

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS – FFC/MARÍLIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

GUSTAVO GATTO GOMES

**ADEUS, MAO!
O PROCESSO DE TRANSIÇÃO DA ECONOMIA PLANIFICADA À DE
MERCADO**

**MARÍLIA
2019**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS – FFC/MARÍLIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

GUSTAVO GATTO GOMES

**ADEUS, MAO!
O PROCESSO DE TRANSIÇÃO DA ECONOMIA PLANIFICADA À DE
MERCADO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia e Ciências, da Universidade Estadual Paulista – UNESP – Campus de Marília, para a obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais.

Linha de Pesquisa: Relações Internacionais e Desenvolvimento.

Orientadora: Rosângela de Lima Vieira.

**MARÍLIA
2019**

G633a

Gomes, Gustavo Gatto

Adeus, Mao! : O processo de transição da economia planificada à de mercado / Gustavo Gatto Gomes. -- Marília, 2019
269 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista (Unesp),
Faculdade de Filosofia e Ciências, Marília

Orientadora: Rosângela de Lima Vieira

1. Economia. 2. História econômica. 3. Desenvolvimento econômico. 4. Política econômica. 5. Relações econômicas internacionais. I. Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp. Biblioteca da Faculdade de Filosofia e Ciências, Marília. Dados fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.

GUSTAVO GATTO GOMES

ADEUS, MAO!

O processo de transição da economia planificada à de mercado

Dissertação apresentada para obtenção do título de Mestre do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, da Faculdade de Filosofia e Ciências, da Universidade Estadual Paulista – UNESP – Campus de Marília. Linha de Pesquisa: Relações Internacionais e Desenvolvimento

BANCA EXAMINADORA

Orientadora: _____

Prof.^a Dr.^a Rosângela de Lima Vieira
Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”
Faculdade de Filosofia e Ciências – Campus de Marília

1º Examinador: _____

Prof. Dr. Agnaldo dos Santos
Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”
Faculdade de Filosofia e Ciências – Campus de Marília

2º Examinador: _____

Prof. Dr. Pedro Antonio Vieira
Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Marília, 02 de outubro de 2019.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

O apoio da CAPES foi essencial para que esta dissertação fosse viabilizada. É uma pena que, com o recolhimento das bolsas CAPES deste e muitos outros programas de pós-graduação, ordenada pelo Ministério da Educação, muitos outros trabalhos não contarão com a mesma oportunidade tão essencial que me foi concedida, tendo talvez até mesmo de serem abortados.

Agradeço também aos meus pais, Neiel Borba Gomes e Regina Celi Gatto Gomes, pelo apoio moral e financeiro para a realização deste trabalho, aos meus irmãos, e demais familiares, que sempre estiveram comigo ao longo desta caminhada.

Aos diversos funcionários e professores da FFC que auxiliaram, seja com aspectos técnicos e burocráticos, seja com discussões acadêmicas. Alguns docentes, em específico, tiveram papel essencial e devem ser mencionados nominalmente. Em primeiro lugar, minha orientadora, Rosângela, que foi extremamente paciente, compreensiva e tolerante quanto às peculiaridades da forma como eu trabalho e escrevo, sem contudo deixar de realizar questionamentos que foram essenciais tanto para a pesquisa quanto para meu amadurecimento enquanto pesquisador. Agradeço também ao Dr. Rodrigo Passos, por ter me ajudado tanto nas etapas iniciais da formulação do projeto que deu origem a esta pesquisa, por mais que eu tenha me distanciado, posteriormente, daqueles questionamentos iniciais; ao Dr. Marcos Cordeiro Pires, que contribuiu imensamente com comentários e sugestões na banca de qualificação, e posteriormente me sugeriu ampla literatura e me ajudou a reorganizar o trabalho. Ao Dr. Pedro Vieira, da UFSC, pelos comentários e críticas, sempre construtivos, ainda que algumas vezes, por insistência deste autor teimoso que aqui escreve, não tenham sido inteiramente acatados. Ao Dr. Agnaldo, que além dos comentários, críticas e sugestões realizados na banca de defesa, contribuiu também com discussões bastante frutíferas, seja ao longo da disciplina “Dilemas do Desenvolvimento”, seja nos diversos eventos e atividades realizadas na FFC. Ao Poker, pelos conselhos dados, desde a época da graduação.

Por fim, mas não menos importante, sou extremamente grato também às inúmeras pessoas que conviveram comigo ao longo destes últimos dois anos e meio. Seria impossível

nominá-las sem esquecer de ninguém. Em meio a atividades tão solitárias quanto a pesquisa e a escrita, as conversas – sobre teoria, política ou os diversos e tão importantes assuntos frívolos do cotidiano – em festas e bares, durante o almoço no restaurante universitário ou tomando um café, foram essenciais em vários sentidos. Além de mitigar a solidão, contribuíram para o desenvolvimento pessoal e intelectual. Me abriram muitas novas perspectivas, inúmeras novas possibilidades de enxergar o mundo.

“O velho mundo podre voltaria ao pó, uma humanidade nova, purgada de seus crimes, formaria um único povo de trabalhadores, tendo por divisa: a cada um segundo seu mérito, e a cada mérito segundo suas obras. E este sonho seria cada vez mais amplo, mais sedutor à medida que fosse atingindo o impossível.

A princípio, a mulher de Maheu não quis dar ouvidos, presa de surdo temor. Não, não, era bonito demais. Não devia deixar-se levar por tais ideias, que, a seguir, tornariam a vida um horror e levariam o homem a destruir tudo em busca da felicidade.[...] Mas, pouco a pouco, o encanto atuava também sobre ela. Acabava sorrindo, com a imaginação trabalhando, entrando finalmente no mundo maravilhoso da esperança. Era tão agradável esquecer por uma hora a triste realidade! Quando se vive como um animal, de cabeça baixa, um pouco de ilusão não faz mal, um escape onde se possa sonhar com as coisas que jamais estarão ao alcance da mão. Mas, o que mais a arrebatava, o que a punha de acordo com o rapaz, era a ideia de justiça.”
(Émilie Zola, “O Germinal”)

RESUMO

A presente dissertação busca descrever criticamente o processo de transição para uma economia de mercado na China, iniciada em 1978, no âmbito do programa de reforma e abertura chinês. O objetivo geral da pesquisa é examinar algumas relações entre a esfera política e a esfera econômica neste processo de transição. Além deste objetivo geral, os objetivos específicos são conceituar economia de mercado e economia planificada através do embate entre liberais e marxistas; diferenciar mercado e capitalismo de acordo com o prisma da Economia Política dos Sistemas-Mundo (EPSM); descrever a crise de lucratividade do capitalismo e os processos de financeirização e globalização a partir da década de 1970, e analisar seu impacto sobre a política e economia chinesa; e descrever e analisar a mercantilização gradual da economia chinesa. A pesquisa se utiliza, para isso, do método bibliográfico. Os resultados da pesquisa indicam que a transição para uma economia de mercado fortaleceram tanto o Estado chinês, que passou a ser frequentemente apontado como a futura potência hegemônica, e o Partido Comunista da China, que após ter seu poder e existência questionados durante a Revolução Cultural, conseguiu se consolidar e fortalecer o regime de partido único na China, que sobreviveu à onda de aberturas políticas que marcou o fim da Guerra Fria. Por outro lado, há indícios de que o próprio Partido Comunista da China tenha passado por mudanças que permitem questionar se, além do nome, algo mais foi mantido. Diferente do período maoísta, em que a distribuição de riquezas, a igualdade e a luta de classes eram preocupações centrais do Partido, após as reformas, estas pautas foram deixadas de lado. Como resultado da mercantilização generalizada da sociedade, apesar do crescimento generalizado e de a reforma ter sido realizada com mais cuidado para evitar perdedores do que as reformas de outros países de economia planificada, pode-se perceber que houve uma parcela da população que viu suas condições de vida se deteriorarem no processo.

Palavras-chave: Economias de Mercado. Economias Planificadas. República Popular da China. Globalização. Economia-Mundo.

ABSTRACT

This dissertation seeks to critically describe the process of transition to a market economy in China, which began in 1978 under the Chinese reform and opening-up program. The general objective of the research is to examine some relations between the political sphere and the economic sphere in this transition process. Beyond this general objective, the specific objectives are to conceptualize market economy and planned economy through the clash between liberals and Marxists; differentiate market and capitalism according to the prism of World Systems Analysis; describe the capitalist crisis of profitability and the processes of financialization and globalization from the 1970s on, and analyze its impact on Chinese politics and economy; and describe and analyze the gradual marketization of the Chinese economy. For this, the research uses the bibliographic method. The survey results indicate that the transition to a market economy has strengthened both the Chinese state, which now is often seen as the likely future hegemonic power, and the Communist Party of China, which after having its power and existence questioned during the Cultural Revolution, managed to consolidate and strengthen the one-party state system in China, which survived the wave of political openings that characterized the end of the Cold War. On the other hand, there is evidence that the Communist Party of China itself has undergone changes that make it possible to question whether, besides the name, anything else has been kept. Unlike the Maoist period, when wealth distribution, equality, and class struggle were central concerns of the Party after the reforms, these agendas were set aside. As a result of the widespread marketization of society, despite widespread growth and reform being carried out more carefully to avoid losers than the reforms of other planned economy countries, one can realize that a portion of the population saw their conditions deteriorate in the process.

Keywords: Market Economy. Planned Economies. Popular Republic of China. Globalization. World-Economy.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Mortes por fome na China pós-Grande Salto Adiante.....	102
Figura 2 - Expansão das ZEE em Shenzhen.....	231
Figura 3 - Distribuição das ZEE na China após 1992.....	238

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Investimento como porcentagem do PIB na China (1972-2004).....	93
Gráfico 2 - Crescimento do investimento (mudança em relação ao ano anterior).....	93
Gráfico 3 - Principais fontes de IED na China.....	232
Gráfico 4 - Renda anual per capita das 20% mais ricas e mais pobres famílias.....	245

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Principais períodos da China Imperial.....	200
Tabela 2 - Consumo Per Capita dos Principais Bens de Consumo, 1957, 1978 e 1981-1983.....	215

Lista de Abreviaturas e Siglas

ABC	Banco Agrícola da China (<i>Agricultural Bank of China</i>)
APEC	Cooperação Econômica Ásia-Pacífico
ASEAN	Associação das Nações do Sudeste Asiático
BOC	Banco da China (<i>Bank of China</i>).
CAM	<i>Centro de Analisis Multidisciplinario</i> (UNAM)
CCB	Banco de Construção da China (<i>China Construction Bank</i>)
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CENTO	Organização do Tratado do Centro
CGV	Cadeias Globais de Valor
CIA	Agência Central de Inteligência [dos EUA]
CS-ONU	Conselho de Segurança da ONU.
CSA	Ciclos Sistêmicos de Acumulação
DIT	Divisão internacional do trabalho
EPL	Exército Popular de Libertação
EPSM	Economia Política dos Sistemas-Mundo
ETN	Empresas Transnacionais
EU	União Europeia
EUA	Estados Unidos da América
FED	<i>Federal Reserve</i> dos Estados Unidos.
FMI	Fundo Monetário Internacional
G77	Grupo dos 77 (países em desenvolvimento)
GATT	Acordo Geral de Tarifas e Comércio
GCC	<i>Global Commodity Chains/</i> cadeias mercantis
<i>Gosplan</i>	Comitê Estatal de Planejamento [da União Soviética]
ICBC	Banco Industrial e Comercial da China.
IED	Investimento(s) Externo(s) Direto(s)
NAFTA	Acordo de Livre-comércio da América do Norte

NEP	Nova Política Econômica [da União Soviética]
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIGs	Organizações Internacionais Governamentais
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
OTAN	Organização do Tratado do Atlântico Norte
OTASE	Organização do Tratado da Ásia do Sudeste
PBC	Banco Popular da China (<i>People's Bank of China</i>).
PCC	Partido Comunista da China
PIB	Produto Interno Bruto
PNB	Produto Nacional Bruto
RDA	República Democrática Alemã (Alemanha Oriental)
RMB	<i>Renminbi</i> (moeda chinesa/ <i>yuan</i>)
RPC	República Popular da China
TVEs	Empresas de Aldeias e Municípios (<i>Township and Village Enterprises</i>).
UNAM	Universidade Nacional Autônoma do México
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento
URSS	União as Repúblicas Socialistas Soviéticas
VOC	Companhia (Holandesa) das Índias Orientais
WIC	Companhia (Holandesa) das Índias Ocidentais
ZDET	Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico
ZEE	Zonas Econômicas Especiais
ZPE	Zonas de Processamento de Exportação

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
1. A ECONOMIA DE MERCADO E O PAPEL DO ESTADO.....	18
1.1. As teorias do valor.....	18
1.2. O papel do governo em uma economia de mercado.....	35
1.2.1. Garantir o direito de propriedade.....	35
1.2.2. A formação de preços e as influências da ação do Estado.....	45
1.3. Críticas à economia de mercado segundo as perspectivas liberais.....	57
2 PLANEJAMENTO E ECONOMIA DE COMANDO.....	65
2. 1. Características gerais de uma economia planificada.....	73
2.1.1. A formação de preços.....	73
2.1.2. Métodos de equilíbrio entre insumos e produtos.....	80
2.1.3. Necessidade de agregação, indicadores de sucesso e incentivos.....	82
2.2. A Economia Planificada Chinesa.....	91
3 ESTADOS, MERCADOS E O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA.....	107
3.1. Economia Política dos Sistemas-Mundo (EPSM) e a distinção entre mercado e capitalismo. .	112
3.2. Ciclos Sistêmicos de Acumulação (CSA) e a evolução da economia-mundo capitalista.....	127
4 O CONTEXTO INTERNACIONAL DAS ABERTURAS: O FIM DA FASE DE EXPANSÃO MATERIAL DO “LONGO SÉCULO XX”.....	145
4.1. Crise de lucratividade, crise de hegemonia: a década de 1970, o colapso de Bretton Woods e o fim da era dourada.....	154
4.2. Financeirização da economia.....	165
4.3. Reestruturação produtiva global.....	176
4.3.1. Diferentes formas do liberalismo comercial.....	177
4.3.2. Fragmentação das cadeias produtivas e nova divisão internacional do trabalho (DIT).....	181
4.4. Como o contexto internacional empurrou a China para a economia de mercado e acentuou a crise das economias planificadas.....	189
5. O (RE)ESTABELECIMENTO DE UMA ECONOMIA DE MERCADO.....	197
5. 1. O Processo de sucessão de Mao Zedong: discutindo o papel do mercado em uma economia planificada.....	206
5.2. As reformas na agricultura: instituindo um modelo de reformas.....	218
5.3. Abrindo para o mercado externo: as Zonas Econômicas Especiais (ZEE).....	227
5.4. Acelerando a transição para uma economia de mercado.....	239
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	246
REFERÊNCIAS.....	256

INTRODUÇÃO

Esta dissertação trata da transição da economia planificada à economia de mercado na China. Esta foi a primeira de uma série de transições que marcaram também a derrocada do bloco soviético e o fim da Guerra Fria.

