuja virtude suprema consiste em ser supra-histórica. (p.68-69)

Exatamente a mesma perspectiva antideterminista, antietaquista etc. é apresentada por Marx em sua carta a Zasulich quando afirma que “a ‘fatalidade histórica’ desse processo” – ele se refere aqui à *acumulação primitiva*, como descrita em *O capital* – “está expressamente restrita aos países da Europa ocidental”. (p.114) De fato, Marx havia ensaiado uma resposta bem mais longa e detalhada nesse mesmíssimo sentido nos quatro esboços que antecederam a versão final da carta.

Apesar de seu caráter fragmentário e notoriamente inacabado, esses esboços contribuem incrivelmente para entendermos por que o caso russo havia despertado o interesse de Marx. Zasulich o havia confrontado com a questão sobre o futuro da comuna rural russa – explicando que parte dos “marxistas” russos afirmava, “como se fosse a coisa mais indiscutível”, que “a comuna rural [era] uma forma arcaica, condenada à morte”. (p.79) Marx se vê obrigado a responder tal perspectiva mostrando de forma taxativa que sua teoria não deveria ser associada às perspectivas modernizantes que viam na transformação capitalista da comuna rural uma expressão inevitável do progresso. Em todos os esboços, Marx mostra disposição para rejeitar veementemente tal leitura, apontando

reiteradamente para o fato de que a própria longevidade da comuna, que convivia então ao lado da produção capitalista na Europa ocidental, abria-lhe novas possibilidades:

De um lado, a propriedade comum da terra lhe permite transformar de modo direto e gradual a agricultura parcelada e individualista em agricultura coletiva [...]. De outro lado, a contemporaneidade da produção ocidental, que domina o mercado mundial, permite à Rússia incorporar à comuna todas as conquistas positivas produzidas pelo sistema capitalista sem passar por seus forçados caudinos. (p.94)

Mas, ao discorrer sobre estes problemas, Marx provavelmente se dá conta de que a questão carecia de um estudo mais detalhado e que, embora ele mesmo já tivesse se debruçado longamente sobre o tema das formas de propriedade comunal russas, não lhe seria possível dar ao texto uma forma acabada – em função do estado de saúde degradado em que se encontrava àquela altura da vida. Por isso, acaba optando por uma resposta sucinta que, não obstante, mantém inalterado o fundamental: “a análise apresentada n’*O capital* não oferece razões nem a favor nem contra a vitalidade da comuna rural, mas o estudo especial que fiz dessa questão, para o qual busquei os materiais em suas fontes originais, convenceu-me de que essa comuna é a alavanca da regeneração social da Rússia”. (p.115)

Perspectiva semelhante seria expressa por ele e Engels no já citado prefácio à edição russa

de 1882 do *Manifesto*, onde os autores, além de reafirmarem que a Rússia se encontrava na vanguarda da ação revolucionária europeia, concluem que “se a revolução russa constituir-se no sinal para a revolução proletária no Ocidente, de modo que uma complementa a outra, a atual propriedade comum da terra na Rússia poderá servir de ponto de partida para uma revolução comunista”. (p.125)

O livro *Lutas de classes na Rússia* tem o mérito de facilitar o acesso do público brasileiro a um material de extrema relevância, preparado com cuidado numa boa (embora modesta) edição. Não é exato dizer, contudo, que se trata de um material inédito no Brasil. E não só porque dois dos textos que compõem o volume já haviam aparecido em outros livros da própria Boitempo, mas porque já tinham sido publicados no Brasil anteriormente. (Fernandes, 1982)

Por fim, parece-nos válida uma última nota, certamente menor, no que diz respeito à capa. Seguindo a linha de sua coleção sobre a obra de Marx e Engels, o livro traz na capa uma ilustração do competente Cássio Loredano que poderia ser irrepreensível não fosse a insígnia soviética posta (estrategicamente?) na testa de Engels. É evidente que talvez se trate apenas de uma brincadeira com um elemento visual que povoa o imaginário popular de quase todos que ouvem numa mesma sentença as palavras “Marx” e “Rússia”. Mas uma das grandes

virtudes da publicação é, precisamente, permitir o acesso à forma como Marx e Engels encararam a situação social russa sem a mediação criada pelas distorções do marxismo “oficial” soviético. E se é verdade que, de um lado, tais textos nos ajudam a compreender as perspectivas então postas para uma revolução, de outro, é bastante claro que nenhuma responsabilidade se pode atribuir a eles pelo caráter que assumiria, na era soviética, tal revolução.

Bibliografia

SALUDJIAN, A. et al. “Marx’s theory of history and the question of colonies and non-capitalist world”. In: *Proceeds of the IV Annual Conference in Political Economy*. Haia (Holanda), 2013.

ANDERSON, K. *Marx at the margins*. Chicago: The University of Chicago Press, 2010.

FERNANDES, R. C. (Org.) *Dilemas do socialismo: a controvérsia entre Marx, Engels e os populistas russos*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

Notas

1 Já expressamos em outro momento nossas opiniões acerca da evolução do pensamento de Marx e Engels sobre o assunto, divergentes também com relação à perspectiva apresentada por Löwy na *Introdução*. Cf.: (Saludjian, A. et al., 2013)

2 Assim, Engels afirmava: “Não me aventuro a responder à questão se ainda terá se salvado dessa comunidade o suficiente para que ela eventualmente [...] se torne o ponto de partida de um desenvolvimento comunista em consonância com uma reviravolta na Europa ocidental”. (p. 142)

NORMAS PARA PUBLICAÇÃO 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 para o 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 de Capital*. Paris: Anthropos, 1968. p.297-333.

• Artigo publicado em periódico:

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

• **Artigo publicado em Anais:**

DUFOURT. D. “Transformations de l'éconornie mondiale et crises de la régulation étatique”. In: COLLOQUE ÉTATET RÉGULATIONS, 1980, Lyon. *Anais do Colloque Étatet Régulations*. Lyon: PUF, 1980. p. 49-72.

• **Teses, dissertações e monografias:**

CRISENOÿ, 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**

Instituto de Economia – Universidade Federal de Uberlândia

Campus Santa Mônica, bloco J, sala lj254 – Uberlândia, MG - 38400-902

Portal: www.sep.org.br – Correio eletrônico: sep@sep.org.br

CGC 02. 040.272/0001-40

FICHA DE FILIAÇÃO

Nome: _____

Instituição: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____

E-mail: _____

Tel: (____) _____ Fax: (____) _____

Endereço Residencial: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____

E-mail: _____

Tel: (____) _____ Fax: (____) _____

Áreas de Interesse: (Pesquisa e Ensino)

1 _____

2 _____

3 _____

Palavras Chave:

1 _____

2 _____

3 _____

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

Assinatura

**FICHA PARA A
ASSINATURA DA
REVISTA SEP**

Nome: _____

Instituição: _____

Endereço: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____

E-mail: _____

Tel: () _____ Fax: () _____

Endereço Residencial: _____

Cidade: _____ Estado: _____ CEP: _____

E-mail: _____

Tel: () _____ Fax: () _____

Referentes ao ano de: _____

Números atrasados: _____

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

Assinatura



XIX Encontro Nacional de Economia Política

(Neo)desenvolvimentismo em questão
Florianópolis, 3 a 6 de junho de 2014

ORGANIZAÇÃO



Pró-Reitoria de Pós-Graduação
Pró-Reitoria de Assuntos Estudantis



APOIOS E PATROCÍNIOS