O título é uma alusão ao filme “*Adeus, Lênin!*”, do diretor Wolfgang Becker, que retrata a reunificação alemã e a transição ao capitalismo na Alemanha Oriental. A narrativa do filme descreve as inúmeras mudanças, para o bem ou para o mal, em um curto espaço de tempo. Por um lado, inúmeros novos produtos e marcas que inundaram as prateleiras dos mercados da Alemanha Oriental, diversas novas opções de consumo. Por outro lado, pessoas abandonando os estudos e aceitando trabalho em redes de loja como o Burger King, no afã de poder logo consumir aqueles inúmeros novos produtos agora disponíveis.

A analogia da transição chinesa com a descrição da reunificação alemã, entretanto, não pode ser exagerada. A transição chinesa, além de ter precedido as demais, foi muito mais lenta e gradual. Além disso, a transição alemã foi também uma transição política. Foi uma explicitamente uma transição ao capitalismo. Na China, o PCC manteve o controle político. A China realizou uma transição para uma economia de mercado, mas não necessariamente ao capitalismo – este é um ponto discutível, como se verá.

O processo de escolha do tema foi bastante longo. Desde a graduação em Relações Internacionais, surgiu um interesse em compreender como foi possível que a China alcançasse índices tão altos e estáveis de crescimento. Como, além disso, foi possível fazê-lo através de uma lógica regional, mesmo estando cercado de rivais históricos, como o Japão, ou Taiwan? Na monografia, entregue para a conclusão do curso, foi realizada uma comparação entre os processos de integração regional asiático e sul-americano. Foi apenas um primeiro passo, entretanto, no estudo do país asiático.

A partir de então, começou a se delinear o projeto da presente pesquisa. Ao longo da graduação, um dos principais autores usados como referência para a compreensão do processo de “ascensão” chinesa foi Giovanni Arrighi, principalmente sua obra mais recente *Adam Smith em Pequim*. A pesquisa feita ao longo da graduação, portanto, levou ao interesse não apenas por continuar estudando a China, mas também por compreender melhor a leitura

realizada por Arrighi. E a primeira versão do projeto que originou esta pesquisa partiu destes dois interesses, e tentou uni-los. A partir de *Adam Smith em Pequim*, acreditava-se ser possível tecer algumas considerações acerca da ascensão chinesa e sua inserção em um mundo globalizado, de cadeias produtivas fragmentadas.

O interesse pela obra de Arrighi se dava pelo fato de este ser usualmente enquadrado como um dos autores da análise de sistema-mundo: uma abordagem caracterizada por três aspectos: a unidade de análise não nos estados ou indivíduos, mas nos “sistemas-mundo” ou “economias-mundo”, que são unidades de análise mais amplas; o foco temporal na longa duração; e a unidisciplinaridade, ou seja, uma análise holística que não reconhece as fronteiras disciplinares¹ (WALLERSTEIN, 2004).

Contribuiu para o interesse nesse tema inicial também as colocações de Rosenberg (2016), para quem o campo das Relações Internacionais estaria na “prisão da ciência política”. As definições deste campo teriam sido em sua grande maioria emprestadas das ciências políticas, que lidam com o comportamento humano em grupos organizados ou semi-organizados (os Estados). Nas Relações Internacionais tradicionais esta lógica apenas seria “estendida” ao ambiente internacional, caracterizando as Relações Internacionais – na realidade, Política Internacional – de forma negativa, como o campo que estuda as relações entre Estados, mas em um ambiente em que não há um grupo organizado, mas sim anarquia. Seria um “equivoco” ontológico, que poderia ser resolvido ao se considerar o verdadeiro fundamento das Relações Internacionais como o fato de que as sociedades sempre foram

1 O significado de cada uma dessas premissas será melhor detalhado no decorrer da dissertação. Por hora, cabe fazer a consideração de que a leitura inicial destas premissas foi pautada na exposição realizada por Mariutti (2004), para quem seriam quatro as características epistemológicas da perspectiva de sistema-mundo: a *globalidade* – ou seja, a unidade de análise em um sistema, internacional, cujas partes não podem ser entendidas separadamente; a *historicidade* – o Sistema-mundo enquanto “totalidade espaço-temporal” só poderia ser explicado considerando sua história como um todo, estando as fronteiras temporais deste sistema abertas à discussão; a *unidisciplinaridade* – a rejeição da divisão em esferas políticas, econômicas e socioculturais, como se estas fossem regidas por lógicas específicas; o “*holismo*” ou *totalismo*, decorrente das outras três características epistemológicas: as fronteiras socialmente construídas nas ciências sociais refletem a perspectiva liberal, à qual as análises de sistema-mundo se contrapõem, ao considerar que é a totalidade do sistema que dá sentido às partes. Não basta, no entanto, a unidisciplinaridade: a perspectiva de sistema-mundo propõe a superação da dissociação entre ciências abstratas e generalizantes – nomotéticas –, e a história, concreta e particularizante – ideográfica. A perspectiva de sistema-mundo propõe a “ciência social histórica”, em que todos os modelos, conceitos e teoremas, têm raízes históricas e, portanto, apenas são válidos em determinado espaço e tempo (MARIUTTI, 2004, p. 101-102). Mariutti (2004, p. 102), no entanto, afirma que a preocupação obsessiva pelos ritmos cíclicos e a “lógica sistêmica” pode acabar se tornando uma camisa-de-força que mina as potencialidades desta perspectiva. Consideramos inicialmente que Arrighi era justamente um dos autores a quem Mariutti se referia, ainda que não explicitamente, ao fazer esta afirmação.

múltiplas, coexistiram sob diversos formatos, em outras palavras, que a experiência humana nunca foi unitária, mas múltipla.

Rosenberg sugeria que uma alternativa para encarar as Relações Internacionais dessa forma já existia – era a teoria do desenvolvimento desigual e combinado de Trotsky. Acreditávamos, no entanto, que as premissas da perspectiva de sistema-mundo, sobretudo a da unidisciplinaridade e a da unidade de análise no sistema pareciam apresentar também uma alternativa que dialogaria com as colocações de Rosenberg. A possibilidade de uma alternativa às análises estatocêntricas das Relações Internacionais, à “prisão da ciência política”, sem que isso implicasse em uma nova “prisão” da economia ou de qualquer outra disciplina, nos levou ao interesse pela perspectiva de sistema-mundo.

A hipótese, contudo, era a de que Arrighi, apesar de ser geralmente considerado um dos principais autores da perspectiva de sistema-mundo, rompia com esta, sobretudo na obra *Adam Smith em Pequim*, em que teria dado muita ênfase ao papel dos Estados, aproximando-se assim das teorias tradicionais das Relações Internacionais. Era desta hipótese que se partia para realizar a leitura crítica da obra de Arrighi, objetivo inicial da pesquisa, em seu primeiro projeto, mas que foi alterado à medida que avançava o processo de estudo.

Com o aprofundamento das leituras, seja do próprio Arrighi, seja dos demais autores do Sistema-Mundo, esta hipótese inicial foi rechaçada. Uma leitura mais atenta de *Adam Smith em Pequim* apontou para as continuidades em relação à duas obras que a precederam: *Caos e Governabilidade no Moderno Sistema-Mundo*, e *Longo Século XX*, assim como em relação a várias das premissas sugeridas por Braudel e Wallerstein, dois outros autores caros à perspectiva de sistema mundo. Portanto, embora na obra *Adam Smith em Pequim* possa parecer que se priorize o Estado na análise, este foco é feito a partir de uma perspectiva global. O Estado e os mercados acabam sendo o foco principal da narrativa, mas devido ao recorte proposto pela obra, sem perder de vista que estes Estados e mercados são, na realidade, apenas parte do Sistema-mundo moderno e capitalista.

Apesar da “rejeição” da hipótese inicial, muitas das questões suscitadas de início, relacionadas à ascensão chinesa, permaneciam: o que significa o processo de reforma e abertura chinês, ainda quando se considera que a China é governada desde os anos 1950 por um Partido Comunista? Em outras palavras: o que significa o “socialismo de mercado”

chinês? Estaria esta abertura levando a China ao capitalismo? E quais as implicações da abertura chinesa para o restante do mundo?

Estas foram perguntas que guiaram a formulação de uma segunda versão deste trabalho. Já se havia definido que o tema seria o processo de reforma e abertura chinês, e mais especificamente, as relações entre economia e política nesse processo. A opção de lidar com estas questões a partir de uma leitura crítica da obra de Arrighi, implicava já a percepção de que o conceito de capitalismo utilizado por este autor, influenciado por Braudel, tinha diferenças consideráveis em relação a outros, geralmente mais propagados. Isso impôs à pesquisa, à medida que ela se desenvolvia, uma nova necessidade de delimitação. Como seria possível perceber as vantagens e deficiências de se utilizar a perspectiva de sistema-mundo e seu conceito de capitalismo para desvendar o “socialismo de mercado” chinês sem debater com os outros usos que se dá ao termo, os predominantes nas análises que tratam de China, e que seguramente foram mais influentes na formulação do termo “socialismo de mercado” pelo governo chinês? Em outras palavras, concluiu-se que era necessário, um estudo comparativo do termo capitalismo.

A pesquisa havia assumido um caráter muito mais teórico do que antes, e tinha a ideia de confrontar as diferentes explicações sobre o processo de reforma e abertura: a liberal, a marxista, e a da economia política dos sistemas-mundo (EPSM). Surgia um problema com esta delimitação. O que significa ser liberal? Ou marxista? Esses termos podem ser aplicados para se referir a abordagens que, ainda que tenham algo em comum, são na realidade bastante distintas. Talvez menos para a perspectiva de sistema-mundo, ainda que se deva considerar as divergências de autor para autor.

A insistência pelo uso dos termos liberalismo ou marxismo, portanto, implicava inevitavelmente em uma generalização, um recorte de autores em grande medida arbitrário. Assim, dentre os autores liberais, foram as contribuições da Escola Austríaca, talvez a que tenha levado mais “radicalmente” em conta a ideia da mão invisível enunciada por Adam Smith, procurando ainda desenvolver uma teoria da harmonia de classes. Já quanto aos marxistas, a discussão havia focado principalmente Dobb e Sweezy, o que se justificava pelo fato de que o debate entre estes dois marxistas está diretamente ligado à discussão do conceito de capitalismo e a transição do feudalismo ao capitalismo – discussão esta que posteriormente

influenciou também a perspectiva de sistemas-mundo. A escolha por estas vertentes como representantes dos liberais e marxistas não significou que elas tenham sido encaradas como o “verdadeiro” liberalismo ou marxismo, nem que sejam iguais às outras vertentes. Era simplesmente uma questão de adequação aos objetivos da pesquisa e necessidade de recorte. Obviamente, também, vários autores importantes destas perspectivas tiveram de ser deixados de lado, mas seria impossível a utilização de todos os autores relevantes. Foram estas as ideias que guiaram a construção da pesquisa apresentada durante o exame de qualificação.

A partir da arguição na banca de qualificação, entretanto, o trabalho passou por novas mudanças. Aproveitando as críticas, a conclusão a que se chegou foi que o trabalho poderia focar menos nos embates teóricos e de narrativas. Além do mais, era necessário delimitar algum aspecto mais específico no processo de reforma e abertura.

Chegou-se então ao atual formato deste trabalho, que busca analisar as relações entre política e economia no processo de transição de uma economia planificada para uma economia de mercado na China. Esta é uma forma de definição tanto de escopo quanto do período temporal abrangido pela pesquisa: de 1978, quando se iniciam de fato as reformas até o fim da década de 1990 e início dos anos 2000, quando pode-se considerar que a economia chinesa já é uma economia de mercado – ainda que com reminiscências do grande papel estatal, mas a China não é a única “economia de mercado” em que o Estado assume papel importante.

Estudar a transição para uma economia de mercado chinesa é algo necessário, uma vez que cada vez mais se utiliza o exemplo chinês para a defesa de modelos econômicos, como se fosse possível simplesmente reapplicá-los a outros países, como por exemplo ao Brasil. Ainda mais comum, a invocação destes exemplos se dá geralmente através de um senso comum de que basta adotar o caminho liberal e uma economia de mercado para que os problemas econômicos se resolvam – e esta é apresentada como a única alternativa. Um estudo mais rigoroso sobre este processo na China também deveria ser capaz de desmontar a concepção de que política e economia podem ser tratadas de forma dissociada. O caso chinês, entretanto, demonstra que sempre houve outras alternativas, e que o resultado “pragmático” economicamente foi resultado de um processo de disputas e barganha política, em um contexto histórico e geopolítico único.

A questão que este trabalho tenta responder é: qual foi o papel do Estado na transição para uma economia de mercado? A transição significou um enfraquecimento do Estado? Em outras palavras, o mercado “substituiu” o Estado ou foi usado como instrumento para o fortalecimento deste? A hipótese é a de que o mercado ainda está subordinado ao Estado e ao Partido Comunista Chinês, mas que o Estado e o Partido Comunista Chinês podem ter mudado muito nesse processo. A pesquisa se apoiou, para lidar com estas questões, principalmente em fontes bibliográficas.

Deve-se considerar que, apesar de em um momento estes questionamentos e hipóteses parecerem ter resultado óbvio, isto é apenas aparente. Poder-se-ia deduzir que, sendo governado por um Partido Comunista desde a Revolução Chinesa, qualquer caminho teria de passar por um papel central do Estado e do Partido. Mas, como se verá, isso não foi totalmente verdadeiro. A história da China pós-revolução é marcada por uma série de tentativas de se encontrar um modelo alternativo àquele soviético em que tudo se centralizava em um Estado-Partido.

Apesar de esta pesquisa ter deixado em segundo plano a discussão teórica, ela continua sendo relevante no desenvolvimento do trabalho. Manteve-se o pressuposto de que é impossível uma teoria que dê conta de tudo. Por ser um exercício de simplificação, a teoria sempre implicará em algum reducionismo, alguma deturpação da realidade – e o reducionismo apenas se torna um problema a partir do ponto em que a deturpa mais do que a capta (DEMO, 2002). A demarcação científica implica a “discutibilidade” da ciência. E diferente da concepção positivista, esta ideia assume que os consensos – que são apenas temporários e não absolutos – são obtidos através da negociação: para um discurso ser cientificamente válido, ele precisa tanto ser logicamente coerente, quanto precisa ser aceito pela “intersubjetividade” em jogo (DEMO, 2002). Deste ponto de vista, a face política é intrínseca à ciência, ainda que o cientista nem sempre esteja consciente disto.

Eis algumas consequências destas considerações: a imparcialidade, a completa objetividade, é impossível; por outro lado, nenhum ponto de vista estará correto em todas as circunstâncias. Um determinado ponto de vista ou método pode ser mais adequado ao se tratar de um assunto, mas não para outro; qualquer perspectiva iluminará apenas partes do objeto a ser estudado. Nesse sentido, o problema é mais “absolutizar” um ponto de vista – que é

político – do que tê-lo, e é uma posição ética que o ponto de vista seja justificado, que ao se tratar os demais pontos de vista, evite-se distorcê-los (FREIRE, 1996).

Por isso, apesar de o espaço para o embate entre as diferentes perspectivas ter se reduzido em relação ao projeto original, ele foi mantido. Assim, para os conceitos utilizados ao longo da pesquisa – como economia de mercado e capitalismo –, procurou-se sempre apresentar também as concepções diferentes daquela que se optou por utilizar, evitando, ao mesmo tempo, o ecletismo.

O objetivo geral desta dissertação, portanto, é examinar algumas relações entre esfera econômica e política no processo de transição da economia planejada para a economia de mercado na China. Quanto aos objetivos específicos, são eles: conceituar economia de mercado e economia planificada através do embate entre liberais e marxistas; diferenciar mercado e capitalismo de acordo com a EPSM; descrever a crise de lucratividade do capitalismo e os processos de financeirização e globalização a partir da década de 1970, e analisar seu impacto sobre a política e economia chinesa; e descrever e analisar a mercantilização gradual da economia chinesa.

Tendo em vista estes objetivos, a dissertação foi organizada em 5 capítulos. Dois deles, voltados à discussão mais teórica e à conceitualização. Dois outros com uma função mais empírica, de descrever as alterações no mundo e na China entre as décadas de 1970 e 1990. O terceiro capítulo, por sua vez, desempenha um pouco de cada uma das duas funções.

O primeiro capítulo corresponde a uma revisão bibliográfica sobre o conceito de economia de mercado, sua evolução entre os autores liberais (sua origem com os liberais clássicos e sua evolução através dos marginalistas), e as críticas a ela. A partir disso, é possível apresentar o conceito de economia de mercado, naquilo que é relativamente consensual: uma economia de mercado é aquela em que a alocação de recursos é realizada principalmente através do mercado e seu sistema de preços pautado na relação entre oferta e demanda. É discutido, ainda o papel que deve ter o Estado (e a própria política, de uma forma mais ampla) numa economia de mercado, de acordo com os diversos autores. Apesar dessa revisão bibliográfica, pretende-se recusar os conceitos que defendem uma incompatibilidade entre Estados e mercados.

Para apresentar estes diferentes aspectos das relações entre política e economia numa sociedade de mercado, era possível abordar a questão de vários modos, uma vez que esta é uma discussão multifacetada. Optou-se por focar sobre o direito de propriedade (e apresentar os conceitos de propriedade), que é algo que todos os autores que defendem uma “economia de mercado” defendem que seja o papel do Estado e também nas diferentes teorias do valor. As diferentes teorias do valor sugerem papéis diferentes para os diversos setores da economia na criação de valor. Assim, por exemplo, podem defender um papel maior ou menor para a atuação do Estado. Além disso, expor as teorias do valor é importante para que se considere a formulação dos preços no segundo capítulo, cujo tema é a economia planificada.

O capítulo 2, por sua vez, objetiva, contextualizando o “socialismo real” historicamente, descrever as características de uma economia planificada, bem como as especificidades da economia planejada chinesa do período maoísta. Em um primeiro momento, portanto, descrevem-se as características do planejamento soviético: a formação de preços, o uso dos métodos de equilíbrio insumo-produto, o papel dos indicadores de sucesso e incentivos materiais. Em um segundo momento, descreve-se como este modelo, ao ser exportado para a China, sofreu alterações.

No capítulo 3, volta-se a discutir o conceito de mercado. No primeiro capítulo, foi apresentado o conceito de mercado que se originou entre os autores liberais e que é aquele conceito a que os autores que tratam da China se referem quando falam de uma transição para uma economia de mercado. É o conceito que trata economia de mercado como um modelo de alocação de recursos. No terceiro capítulo, por sua vez, é apresentado o conceito braudeliano de mercado, como uma camada da vida econômica. A partir disso, pretende-se diferenciar mercado de capitalismo e, assim, apresentar o conceito de “economia-mundo capitalista”. Pretende-se ainda, neste capítulo, ressaltar o foco de longa duração do capitalismo. Assim, ao longo deste capítulo deve ser apresentada a perspectiva que permeia a descrição da conjuntura da década de 1970 (o que é feito no quarto capítulo), quando a China inicia suas reformas.

O quarto capítulo objetiva caracterizar o contexto internacional da década de 1970, quando se iniciam as reformas, e analisar os impactos deste contexto internacional na economia e política chinesas, tentando compreender como este contexto levou a China a realizar reformas.

O quinto capítulo, por fim, pretende descrever o processo de transição do planejamento para uma economia de mercado propriamente dito. Isso é feito levando em consideração o contexto político da China na transição de Mao Zedong a Deng Xiaoping na liderança do partido, em um primeiro momento, e então abordando as reformas na agricultura, que iniciaram a transição; a criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE), que inseriram a China no mercado global e na lógica da globalização; e a intensificação das reformas na década de 1990.

1. A ECONOMIA DE MERCADO E O PAPEL DO ESTADO

O que é uma economia de mercado? De antemão, se pode dizer que é aquela economia em que os preços são formados pelos mecanismos de mercado, ou seja, pela lei da oferta e da procura, que é a principal reguladora da alocação de recursos neste tipo de economia. Por trás desta definição, entretanto, há várias questões envolvidas, que serão tratadas neste capítulo.

Apesar de o mercado ser uma instituição muito antiga, foi a partir do século XVIII que ela passou a ser assunto mais frequente. Desde então, o debate evoluiu a partir de diversas teorias, frequentemente antagônicas entre si. Um principal tema de confrontação entre estas teorias – e que será o assunto principal deste capítulo - é acerca do papel que o Estado deve assumir em uma economia de mercado.

Em um primeiro momento, o tema de debate será as teorias do valor que sustentam os diversos pontos de vista sobre a economia de mercado. Será abordada especialmente a divergência entre as teorias do valor-trabalho e as teorias marginalistas, com ênfase no papel que é conferido ao Estado na criação de valor.

Em seguida, são expostos os principais debates sobre os limites da ação do Estado para que uma economia possa ser considerada uma economia de mercado.

Por fim, são evidenciadas as principais críticas realizadas às teorias que buscam uma economia de mercado “pura”.

1.1. As teorias do valor.

Adam Smith foi um dos primeiros autores a defender um modelo econômico em que papel do Estado seria reduzido e o mercado ganharia “preponderância”. A partir do que foi formulado por Smith, desenvolveram-se perspectivas tanto críticas à sociedade de mercado idealizada por Smith quanto perspectivas ainda mais radicais quanto ao papel que o mercado deveria ocupar na alocação de recursos. Faz-se necessário, portanto, observar como se deu tal desenvolvimento, a fim de começar a responder o que pode ser compreendido como uma economia de mercado. Vale dizer de antemão, contudo, que na discussão apresentada nesta seção, não são feitos esforços consideráveis para diferenciar de forma minimamente rigorosa uma economia de mercado de uma economia capitalista – termos que muitas vezes são tidos como sinônimos. Tal discussão será realizada posteriormente, no terceiro capítulo.

Para se compreender o raciocínio por trás das ideias de uma “mão invisível” que regula os mercados, entretanto, é necessário antes considerar as teorias do valor que sustentam

estas perspectivas, e como estas teorias do valor servem também para delimitar o papel do Estado em relação aos mercados. O ponto de partida de Smith é a divisão do trabalho. Esta teria sido a origem dos ganhos em eficiência que experimentou a civilização. Smith utiliza-se do exemplo de uma manufatura de alfinetes. Com a divisão do trabalho, com cada trabalhador se especializando em uma parte da produção de alfinetes, seria possível produzir uma quantidade de alfinetes impensável para uma manufatura em que um trabalhador realiza todos os processos da fabricação do alfinete. Trabalhando separados, sem terem sido educados em um ofício específico,

[...] certamente cada um deles não conseguiria fazer vinte, nem mesmo um alfinete por dia, que, por certo, não é duzentas e quarenta vezes, nem quatro mil e oitocentas vezes menos do que atualmente são capazes de perfazer em consequência de uma divisão e combinação adequada de suas diferentes operações (SMITH, 1981, p. 2).

A divisão do trabalho, portanto, teria ocasionado nos diversos ofícios o aumento das forças produtivas. As razões do grande aumento de quantidade e produtividade proporcionado pela divisão do trabalho seriam três: 1) o aumento da destreza do trabalhador: ao reduzir o número de atividades que um trabalhador deve realizar no processo produtivo, permite-se que ele se especialize, aumentando suas habilidades nesta tarefa; 2) economiza o tempo perdido ao se passar de uma tarefa a outra; 3) a utilização de máquinas e ferramentas que abreviam o trabalho. Para Smith, foi a própria divisão do trabalho que levou a um grande aumento nesse número de ferramentas. Com menos tarefas a realizar, os trabalhadores passaram a pensar em formas mais fáceis e eficientes de realizar tais tarefas, e com isso vieram várias das inovações. Inclusive, a divisão do trabalho teria levado a que algumas pessoas se especializassem na pesquisa e na “filosofia”, e tal conversão dessa área em uma especialidade na divisão do trabalho também teria ajudado nos progressos técnicos e tecnológicos (SMITH, 1981).

O aumento da produção em todos os ofícios, consequência da divisão do trabalho, levaria à opulência universal, que se estende por todas as camadas da sociedade. Esta é uma das bases da teoria do valor trabalho smithiana. Smith diz que, com a divisão, todo o trabalhador tem tempo de trabalho a dispor além daquele necessário para sua subsistência, e poderá utilizá-lo para trocar os bens que produz em excesso por outros bens, ou por um preço equivalente aos bens produzidos pelo trabalho dos outros. Ainda que tal divisão tenha levado à opulência, este não teria sido seu objetivo explícito. A origem da divisão do trabalho estaria, antes, em um aspecto da “natureza humana”: a propensão às trocas, ao comércio. Propensão

esta que, na lógica utilitarista de Smith, seria oriunda não da benevolência dos seres humanos, mas de seus próprios interesses.

O poder de troca, portanto, ocasiona a divisão do trabalho e, sendo assim, a divisão do trabalho é também limitada por esse poder de troca, ou seja, pela extensão do mercado. Em uma região menos povoada, alguns serviços e produtos seriam inviáveis, pois não havendo tantos potenciais consumidores, não adiantaria muito aumentar a produção, porque seria difícil trocar estes produtos, uma vez que, se há já o suficiente deles, é pouco provável que alguém se interesse em recebê-los em troca de outro produto. Apesar disso, o desenvolvimento dos transportes, ao possibilitar que as trocas ocorram em uma área mais ampla, com maior facilidade, aumenta a extensão do mercado e, conseqüentemente, permite maior divisão do trabalho (SMITH, 1981).

Nem sempre as trocas teriam sido algo fácil. Nos primórdios, dizia Smith, as pessoas tinham que encontrar alguém que quisesse os seus produtos, pois só assim haveria a complementaridade que permitiria a troca. Ambos os bens trocados deveriam ser “econômicos”², no sentido empregado por Menger (2007), para ambos os indivíduos. Ambas as partes deveriam ter um produto de interesse do parceiro de trocas. O dinheiro e a moeda surgiriam então para facilitar estas relações de troca e nada mais seriam do que uma mercadoria que é amplamente aceita, servindo de intermediário.³

Importante considerar que, para Smith, “valor” pode ser ambíguo e significar duas coisas diferentes:

A palavra valor, deve ser observado, tem dois significados diversos, e por vezes expressa a utilidade de algum objeto particular, e por vezes o poder de adquirir outros bens, que a posse daquele objeto proporciona. Um pode ser chamado “valor de uso”, o segundo, “valor de troca”. As coisas com maior valor de uso frequentemente têm pouco ou nenhum valor de troca; e, pelo contrário, aquelas que têm o maior valor de troca, frequentemente têm pouco ou nenhum valor de uso. Nada é mais útil que a água, mas dificilmente com ela se comprará algo. Um diamante, pelo contrário, dificilmente tem

2 Menger classifica os bens em dois tipos: de acordo com sua relação oferta/demanda. Os bens escassos, que ele chama de “econômicos”, são aqueles que têm a demanda correspondente ou superior a sua oferta. Já os bens não econômicos seriam aqueles que existem em abundância e, portanto, não suscitam os mesmos problemas dos bens econômicos. Os bens não teriam, para Menger, uma característica intrínseca que o define. Assim, o bem que num lugar é econômico, em outro pode não ser, assim como um bem hoje econômico pode tornar-se não econômico (MENGER, 2007).

3 Para contextualizar esta afirmação de Smith, é necessário considerar que, à época em que escreveu *A riqueza das nações*, ele tinha como adversários políticos – e economistas – mercantilistas que acreditavam que a riqueza era sinônimo da quantidade de metais. Smith, ao considerar os metais como uma mercadoria, está negando que os metais intrinsecamente sejam associados à riqueza. Ao serem encarados como mercadorias, os metais podem ter seu valor de troca aumentado ou diminuído de acordo com sua quantidade e demanda. Ao propor uma teoria do valor trabalho, Smith está sugerindo que o que deve ser considerado como riqueza é a capacidade desses metais – ou qualquer outra mercadoria – comprar trabalho alheio.

utilidade, mas uma grande quantidade de coisas pode amiúde ser trocada por ele (SMITH, 1981, p. 17).

O que Smith constata com isso, portanto, é que o valor pelo qual as coisas são trocadas nem sempre tem relação direta com a “utilidade”. E utilidade, nesse caso, pode-se entender como a necessidade que as pessoas têm desse objeto, para consumo imediato. É, portanto, um sentido mais estrito. Em um sentido mais amplo afinal, o próprio valor de troca do diamante, sua capacidade de servir como intermediário de troca, poderia ser encarado como uma utilidade.

Não apenas Smith diferenciou valor de preço, como diferenciou também o preço nominal do preço real. O preço nominal, que é expresso em dinheiro, segue estritamente a lei da oferta e da procura. O preço real, por sua vez, seria expresso em trabalho. Afinal, se todas as mercadorias dependem de trabalho para serem produzidas, se elas são trocadas por outras mercadorias ou por moedas – que nada mais são que mercadorias, que variam de país para país – o único fator que está inevitavelmente existente é o trabalho. É a quantidade de trabalho que alguém consegue comprar que permite classificá-la como rica ou pobre. Com a divisão do trabalho, pouco daquilo que se usa para suprir as diversas necessidades são realizadas com o próprio trabalho. O preço real das mercadorias é aquilo que o indivíduo realmente consegue adquirir, em bens que possam suprir sua necessidade⁴.

Já o preço nominal se expressa em dinheiro ou em outras mercadorias. Afinal, se o trabalho é a única medida universal, por outro lado as trocas não se dão diretamente com trabalho. Se num mesmo tempo e lugar há uma convergência desses dois valores, isso não ocorre em lugares diferentes ou ao longo do tempo. Nesse sentido, apenas o trabalho seria uma medida universal. Apesar disso, Smith nunca supôs que a medida real do valor de troca dos produtos seja avaliada de acordo com o trabalho. Smith admite que seja difícil determinar a proporção entre dois trabalhos distintos, considerando fatores como tempo, a intensidade e o tempo necessário de aprendizado. As mercadorias têm seus preços nominais ajustados “[...] não por uma medida acurada, mas pelo regatear e barganhar do mercado, de acordo com uma espécie de igualdade grosseira que, mesmo inexata, é suficiente para efetivar os negócios da vida cotidiana” (SMITH, 1981, p. 19).

Novamente sobre a distinção entre valor e preço, a situação anteriormente descrita, apresentada por Smith sobre a água e o diamante ficou conhecida como “paradoxo do valor”:

⁴ Nas palavras de Smith (1981, p. 18): “O preço real de tudo, o que tudo realmente custa para o homem que deseja adquirir, é o labor e o incômodo de adquiri-lo. O que tudo realmente vale para o homem que adquiriu, e que quer dispor disto ou trocar por algo, é o incômodo e o labor que pode poupar a si mesmo, e que pode impor a outrem”.

uma característica presente nos autores da economia clássica, que tem origem exatamente nesta diferenciação entre valor de uso (a utilidade de um objeto) e valor de troca. Estas são definições que foram depois revisitadas pelos marginalistas⁵, como Menger (2007)⁶, cujas definições de valor e valor de uso são diferentes das utilizadas por Smith. Para Menger, a atribuição de valor às mercadorias se dá individualmente, e só se dá em relação aos bens econômicos, ou seja, quando há relativa escassez desses bens. Considera que os recursos dos indivíduos para suprir suas demandas são escassos e por isso, estes classificam em ordem de preferência suas necessidades. De acordo com Menger, é quando os sujeitos se dão conta que os bens são necessários para atender suas necessidades que eles adquirem um valor. Um indivíduo, para usar os bens econômicos e com eles suprir suas necessidades, precisa dar a eles alguma atenção a mais, armazená-lo, garantir que ele estará à disposição e poderá ser utilizado. O indivíduo precisa garantir a posse desse bem, e a percepção de que é necessário garantir essa posse dá ao bem seu valor. Os bens não econômicos, por sua vez, podem ser livremente desperdiçados. O valor, então, para Menger:

Se os homens economizadores se tornam conscientes desta circunstância (isto, é, se eles percebem que a satisfação de uma de suas necessidades, ou que a maior ou menor completude dessa satisfação, é dependente do consumo de cada porção de uma quantidade de bens ou de um bem individual sujeito às relações quantitativas acima [de escassez]) estes bens adquirem para eles o significado do que chamamos de *valor*. O valor é, então, a importância que os bens individuais ou quantidades de bens adquirem para nós porque nós somos conscientes de sermos dependentes de que esses bens estejam à disposição para a satisfação de nossas necessidades (MENGER, 2007, p. 115; *tradução nossa*; grifos do autor)⁷.

A relação entre oferta e a procura, portanto, é para Menger não somente aquilo que dá a característica de “bem” a algo, mas também aquilo que dá seu valor. Se um bem é considerado não econômico – um bem cuja oferta excede a demanda –, então ele não suscita nos indivíduos a necessidade de dar estas atenções ao bem que caracteriza seu valor. Logo,

5 Os marginalistas são uma escola econômica surgida por volta dos anos 1870 que se caracteriza pelo combate à teoria clássica do valor-trabalho, incluindo os socialistas. Defendem um conceito de valor mais ligado à utilidade que ao trabalho, em que basicamente, cada indivíduo atribui determinado valor a algum item. Mas quanto mais o indivíduo possui deste item, menor é a utilidade para o indivíduo de se obter mais deste item e, conseqüentemente, menor o valor que a este será atribuído pelo indivíduo.

6 Carl Menger (1840-1921) foi um economista austríaco, considerado o fundador da Escola Austríaca, e um dos primeiros a desenvolver uma teoria subjetiva ou marginalista do valor.

7 Na versão em inglês: “*If economizing men become aware of this circumstance (that is, if they perceive that the satisfaction of one of their needs, or the greater or less completeness of its satisfaction, is dependent on their command of each portion of a quantity of goods or on each individual good subject to the above quantitative relationship) these goods attain for them the significance we call value. Value is thus the importance that individual goods or quantities of goods attain for us because we are conscious of being dependent on command of them for the satisfaction of our needs*” (MENGER, 2007, p. 115).

não apenas não teria nenhum valor de troca, como não teria nenhum valor. É por isso que para Menger, o “paradoxo do valor” não é um problema (FEIJÓ, 2000).

Smith, quando emprega os termos utilidade e valor de uso, não se preocupa em fazer uma distinção entre ambos, ao contrário de Menger. Para este último, utilidade é aquilo que satisfaz uma necessidade humana, característica esta que pode estar contida mesmo nos bens não econômicos. Em outras palavras, o que Menger chama utilidade, é o que Smith chama valor de uso. Já o valor de uso, para Menger, depende da escassez, pois só assim as pessoas tomam a consciência de seu valor. Sem essa escassez, para Menger não há valor. Ou seja, os objetos, as mercadorias, para Menger (2007, p. 120-121) não tem nenhum valor intrínseco, mas dependem das relações dos bens com as necessidades dos indivíduos. Em outras palavras coisas não são um valor em si, mas elas têm ou não valor.

Várias objeções são possíveis à argumentação de Menger. A aplicação realizada das teorias clássicas do valor – Smith e Marx, sobretudo – pelos marginalistas acerca do paradoxo do valor é ingênua (MAZZUCATO, 2018). Apesar da importância conferida ao “tempo de trabalho”, é importante considerar que Marx também considera que só há a “efetivação” de fato do valor criado - em forma de “preço” - quando há a troca – que, de certa forma, depende da escassez.

Além do mais, os autores clássicos, ao formularem suas teorias do valor, estão preocupados não com um item, individualmente, mas com aqueles que são mercadorias, amplamente reproduzidas. Há uma preocupação com o agregado, com o conjunto, ao passo que Menger parte do ponto de vista dos indivíduos e sua subjetividade. São perspectivas e finalidades diferentes. Obviamente, que a rede de trocas é composta por indivíduos, mas as preferências de uma única pessoa importam pouco quando se considera o conjunto de indivíduos formulando suas preferências. Para os formuladores da teoria do valor trabalho, mais importante era compreender como se davam as relações de produção, quem criava o valor e quem se apropriava dele. Por esse ângulo, da perspectiva dos autores clássicos, não faz muito sentido o exemplo dado por Menger, como forma de contrastar a teoria do valor trabalho de que um diamante que foi encontrado tem mesmo “valor” de um diamante que levou muito tempo para ser minerado: para as teorias do valor trabalho, não são os itens individuais que importam – e por isso a divisão do trabalho e sua capacidade de ampliar a produção são colocadas no cerne da discussão. O mesmo vale para outros exemplos dados por Menger (2007, p. 147): quadros, antiguidades e outros bens que não podem ser reproduzidos não são mercadorias e, portanto, não estão no escopo das teorias do valor trabalho. Pode ser até considerado um “buraco” em tais teorias, no sentido de ser um tema não abordado por

elas, mas como nenhuma teoria é completa e universal, isto não implica uma “refutação” da teoria do valor trabalho.

Por outro lado, estes exemplos dados por Menger demonstram que, ao contrário da teoria do valor trabalho, os marginalistas não fazem distinção entre valor e preço. Dado que para os marginalistas todo o objeto só tem valor quando ele é escasso – e a escassez, mesmo para os teóricos do valor trabalho de forma geral é o que confere o preço das mercadorias -, todo o objeto só tem valor quando tem preço, e o preço é o que mede o valor dos objetos (ou serviços)⁸. Tudo que é vendido passa a ter valor. Desnecessário dizer que se não há distinção entre valor e preço, a distinção entre preço nominal e preço real também perde sua razão de ser. O trabalho deixa de ser tido como a medida universal, de preço ou de valor, e tudo que confere valor às coisas são sua escassez e a subjetividade dos consumidores.

Equivaler valor e preço tem seus problemas. Como apenas aquilo que é comercializado tem valor – e tudo o que é comercializado tem valor -, a contabilidade em relação aos valores gerados nos serviços domésticos, por exemplo, é afetada. Se em todos os lares há alguém que realize os trabalhos domésticos “por conta própria”, não é gerado nenhum valor. Mas se os vizinhos pagarem uns aos outros para realizar os trabalhos domésticos um na casa do outro, reciprocamente, então há geração de valor. Semelhante resultado ocorreria se vizinhos trocassem de casas e passassem a pagar alugueis uns aos outros: no segundo caso, há geração de valor, no primeiro, não (MAZZUCATO, 2018)⁹.

Além disso, ao não se considerar a distinção entre preço e valor, é difícil saber quem determina o que. Ora, se os recursos são limitados e cada indivíduo elenca subjetivamente suas necessidades de acordo com o que ele acredita serem suas prioridades, então o preço deve influenciar em tal valoração. Os indivíduos podem modificar esta avaliação que fizeram antes caso os preços aumentem ou diminuam. Mas o preço, nessa definição, depende do valor, considerando esse como o conjunto das preferências subjetivas dos indivíduos. Mas estas preferências dependem dos preços, do quanto custarão os produtos necessários para satisfazer

⁸ Esta é, na realidade uma simplificação do pensamento de Menger. O autor também admite que a tradução do valor em preço, que é a tradução da valoração dos diversos indivíduos em termos monetários e materiais, nunca é exata – ainda que a diferença tenda a ser mínima. Quando Menger descreve as situações em que os valores se convertem em preço, ele está tentando criar uma teoria pura, ideal. Aquilo que ocorreria se todos tivessem pleno conhecimento de todas as variáveis. Mas o próprio Menger admite que na realidade as informações nunca são perfeitas, e os indivíduos cometem erros. Assim, na prática, os preços seriam “acidentes”. Não há um único preço correto, mas uma variação de preços que pode equivaler aos objetos.

⁹ Por mais esdrúxulos que possam parecer estes exemplos, o que Mazzucato sugere com eles é que a adoção de premissas marginalistas na contabilidade, na formulação de estatísticas, tem efeitos práticos, e é frequentemente capaz de “mascarar” estas estatísticas com aspectos pouco objetivos. A própria bolha imobiliária que está na origem da crise de 2008 teria sido contabilizada como “crescimento econômico”.

suas diversas necessidades. E assim, progressivamente, em um ciclo infinito¹⁰. Este pensamento circular explicitaria a tautologia última do pensamento marginalista, de que tudo o que é valorado tem valor – e todos os lucros são justos. Assim as finanças, principalmente, têm valor porque são valoradas, e seus lucros excepcionais são a prova de seu valor (MAZZUCATO, 2018). Perde-se em capacidade de questionar como são realizados estes lucros, de onde eles vêm – e obviamente, se quem cria valor é o mesmo que se apossa dele.

Toda esta discussão é relevante porque, nas diversas tentativas de se definir o que é valor, as atividades e atores econômicos são, explicitamente ou não, classificados entre aqueles que geram valor e aqueles que não geram - e por vezes, dependendo da teoria, extraem valor. Tendo isto em vista, é possível considerar como Smith percebe a criação e extração de valor.

Se há algo em comum entre Smith e Menger, quanto à teoria do valor, é que ambos tratam o trabalho como mercadoria – que, sendo vendida, tem seu valor. Mas Smith percebe que, se para o trabalhador o valor de seu trabalho nunca se altera, para o empregador ele varia. Ao perceber esta diferença entre o que significa o trabalho para o trabalhador e para o empregador, Smith constata que o trabalho nada mais é do que uma mercadoria. E como qualquer mercadoria, tem um preço real e um preço nominal, pago de acordo com a lei do mercado. A diferença está em que da forma como Menger expõe sua teoria, sem diferenciar valor de preço, toda remuneração parece justa. Não é possível enxergar o trabalhador como algo além de uma mercadoria necessária para a produção – e que para Menger não é a única – e, no máximo, simultaneamente um consumidor. É completamente naturalizado que o trabalhador deva se submeter à lei da oferta e da procura, como qualquer outro insumo. Para Marx, mesmo Smith naturalizava esta condição de mercadoria a que o trabalhador era sujeito¹¹.

10 Tal crítica, para Feijó (2000), não seria justificável, por algumas razões semelhantes às apontadas na nota anterior. O escopo da teoria seria muito limitado, e não se proporia a explicar a formação de preços exatamente. Apenas faria considerações sobre as possibilidades dentro de um intervalo de tempo, mas baseado em uma delimitação que procura encontrar uma “essência” do fenômeno que tal teoria poderia explicar, caso se pudesse isolar esse fenômeno. Mas o próprio Menger assumiria, na leitura de Feijó (2000) que na prática tal isolamento não ocorre e, a formação de preços sofre a influência de fatores não econômicos, da assimetria de informações, características pessoais dos agentes, dentre outros problemas, o que faz com que o preço específico só possa ser determinado por uma pesquisa empírica, e não teórica (FEIJÓ, 2000).

11 Esse é um dos motivos da preocupação de Marx em separar o trabalhador, indivíduo, da força de trabalho, que é aquilo que o trabalhador dispõe para vender e se sustentar – e que num regime “capitalista”, entendido aqui como aquele regime em que os trabalhadores estão separados dos meios de produção, é a única coisa que resta como “propriedade” dos trabalhadores. De acordo com Lopes (2014), não seria possível separar a transformação do trabalho em mercadoria do surgimento do capitalismo, considerando este nos termos marxistas, como um modo de produção associado à industrialização, à superação do trabalho escravo e sua substituição por um trabalho apenas aparentemente livre. Não seria um modelo eterno, e o valor-trabalho, que considera o trabalho como mercadoria, só teria validade neste modo de produção. Teria sido inclusive esta transformação que teria permitido que a teoria do valor-trabalho surgisse, dentre os próprios “economistas burgueses” (LOPES, 2014).

E aqui, para entender a crítica de Marx a Smith, e a diferença entre ambas as teorias do valor-trabalho, é importante considerar que Marx, diferente de Smith, afirma categoricamente que o trabalho passou a ser tratado como mercadoria. E toda a mercadoria tem um valor de uso – e deve ser um valor de uso para outrem, e não para si próprio, valor de uso social caso contrário não é mercadoria – e valor de troca. Os diferentes objetos são qualitativamente distintos, mas para que possam ser trocados, é necessário que eles sejam equivalentes quantitativamente: e aí se expressa seu valor de troca, que geralmente se expressa em (preços em) dinheiro – também uma mercadoria, que assumiu a função de facilitar as trocas, a equivalência entre produtos qualitativamente diferentes. Considerar o trabalho como uma mercadoria, portanto, tem consequências. Como qualquer mercadoria, o trabalho deve ter valor de uso – para outra pessoa, que no caso é o capitalista – e valor de troca. Cada indivíduo tem suas qualidades diferentes. Um pode ser alfaiate, outro pode ser sapateiro. Mas esses trabalhos adquirem uma forma abstrata, quando são trocados, que Marx chama de “força de trabalho”¹². A força de trabalho, portanto, o tempo de trabalho¹³, abstrato, é aquilo que o trabalhador vende em troca do salário. Em outras palavras, em sua forma abstrata, a força de trabalho é simplesmente a capacidade de trabalhar, que todo homem possui.

Smith propõe uma separação entre os componentes dos preços das mercadorias – separação esta que não existe para os marginalistas – em três: os salários, os lucros e a renda (da terra). Cada um destes componentes é a remuneração de uma parte envolvida na produção: trabalhadores assalariados, empresários (empregadores) e os proprietários

12 Nas palavras de Marx (2017, p. 121-122): “Abstraindo da determinidade da atividade produtiva e, portanto, do caráter útil do trabalho, resta o fato de que ela é um dispêndio de força humana de trabalho. Alfaiataria e tecelagem, embora atividades produtivas qualitativamente distintas, são ambas dispêndio produtivo de cérebro, músculos, nervos, mãos, etc. humanos e, nesse sentido, ambas são trabalho humano. Elas não são mais do que duas formas diferentes de se despende força humana de trabalho. É verdade que a própria força humana de trabalho tem de estar mais ou menos desenvolvida para poder ser despendida desse ou daquele modo. Mas o valor da mercadoria representa unicamente trabalho humano, dispêndio de trabalho humano”

13 Não é a o tempo ou quantidade de trabalho de um trabalhador em específico, em sua individualidade, como se está considerando o trabalho em sua forma abstrata, a única forma de mesurá-lo é a partir do tempo médio de trabalho, de forma que se alguém produz menos, ele não está fazendo com que uma mercadoria valha mais, mas apenas com que o tempo de trabalho médio para se produzir as mercadorias aumente – provavelmente de forma irrisória. Marx explicita isto: “Poderia parecer que, se o valor de uma mercadoria é determinado pela quantidade de trabalho despendido durante sua produção, quanto mais preguiçoso ou inábil for um homem, maior será o valor de sua mercadoria, pois ele necessitará de mais tempo para produzi-la. No entanto, o trabalho que constitui a substância dos valores é trabalho humano igual, dispêndio da mesma força de trabalho humana. A força de trabalho conjunta da sociedade, que se apresenta nos valores do mundo das mercadorias, vale aqui como uma única força de trabalho humana, embora consista em inumeráveis forças de trabalho individuais. Cada uma dessas forças de trabalho individuais é a mesma força de trabalho humana que a outra, na medida em que possui o caráter de uma força de trabalho social média e atua como tal; portanto, na medida em que, para a produção de uma mercadoria, ela só precisa do tempo de trabalho em média necessário ou tempo de trabalho socialmente necessário. Tempo de trabalho socialmente necessário é aquele requerido para produzir um valor de uso qualquer sob as condições normais para uma dada sociedade e com o grau social médio de destreza e intensidade do trabalho” (MARX, 2017, p. 116-117). Também por isso, a oposição de Menger (2007) a que se meça valor a partir de tempo de trabalho não desmente a teoria do valor-trabalho de Marx.

fundiários. Estas três formas de remuneração se dão de forma diferente, e expressam os interesses divergentes envolvidos na produção de mercadorias. Ainda, pode ser que uma mercadoria não utilize todas estas categorias, e as proporções de cada componente também são variáveis de mercadoria para mercadoria. Qualquer mercadoria, no entanto, poderia ser dividida entre estes componentes.

Os salários, para Smith, estariam sujeitos à lei do mercado, mas, como qualquer outra mercadoria, ele tem, além de um preço nominal, um preço real, que no caso é medido pela sua subsistência. Em tese, os salários do trabalhador deveriam ser minimamente suficientes para mantê-lo vivo, e sustentar sua família. E o custo desta subsistência seria melhor medido pelos preços dos cereais – no caso europeu, do trigo. Em tempos em que a demanda por mão-de-obra é alta, os salários podem se elevar. As relações entre patrões e empregados, portanto, seriam sempre conflitantes: os trabalhadores querendo ganhar o maior salário possível e o patrão querendo pagar sempre o mínimo possível¹⁴.

Haveria, entretanto, um teto além do qual os salários não poderiam aumentar:

A demanda daqueles que vivem de salários, é evidente, só pode aumentar em proporção ao aumento dos fundos destinados ao pagamento dos salários. Estes fundos são de dois tipos: primeiro, a renda que está acima do necessário para a manutenção; e segundo, o capital muito acima do necessário para o emprego de seus patrões (SMITH, 1981, p. 47).

Ou seja, antes, os investimentos do empregador deveriam ser repostos, com alguma margem de lucro, de forma que os salários não poderiam aumentar sem que aumentasse também a “riqueza nacional”. A taxa de crescimento – o estado de crescimento, de estagnação ou de decadência de um país – que definiria a demanda pelo trabalho.

Os lucros seriam de natureza diferente do trabalho, e não seriam a remuneração pela gestão ou inspeção. O estado de progresso afetaria os lucros de forma diferente dos salários. Se aumentar os salários, tende a reduzir os lucros, devido ao aumento da concorrência (SMITH, 1981).

¹⁴ É uma relação sempre conflitante, na qual um dos lados tende sempre a levar vantagem: “Não é, entretanto, difícil prever qual dos dois partidos deve, em todas as ocasiões ordinárias, levar a vantagem na disputa, e forçar o outro a aquiescer com seus termos. Os patrões, sendo em menor número, podem se combinar muito mais facilmente, e a lei, além do mais, autoriza, ou pelo menos não proíbe, suas combinações, ao passo que proíbe as dos trabalhadores. Não temos atos do parlamento contra combinar abaixar o preço do trabalho; mas muitos contra combinar elevá-lo. Em todas estas disputas, os patrões podem resistir muito mais. Um proprietário de terras, um lavrador, um mestre manufatureiro, um comerciante, mesmo não empregando um só trabalhador, poderiam, geralmente, viver um ano ou dois com o estoque que já adquiriram. Muitos trabalhadores não conseguiriam subsistir por uma semana; poucos subsistiriam um mês, e dificilmente algum, o ano inteiro, sem emprego. A longo termo, o trabalhador pode ser tão necessário para seu patrão, quanto o patrão para ele, mas a necessidade não é tão imediata” (SMITH, 1981, p. 45).

Se para os salários é possível estimar uma média, para os lucros isso é muito mais difícil, e o melhor que se pode fazer é avaliar os juros do dinheiro. Pois para Smith, “[...] sempre que se pode ganhar muito pelo uso do dinheiro, muito, usualmente, será dado por ele, e quanto menos se fizer por ele, menos, usualmente, será dado por ele” (SMITH, 1981, p. 62). As taxas de juros seriam maiores naqueles países mais pobres, onde também os lucros seriam maiores. E à medida que os países avançam, a taxa de juros, assim como a taxa de lucros se reduziria.

Marx vai além de Smith: como o trabalhador não tem nada além do salário que lhe sirva de receita, diferente do capitalista e do proprietário, é “*Para o trabalhador, portanto, [que] a separação capital, renda da terra e trabalho [é] mortal*” (MARX, 2004, p. 24; grifos do autor). A conversão do homem em mercadoria significa que

A procura por homens regula necessariamente a produção de homens assim como de qualquer outra mercadoria. Se a oferta é muito maior que a procura, então uma parte dos trabalhadores cai na situação de miséria ou na morte pela fome. A existência do trabalhador é, portanto, reduzida à condição de existência de qualquer outra mercadoria. O trabalhador tornou-se uma mercadoria e é uma sorte para ele conseguir chegar ao homem que se interesse ‘por ele. E a procura, da qual a vida do trabalhador depende, depende do capricho do rico e capitalista (MARX, 2004, p. 24; grifos do autor).

Toda vez que a oferta excede a demanda, o preço cai. Ao menos um dos elementos que constituem o preço do produto será afetado por esta queda. E via de regra, são os salários o componente que é usualmente afetado, devido à sua maior fragilidade. O capitalista pode se redirecionar, o trabalhador, não. Por isso, o trabalhador sempre perde. As oscilações de preço sempre afetam mais o trabalhador. Para Marx (2004, p. 25),

O trabalhador não precisa necessariamente ganhar com o ganho do capitalista, mas necessariamente perde quando ele perde. Assim, o trabalhador não ganha quando o capitalista mantém o preço de mercado acima do preço natural através de segredos de comércio ou industriais, através do monopólio ou da localização favorável de sua propriedade (MARX, 2004, p. 25; grifos no original)

E ainda, mesmo quando ambos, trabalhadores e capitalistas perdem, tais perdas não representam para ambos a mesma coisa:

É preciso observar, enfim, que onde o trabalhador e o capitalista sofrem igualmente, o trabalhador sofre em sua existência, e o capitalista no ganho do seu Mamon morto.

O trabalhador não tem apenas de lutar pelos seus meios de vida físicos, ele tem de lutar pela aquisição de trabalho (MARX, 2004, p. 25).

Com tais considerações de Marx sobre a relação capital-trabalho, ele pode então definir o que seria o capital: “[...] a propriedade privada dos produtos do trabalho alheio” (MARX, 2004, p. 39), e esta apropriação se baseia no direito positivo. Daí a importância de um Estado para garantir a ordem e a propriedade. O direito é em última instância o que permite que alguém se torne proprietário de fundos produtivos. O capital é trabalho acumulado e armazenado, em forma de fundos que só se tornam capital quando dão ao seu proprietário rendimento ou ganho (MARX, 2004).

O último componente elencado por Smith é a renda da terra: “A renda, considerada como o preço pago pelo uso da terra, é naturalmente o mais alto que o rendeiro pode pagar nas circunstâncias atuais da terra” (SMITH, 1981, p. 104). Esse máximo que o arrendatário pode pagar deve ser uma quantia que lhe deixe ao menos o suficiente para ter algum retorno, lucros ordinários, após pagar o trabalho e os insumos necessários para a produção (SMITH, 1981). O proprietário da terra, por outro lado, não costuma deixar ao arrendatário mais que isso.

A renda da terra não deve, para Smith, ser confundida nem com o salário nem com o lucro. É de natureza diferente:

O proprietário exige renda mesmo por terra sem melhoria, e o suposto interesse ou lucro sobre a despesa das melhorias é geralmente um adicional sobre esta renda original. Aquelas melhorias, além do mais, nem sempre se devem ao capital do proprietário, mas, por vezes, ao do rendeiro. Quando o arrendamento é renovado, porém, o proprietário comumente pede o mesmo aumento da renda, como se as melhorias fossem feitas pelo seu próprio capital (SMITH, 1981, p. 105).

A renda da terra entraria na composição do preço das mercadorias naturalmente como um preço de monopólio. Diferente dos salários e lucros, que sendo altos ou baixos causam os altos ou baixos preços das mercadorias, a renda da terra é alta ou baixa em consequência do alto ou baixo preço da mercadoria que ela produz. Sendo assim, Smith afirma que os produtos da terra podem ser divididos em dois tipos: aqueles que são necessários à subsistência, como os alimentos básicos, que sempre geram alguma renda e os demais produtos, não diretamente necessários à subsistência, que dependendo das circunstâncias proporcionam ou não renda. Os alimentos são os que regulam a renda dos demais, portanto. Ainda, a fertilidade da terra, seja ao aumentar a produção, seja ao possibilitar a redução da mão de obra, aumenta a renda da terra. Sendo as fertilidades iguais, a

extensão da terra é que define se a renda será maior ou menor. Terras localizadas perto de cidades e lugares mais densamente povoados também apresentam rendas maiores (SMITH, 1981).

Por conseguinte, pode-se interpretar que, por um lado, a renda da terra representa na perspectiva smithiana uma dedução dos valores obtidos de acordo com a lei do “livre mercado” – salários e lucro. Sendo um preço de monopólio, por definição, não é um preço de mercado. Essa é uma assunção diferente daquela feita ao menos por grande parte dos marginalistas, que não veem uma incompatibilidade das rendas com o livre mercado. Além do mais, ao classificar como uma dedução da renda dos salários e lucros é possível a interpretação de que a renda não cria valor, e sim extrai valor (MAZZUCATO, 2018). Por outro lado, Smith não chega a atacar de fato aqueles rentistas. Pode-se interpretar também que ele encara a propriedade como algo sagrado, e têm uma imagem positiva daqueles proprietários que vivem da renda, a quem interessaria o progresso geral da sociedade:

O interesse da primeira daquelas três grandes ordens, [os proprietários] parece, a partir do que acabamos de dizer, está estritamente e inseparavelmente conectado com o interesse geral da sociedade. O que quer que seja que promova ou obstrua um destes interesses, necessariamente promove ou obstrui o outro. Quando o público delibera concernente a qualquer regulação de comércio ou política, os proprietários de terra nunca podem enganá-lo, com uma visão que promova os interesses de sua própria ordem em particular; ao menos, se eles tiverem qualquer conhecimento razoável deste interesse. Eles são, de fato, frequentemente ignorantes deste conhecimento razoável. Eles são a única das três ordens cuja receita não lhes custa nem trabalho nem cuidado, mas vem para eles de seu próprio acordo, e independente de qualquer plano ou projeto deles próprios. Esta indolência, que é o efeito natural da facilidade e segurança de sua situação, rende a eles, frequentemente, não apenas ignorância, mas a incapacidade de aplicação da mente que é necessária para prever e compreender as consequências de qualquer regulação pública (SMITH, 2007, p. 199)¹⁵.

Ainda que Smith, como Marx, apresente um quadro conflitivo nas relações sociais da produção e criação de valor, essa conclusão é uma das que escancara a divergência na

15 No original: “*The interest of the first of those three great orders, it appears from what has been just now said, is strictly and inseparably connected with the general interest of the society. Whatever either promotes or obstructs the one, necessarily promotes or obstructs the other. When the public deliberates concerning any regulation of commerce or police, the proprietors of land never can mislead it, with a view to promote the interest of their own particular order; at least, if they have any tolerable knowledge of that interest. They are, indeed, too often defective in this tolerable knowledge. They are the only one of the three orders whose revenue costs them neither labour nor care, but comes to them, as it were, of its own accord, and independent of any plan or project of their own. That indolence, which is the natural effect of the ease and security of their situation, renders them too often, not only ignorant, but incapable of that application of mind which is necessary in order to foresee and understand the consequences of any public regulation*” (SMITH, 2007, p. 199)

perspectiva dos dois autores clássicos. Marx ataca a aparente ambiguidade de se defender que o interesse dos proprietários é o mesmo da sociedade:

[uma vez que] o proprietário fundiário explora todas as vantagens da sociedade, e por isso o interesse do proprietário fundiário é sempre idêntico ao [interesse] da sociedade, então isso é ridículo. Na economia nacional, sob o domínio da propriedade privada, o interesse que um indivíduo tem na sociedade está precisamente em relação inversa ao interesse que a sociedade tem nele, tal como o interesse do agiota pelo perdulário não é, de maneira nenhuma, idêntico ao interesse do perdulário (MARX, 2004, p. 70).¹⁶

Em primeiro lugar, para Marx, casos como a Lei dos Cereais, em que os agricultores fizeram pressão por medidas protecionistas já demonstrariam que na realidade há também aí uma obsessão pelo monopólio. Além do mais, para Marx, como o interesse do proprietário está em conflito com o do arrendatário, está em conflito com uma parcela considerável da sociedade. Ainda, quanto mais renda o proprietário pedir, mais o arrendatário terá interesse em rebaixar os salários para maximizar seus ganhos. Por extensão, portanto, é de interesse do proprietário o rebaixamento dos salários ao mínimo. No entanto, é de interesse dos proprietários que o preço dos manufaturados se reduza ao máximo, pois quanto menor o preço dos manufaturados, maior a renda real da terra. Portanto, ao mesmo tempo em que há uma oposição dos interesses dos proprietários com os trabalhadores, há também com muitos dos industriais. Por fim, mesmo os próprios proprietários têm interesses divergentes entre si. Há uma oposição, como ocorre na indústria, entre o pequeno e o grande proprietário (MARX, 2004, p. 71).

Logo, para Marx, Smith admite por todos os lados os conflitos existentes na sociedade, mas toma o lado do capital, da propriedade. Mesmo no que para Smith são as melhores situações¹⁷, para Marx ainda são situações degradantes para os trabalhadores. Em situações de decrescimento, demonstrava Smith, os lucros aumentavam, enquanto a situação dos trabalhadores sempre se degradava, com a redução dos salários. A situação de

16 Esta versão utilizada como referência dos *Manuscritos econômico-filosóficos* utiliza o termo “economia nacional”, que em outras versões está traduzido como “economia política”. É o termo utilizado por Marx para se referir aos clássicos economistas liberais como Smith, Ricardo e Say.

17 Smith considera que a situação ideal, o ápice em que a sociedade de livre mercado pode chegar, é aquela em que os salários são altos e os lucros baixos, reduzidos ao mínimo possível para remunerar o emprego do capital. Esta seria a tendência caso o mercado fosse deixado livre. Seria também a situação da China, que teria sido a sociedade que chegou o mais perto possível desse auge possível como sociedade – ainda que o ápice a que chegou a China fosse menor que aquele possível com outras leis e instituições, e caso a China não recusasse o comércio exterior. Esta é uma perspectiva que leva em conta um “fim da história”, uma perspectiva teleológica, pensando a sociedade como um todo. Considerando o decorrer desse processo, e a situação daqueles que vivem de salário, especificamente, é importante recordar que Smith afirma que a situação de crescimento é aquela mais benéfica ao trabalhador – por há concorrência pela mão de obra –, sendo as situações de decrescimento ou estagnação piores.

crescimento era a única benéfica aos trabalhadores, pois liberava a estes a única arma disponível contra os detentores do capital e sua sede por monopólios: a própria concorrência entre os capitalistas, que forçava um aumento dos salários. Mas mesmo nessa situação, para Marx, a elevação do trabalho impeliria ao “sobretabalho”. O trabalhador ganhará, mas terá também de trabalhar mais, sacrificando seu corpo, seu tempo de vida para isso. A divisão do trabalho que leva ao aumento da acumulação de capital é a mesma que leva o trabalhador a depender cada vez mais estritamente do trabalho¹⁸ – um trabalho crescentemente unilateral, que se assemelha ao de uma máquina.

Neste estágio de crescimento, apenas os mais ricos conseguem viver dos juros do dinheiro, enquanto o restante é obrigado a se lançar aos pequenos comércios e negócios, aumentando a concorrência. O resultado deste aumento da concorrência é a ruína dos pequenos, transformando parte dos que antes eram capitalistas em trabalhadores. Há uma tendência de retorno ao monopólio e, novamente, ao acúmulo do capital, por um lado, e ao aumento da concorrência entre os trabalhadores, por outro, levando à mendicidade, à morte por fome de muitos trabalhadores (MARX, 2004). É, portanto, um círculo vicioso.

Se há em algum momento um aumento da concorrência, é porque houve uma acumulação multilateral de capital, ou seja, em várias mãos. Mas esta acumulação multilateral, devido aos efeitos da concorrência, a queda do lucro e aumento dos salários daí decorrente, necessariamente se transformaria em acumulação unilateral, que sob a forma de propriedade privada, é a concentração da propriedade privada em poucas mãos. A própria liberdade do capital – o capital “abandonado ao seu curso natural” –, abriria o caminho para a acumulação em poucas mãos. (MARX, 2004, p. 48). Porque o ganho de capital é proporcional à quantia do capital empregado. Assim, os grandes capitais acumulam-se mais rápido que os pequenos, e quando a concorrência leva à redução dos lucros, é o pequeno que mais sofre. O grande capitalista, em virtude do volume, suporta melhor as baixas taxas de retorno e, além disso, consegue negociar as matérias-primas e os meios de produção por preços menores. (MARX, 2004).

¹⁸ Importante destacar uma das diferenças entre o trabalho e o capital para Marx. Enquanto o capital é trabalho acumulado e, no geral, não tem muita pressa de se realizar, a força de trabalho, sempre que não é utilizada, é desperdiçada. Diferente das verdadeiras mercadorias, o trabalho não pode ser acumulado ou poupado. Por isso a necessidade dos trabalhadores, em tempos de crise, se sujeitarem às situações degradantes por não terem nenhuma outra fonte de receita. Marx em realidade reluta em aceitar o capital simplesmente como trabalho acumulado. “O trabalho é a vida, e se a vida não se permutar todos os dias por alimentos, sofre e, em seguida, perece. Para que a vida do homem seja uma mercadoria é preciso, portanto, admitir a escravidão” (MARX, 2004, p. 36). Isto implica em que, se o capital pode ser considerado como trabalho acumulado, deve-se convir que é também trabalho alienado do trabalhador.

O estágio último do desenvolvimento previsto pelos economistas liberais clássicos, o ápice da sociedade, do acúmulo de riqueza possível, seria a situação em que a concorrência aumentou tanto que os salários se reduziram a tal nível que a população do país – provavelmente então bastante povoado – não poderia mais aumentar. Tal impossibilidade de aumento, na prática, seria a destruição do excedente de trabalhadores em decorrência dos baixos salários e do desemprego. Está implícito nesta ideia de estagnação de população, presente em Smith que, como qualquer mercadoria em excesso tem de ser destruída para voltar a ser minimamente lucrativa, os trabalhadores têm de morrer, o excedente tem de ser eliminado (MARX, 2004).

Além disso, haveria também o aumento da miséria relativa. À medida que aumenta a acumulação, e surgem novos produtos, novas demandas e necessidades, mas que não poderão ser atendidas devido à tendência a que os salários retornem sempre ao menor nível possível (MARX, 2004).

Por fim, para Marx, a questão da concorrência entre os pequenos e grandes proprietários é um fator crucial em sua crítica à Smith. É na propriedade da terra que mais se economiza tanto com trabalho como com os meios de produção de modo geral, quanto maior for a extensão. Mesmo uma pequena propriedade, há um limite relativamente alto de investimentos necessários para produzir. Além disso, como o próprio Smith assumia, a renda da terra com subsistência – gado e trigo – regula as demais. Mas estas produções só seriam possíveis aos grandes proprietários, que acabam por isso regulando as demais rendas, rebaixando-as ao mínimo.

A tendência a que a renda da terra caia sempre mais tem como consequência que só as pessoas mais ricas possam viver da renda da terra. Isto aumenta a concorrência entre os proprietários que não arrendam a terra – mas produzem eles mesmos – levando vários deles à ruína. O resultado, por fim, é não apenas a concentração de terras, mas que “uma parte da grande propriedade fundiária se torna, ao mesmo tempo, industrial” (MARX, 2004, 74). Então para Marx sobram na realidade, com a dissolução da diferença entre capitalista e proprietário fundiário, apenas duas classes sociais: a dos proprietários e a dos não proprietários; a classe trabalhadora – que produz valor - e a classe capitalista, que os extrai. Considerados os papéis das diferentes classes sociais, que papel se considera que os Estados assumem nesse processo de criação e extração de valor?

Smith associa a criação de valor a objetos físicos, materiais. Nesta perspectiva, os trabalhos produtivos são aqueles que acrescentam valor ao objeto em que é aplicado¹⁹. como é o caso de um fabricante, que acrescenta ao valor do material, o valor de sua própria manutenção (de seu salário) e o lucro de seu patrão. Já o trabalho improdutivo não acrescenta valor a nada. É o trabalho de um serviçal, por exemplo. O trabalho produtivo, de um fabricante, apesar de ser dado adiantado pelo patrão, não custa nada a este, pois será recuperado com lucros. Já o trabalho improdutivo nunca tem seu valor restaurado²⁰. “Um homem enriquece empregando uma multidão de operários; e fica pobre mantendo uma multidão de serviçais” (SMITH, 1981, p. 151).

Não só o trabalho dos serviçais estaria na categoria dos trabalhos improdutivos, mas também o de algumas outras classes “respeitáveis” cujo trabalho não se fixa em uma mercadoria, como é o caso dos oficiais de justiça e guerra, o próprio soberano, além de médicos, advogados, clérigos, dançarinos, músicos, dentre outros (SMITH, 1981, p. 152). Ou seja, Smith classifica o governo como “improdutivo”, uma atividade que não gera valor. Isso não significa, contudo, que Smith não veja nenhuma função importante para os governos. A questão é que todos os trabalhos, produtivos e improdutivos, seriam mantidos pela produção da terra e da indústria dos países. Fora isso, por mais louvável que seja a função, é apenas uma forma de distribuição do valor criado.

Por um lado, Smith vê os governos, as cortes, como um *locus* de trabalho improdutivo. Afirma que as cidades em que as cortes e administração se instalam têm maior propensão ao trabalho improdutivo, ao ócio, diferente daqueles lugares sem corte, onde predomina a indústria – como Glasgow. Em ambos os casos, todos os fundos, todo o capital é gasto. Mas em um caso, o capital é esbanjado com hóspedes, serviçais e todo tipo de trabalho improdutivo. No outro, é empregado utilizando mão de obra produtiva e trazendo o progresso.

Para Smith, obviamente haveria, no âmbito privado, diversas pessoas esbanjadoras. Na média, contudo, estas seriam compensadas pelas várias outras que economizam para gastar produtivamente e são bem-sucedidos. Portanto, é a conduta pública, e não a privada a que mais importaria. Quer dizer, um governo não deveria ser esbanjador, gastar os fundos que de

19 Para Mazzucato (2018), o foco de Smith na distinção entre produção material e imaterial, leva a uma dualidade em sua teoria do valor, que pode levar à ambiguidade, à contradição. Se qualquer trabalho que adicione valor ao produto de alguma forma é produtivo, então dependendo das circunstâncias, um serviço, “imaterial”, como limpar ou reparar um carro, pode ser visto como produtivo. Mas ao mesmo tempo, é improdutivo, considerando a classificação material/imaterial.

20 Apesar de não ser dito explicitamente, fica subentendido que a renda da terra não está de fato inclusa na criação de valor. É uma dedução – apesar de Smith defender a importância da propriedade. Sendo assim, nesta interpretação a indústria e a agricultura geram valor, mas mais especificamente, os trabalhadores e empregadores.

outra forma poderiam ser gastos produtivamente por outros – e aqui Smith não defende que o Estado ele próprio seja o investidor. Eis então, um esboço da concepção de um “Estado mínimo”. É uma concepção, entretanto, diferente dos liberais da Escola Austríaca de Estado mínimo – esta questão será retomada em breve.

Já para Marx, a classificação não se dá tanto por setores – os setores que são produtivos ou não variam com o tempo – e sim na consideração sobre se o trabalho produz mais-valia²¹ ou não – excedente que será apropriado pelos capitalistas e poderá ser utilizado para gerar mais excedentes com o investimento do capital. O governo, para Marx, como parte de uma sociedade e sistema econômico capitalista, refletiria os interesses dos capitalistas. Destarte, Marx excluía o governo da esfera “produtiva”, assim como Smith, David Ricardo e outros liberais. Entretanto, ao mesmo tempo ridicularizava estes liberais que defendiam que o governo e sua burocracia extraíam o valor criado pelos capitalistas, mas então eram obrigados a reconhecer a necessidade do Estado. E de fato, visto que o governo deveria no mínimo proteger o direito de propriedade, mesmo aqueles autores mais radicalmente críticos ao Estado tinham de assumir o Estado como um “mal necessário”. A questão então é definir quais as atividades o Estado deveria assumir.

1.2. O papel do governo em uma economia de mercado.

1.2.1. Garantir o direito de propriedade.

Se há algo em comum entre os autores liberais - clássicos e neoclássicos – é a defesa da propriedade. A defesa da liberdade também figura como uma pauta comum, mas como há menos entendimento sobre o que significa tal liberdade, a concordância também é muitas vezes apenas aparente. A propriedade é necessária em uma sociedade de mercado como idealizada por estes liberais. E para proteger esta propriedade, é necessário Estado. Por isso, em todos os autores liberais, a defesa do direito à propriedade é um dos papéis atribuídos ao Estado.

Cabe digressão sobre o que seria este direito à propriedade – e a crítica desta concepção por Marx. Com a “revolução marginalista”, toda a discussão sobre “luta de classes” ou os conflitos para a distribuição do valor criado desapareceu. O mercado pode ter

21 Para Marx (2017), é típico deste “modo de produção capitalista” que os trabalhadores trabalhem mais tempo que o necessário para repor sua força de trabalho, e é nisso que consiste a exploração do trabalho que está na origem dos lucros, juros demais formas de “mais-valor” obtidas pelos capitalistas. Assim, se supõe-se que um trabalhador precisa, em média, de 6 horas de trabalho para repor sua força de trabalho, em outras palavras, para sobreviver. Considerando-se que as os salários são pagos tendo como referência o suficiente para reprodução da mão-de-obra, eles terão como base estas 6 horas de trabalho. Mas se uma jornada de trabalho é de 12 horas, nas demais 6 horas, o trabalhador estará produzindo para outro. É um trabalho, uma produção, que será apropriado pelo capitalista. Nisto consiste a mais-valia ou mais valor.

suas imperfeições, mas como é impossível mensurar o valor de algo, todos os lucros são justos, como todos os salários. No limite, todo o desemprego é voluntário – o que não haveria é emprego que remunerasse o desejado pelos trabalhadores, que julgam que a utilidade marginal de não trabalhar é menor que a de trabalhar pelo salário proposto.

Mas mesmo antes de Menger e de todos os demais marginalistas, já havia quem propunha a existência de uma “harmonia de classes”. Um dos mais proeminentes expositores desta é Frédéric Bastiat²², que foi contemporâneo de Marx, e por ele foi atacado. Para este último, com exceção de dois autores – Carey e Bastiat – toda a produção econômica até então seguiria a linha da economia política clássica.

As únicas exceções, aparentemente, são os escritos de Carey, o ianque, e de Bastiat, o francês, mas o último admite que se baseia no primeiro. Ambos compreendem que a oposição à economia política – socialismo e comunismo – tem seu pressuposto teórico nas obras da própria Economia clássica, especialmente em Ricardo, que tem de ser considerado sua expressão última e mais perfeita. Por essa razão, ambos consideram necessário atacar, como equívoco, a expressão teórica que a sociedade burguesa ganhou historicamente na Economia moderna, e provar a harmonia das relações de produção ali onde os economistas clássicos ingenuamente retratavam seu antagonismo (MARX, 2011a, p. 36).

Carey, que serviu de referência a Bastiat, faria uma oposição entre o caminho inglês e o norte-americano de sociedade. O modelo norte-americano seria o das relações normais e eternas de produção. Já na Europa este modelo não teria ainda sido alcançado devido à herança do período feudal. Mas como a maioria dos economistas até então eram europeus, eles não perceberiam esta barreira que impedia que a Europa alcançasse este modelo de relações eternas em que haveria harmonia. Assim, o salário cresceria sempre com a produtividade do trabalho, e “Se achamos que a realidade não corresponde a essa lei, temos unicamente de abstrair a influência do governo, impostos, monopólios, etc.” (Carey apud MARX, 2011a, p. 37).

O ambiente em que Bastiat escreveu, no entanto, era diferente do de Carey, como eram os antagonistas de cada um destes dois autores. Os de Bastiat eram os socialistas franceses. Mas Marx nota que muito do que se passa na França por socialista é na Inglaterra “economia política”. Então a oposição à economia política. Curiosamente, a Inglaterra

²² Claude Frédéric Bastiat (1801-1850) foi um economista, jornalista e deputado francês que se destacou por ser um ferrenho opositor do socialismo e defensor do livre mercado. É apontado como um predecessor e uma das principais influências no pensamento dos economistas da Escola Austríaca.

serviria como uma espécie de modelo ideal para Bastiat, um país supostamente livre-cambista, ao contrário da França, protecionista.

A harmonia de relações de que fala Bastiat é para Marx simplesmente imaginada, uma forma ideal, sem nenhuma dose de experiências concretas: “[...] é um simples postulado, que deve ser realizado pela legislação de livre comércio” (MARX, 2011a, p. 41). Seria uma teoria completamente anistórica e anti-histórica.

A ideia básica para a harmonia de classes de Bastiat seria a de que todos os homens aspiram um rendimento fixo – e o salário seria a forma mais acabada de tal tipo de remuneração. Se Marx diz que a tese de Bastiat é anti-histórica, na realidade, é exatamente porque o francês busca justificá-la historicamente. A fixidez nos rendimentos, alega Bastiat, seria o último estágio, o resultado dos desenvolvimentos históricos. É tal resultado, porque: “É uma tendência natural aos homens, - e conseqüentemente esta tendência é favorável, universal, indestrutível, - aspirar à segurança relativa aos meios de existência, procurar a fixidez, fugir da aleatoriedade”²³ (BASTIAT, 1855, p.403; tradução nossa).

No início, os homens se associavam dividindo os riscos. Quando a pesca, a caça, o pastoreio eram as formas produtivas dominantes, todos os homens e trabalhadores dividiam estes riscos. Não havia nenhuma fixidez, nenhuma garantia dos rendimentos. As relações modernas de produção, por outro lado, teriam surgido de um acordo mútuo entre trabalhadores e capitalistas, proporcionando assim para os trabalhadores a possibilidade de rendimentos fixos – e os capitalistas, em troca, poderiam ser remunerados com os lucros, que podiam ser maiores que os salários, mas não eram garantidos, como o salário. Os socialistas ao negarem isto, estariam apenas querendo que o homem permanecesse naquele estado natural, em que todos dividiam os riscos, e que era pior para todos. O trabalho assalariado teria surgido exatamente desta tentativa de evitar os riscos daquela sociedade dos “bárbaros”.

Esse arranjo [o atual, de relação entre capitalista e assalariado] é certamente um progresso. Para estar convencido disto, é suficiente saber que é feito livremente, devido ao consentimento das duas partes. Mas é fácil compreender como é vantajoso. Um ganha, ao assumir todos os riscos, tendo o governo exclusivo; o outro, ao chegar a esta fixidez de posição tão preciosa aos homens. E quanto à sociedade, em geral, ela não pode deixar de achar bom que uma empresa, antes dividida por duas inteligências e duas

23 No original: “*C’est une tendance naturelle aux hommes, - et par conséquent cette tendance est favorable, morale, universelle, indestructible, - d’aspirer à la sécurité relativement aux moyens d’existence, de rechercher la fixité, de fuir l’aléatoire*” (BASTIAT, 1855, p. 403)

vontades, vai estar daí em diante submetida à unidade de visões e ações²⁴ (BASTIAT, 1855, p. 405; tradução nossa).

Obviamente que Marx encararia tal afirmação como uma absurdidade. Para Marx, de forma alguma a relação entre capital e trabalho poderia ser considerada uma relação livre, de mútuo consentimento. É um fato, afinal de contas, que a maioria dos trabalhadores não tem capital para iniciar um negócio próprio, e tem então de se submeter àqueles que o tem. Nesse sentido, é muito pouco de uma aspiração à fixidez. Não passaria, na realidade, de um exercício retórico que impede a conscientização dos trabalhadores de sua verdadeira situação:

Todos os economistas, tão logo discutem a relação existente entre capital e trabalho assalariado, entre lucro e salário, e demonstram ao trabalhador que ele não tem nenhum direito a participar das oportunidades do lucro, enfim, desejam tranquilizá-lo sobre seu papel subordinado perante o capitalista, sublinham que ele, em contraste com o capitalista, possui certa fixidez da renda mais ou menos independente das grandes aventuras do capital. Exatamente como Dom Quixote consola Sancho Pança [com a ideia] de que, embora certamente leve todas as surras, ao menos não precisa ser valente (MARX, 2011a, p. 47).

Mais do que isso, para Marx, a narrativa de Bastiat em que “[...] a forma originária de associação, em que todos os associados compartilham os riscos do acaso” (MARX, 2011a, p. 45) é seguida por aquela em que duas pessoas se associam de forma que a renda do trabalhador é fixa, omite um largo período histórico. Comete um salto histórico que não permite explicar como se deu esta passagem de um modo produtivo e social para outro. “Na história efetiva, o trabalho assalariado aparece como dissolução da escravidão e da servidão” (MARX, 2011a, p. 46). Não que fosse de fato algo positivo, mas era nestes últimos casos que as “rendas” eram de fato fixadas. Na realidade, como nota Marx, este argumento de que o lado teoricamente prejudicado se beneficiava da fixidez é praticamente o mesmo argumento que antes servia para defender a servidão. Ou seja,

Em todas essas transições históricas efetivas o trabalho assalariado aparece como dissolução, como destruição de relações em que o trabalho era fixado em todos os aspectos, em seu rendimento, seu conteúdo, sua localização, sua extensão etc. *Portanto, como negação da fixidez do trabalho e da remuneração.* [...] Inteiramente digna dessa construção histórica – em que Bastiat ilude a si mesmo com sua abstração superficial sob a forma de um

24 No original “*Cet arrangement est certainement un progrès. Pour en être convaincu, il suffit de savoir qu'il se fait librement, du consentement des deux parties. Mais il est aisé de comprendre en quoi il est avantageux. L'une y gagne, en prenant tout les risques de l'entreprise, d'en avoir le gouvernement exclusif; l'autre, d'arriver à cette fixité de position si précieuse aux hommes. Et quant à la société, en général, elle ne peut que se bien trouver de ce qu'une entreprise, autrefois tiraillée par deux intelligences et deux volontés, va désormais être soumise à l'unité de vues et d'action*” (BASTIAT, 1855, p. 405).

evento – é a síntese em que as sociedades mútuas inglesas e as caixas de poupança aparecem como a última palavra do salariado e a superação de todas as antinomias sociais (MARX, 2011a, p. 46-47; grifos do autor).

Na realidade, então, com um pouco de consideração histórica pode-se perceber que “[...] o caráter de não fixidez do salariado é o oposto da construção de Bastiat” (MARX, 2011a, p. 47).

Além disso, Marx percebe também a grande contradição do pensamento de Bastiat. O autor francês é contrário a que se estipule qualquer salário mínimo (BASTIAT, 1855; 2010), qualquer garantia de renda, porque isto representaria quebrar a liberdade de negociação – uma negociação que Bastiat assume se dar entre iguais, em liberdade – entre o capitalista e o trabalhador. Isto porque o autor assume também que a lei da oferta e da procura define os salários. A livre negociação se daria de acordo com essa lei. E este caráter de não fixidez que Bastiat admite seria igualmente bom, porque permitiria que o trabalhador se torne capitalista. “Por conseguinte, o salariado é bom porque é fixidez; ele é bom porque é não fixidez; é bom porque não é nem uma coisa nem outra” (MARX, 2011a, p. 45). Fica evidente então o esforço retórico que procura negar os conflitos de classe.

Evidente que, para que fosse possível ter uma perspectiva harmônica da sociedade, era preciso também que a propriedade fosse explicada de forma coerente. O argumento de Bastiat (2010) em defesa da propriedade começa sua justificativa com um argumento teológico. Deus nos deu a vida: um dom que nos foi dado, mas que não se mantém sozinho. A individualidade, a liberdade e a propriedade seriam características, portanto, imanentes do homem:

Vida, faculdades, produção — e, em outros termos, individualidade, liberdade, propriedade — eis o homem. E, apesar da sagacidade dos líderes políticos, estes três dons de Deus precedem toda e qualquer legislação humana, e são superiores a ela.

A vida, a liberdade e a propriedade não existem pelo simples fato de os homens terem feito leis. Ao contrário, foi pelo fato de a vida, a liberdade e a propriedade existirem antes que os homens foram levados a fazer as leis (BASTIAT, 2010, p. 11).

O grande problema com tal afirmação de Bastiat é que afirmar que a propriedade é algo que precede a própria formação de organizações políticas e “leis” é pura abstração e uma inversão histórica. Se a propriedade é, por definição do próprio Bastiat, um direito, ela deve ter quem o garanta – o Estado. Caso contrário, não é direito, mas meramente posse.

Na narrativa de Bastiat, todo indivíduo teria o direito de legítima defesa, o direito de defender

[...] sua própria pessoa, sua liberdade, sua propriedade. Estes são os três elementos básicos da vida, que se complementam e não podem ser compreendidos um sem o outro. E o que são nossas faculdades senão um prolongamento de nossa individualidade? E o que é a propriedade *senão* uma extensão de nossas faculdades? (BASTIAT, 2010, p. 11-12; grifos do autor).

Sendo o direito de autodefesa individual legítimo, a extensão coletiva deste direito também seria. A força coletiva, portanto, só poderia ser uma extensão desse direito individual, e ter como função proteger as vidas das pessoas, sua liberdade e sua propriedade. Qualquer organização política, portanto, só poderia ter como objetivos legítimos esta função policial. Eis portanto a justificação da defesa da propriedade – o exercício do direito coletivo de autodefesa - feita por Bastiat, assim a delimitação do papel do Estado como o exercício desse direito – a função policial²⁵.

Pode-se questionar, então, que se a propriedade é um “direito natural”, como sugere Bastiat, por que alguns têm propriedade e outros não. A resposta de Bastiat é que isso é devido à própria ação do Estado, utilizando erroneamente o “direito coletivo de autodefesa” – um Estado que, segundo Bastiat, havia sido tomado pelos “socialistas”²⁶. A única forma possível de se garantir a justiça, o fim dessas espoliações, seria fazendo com que o Estado deixasse de intervir. Com o tempo, todas as injustiças seriam corrigidas, pela própria ação do mercado. Haveria desigualdade, mas as desigualdades seriam apenas o reflexo do fato de que as pessoas têm níveis de produtividade diferentes. Bastiat antecipa com isso algumas das premissas contidas em vários autores liberais após a revolução marginalista. Não convém nessa concepção questionar a forma como a propriedade privada foi obtida, pois contanto que o Estado não tenha interferido – com programas de redistribuição de renda, ou estipulando

25 Toda a base desta defesa é pautada muito em argumentos normativos, e podem ser questionados de várias formas. A contestação mais óbvia é a de que não existe direito sem “organização coletiva”. Mesmo hoje, quando se fala em direitos humanos, se fala em aspirações. Quando se cita um direito como “natural” do ser humano, se expressa um pensamento normativo. Mas para este pensamento normativo se tornar efetivo, ou seja, um direito, é preciso antes ocorrer a “organização coletiva do direito de defesa”, para utilizar os termos de Bastiat. Mas estes direitos foram constituídos historicamente, e não estão de forma alguma perpetuados ou garantidos. O que é considerado um direito ou não, em última instância, está condicionado à negociação, às relações sociais de forma mais abrangente, e há toda uma luta para que cada Estado individualmente positivasse os direitos. Difícil dizer, portanto, que há de fato algum direito inerente ao ser humano, da forma como Bastiat quer dizer. Em outras palavras, quando se convém que determinado direito é um direito “natural”, inerente ao ser humano assim que ele nasce, foi necessário que antes tivesse havido tal convenção. E se algum dia tal convenção deixar de existir, provavelmente este direito deixará de ser visto como “natural”.

26 O que Bastiat quer dizer por socialistas, entretanto, é bastante vago. Praticamente todos os autores que não aderem à perspectiva de livre mercado defendida por Bastiat são enquadrados como socialistas. Dentre os autores citados por Bastiat estão nomes conhecidos do socialismo utópico contemporâneos de Bastiat, como Proudhon, Saint-Simon ou Louis Blanc; revolucionários ilustres da Revolução Francesa, como Robespierre, além de autores contratualistas franceses como Montesquieu e Rousseau; Bossuet, teórico do absolutismo e defensor do “Rei Sol”; além de Thiers, que quem lê *A Guerra Civil na França* percebe que era um daqueles sujeitos amaldiçoados por Marx (2011b) por estar ao lado dos burgueses na repressão à Comuna de Paris.

regras como salário mínimo, por exemplo -, as propriedades obtidas seriam sempre justas e condizentes com o próprio esforço de quem as adquiriu. Caberia ao estado apenas garantir que tal propriedade não fosse “espoliada”, “roubada”.

Claramente, é uma concepção inteiramente divergente daquela presente em Marx. Diferente do que propõe Bastiat, Marx rejeita qualquer tentativa de se buscar um estado primitivo como algo útil para se pensar a propriedade. Ao invés disso, parte da concepção de que:

O trabalhador se torna uma mercadoria tão mais barata quanto mais mercadorias cria. Com a *valorização* do mundo das coisas (*Sachenwelt*) aumenta em proporção direta a *desvalorização* do mundo dos homens (*Menschenwelt*). O trabalho não produz somente mercadorias; ele produz a si mesmo e ao trabalhador como uma *mercadoria*, e isto na medida em que produz, de fato, mercadorias em geral (MARX, 2004, p. 80).

O trabalhador se defrontaria com um objeto, produto de seu trabalho fixado, objetivado. Mas esta objetivação do trabalho é para o trabalhador um ser estranho, um poder independente de quem o produziu. Marx está criticando, aqui, os teóricos da economia política liberal, para os quais esta efetivação do trabalho aparece “[...] como *desefetivação* (*Entwirklichung*) do trabalhador, a objetivação como *perda do objeto e servidão ao objeto*, a apropriação como *estranhamento* (*Entfremdung*), como *alienação* (*Entäusserung*)” (MARX, 2004, p. 80). O que Marx quer dizer com isso, concretamente?

A efetivação do trabalho tanto aparece como *desefetivação* que o trabalhador é *desefetivado* até morrer de fome. A objetivação tanto aparece como *perda do objeto* que o trabalhador é *despojado* dos objetos mais necessários não somente à vida, mas também dos objetos do trabalho. Sim, o trabalho mesmo se torna um objeto, do qual o trabalhador só pode se apossar com os maiores esforços e com as mais extraordinárias interrupções. A apropriação do objeto tanto aparece como *estranhamento* (*Entfremdung*) que, quanto mais objetos o trabalhador produz, tanto menos pode possuir e tanto mais fica sob o domínio do seu produto, do capital (MARX, 2004, p. 80-81).

Quanto mais o trabalhador produz, mais ele enriquece o capital e os capitalistas, que acumularão capital. Esta acumulação de capital, por exemplo, pode levar à mecanização, o que no limite, reduzirá a demanda por trabalhadores e os salários. Quanto mais ele produz, mais aumenta a acumulação de capital que tenderia a levar ao monopólio e a situação em que os trabalhadores passam a receber muito pouco. E isso tudo, em certa medida, devido ao pouco de validade do paradoxo apontado por Bastiat, de que o trabalho é e não é fixidez. Mas se Bastiat queria apontar que isso era bom para o capitalista, é possível através dessa leitura

de Marx, ter uma perspectiva bastante mais pessimista. O que o trabalho assalariado tem de fixidez é que ele, usualmente, é pago de acordo com um contrato. Essa fixidez implica que, se o trabalhador produzir mais ou “agregar mais valor” ao produto, ele não necessariamente vai ganhar mais por isso. Isso engordará muito mais os lucros do capitalista do que aumentará os salários daquele que efetivamente produziu. Mas se por outro lado por algum motivo podemos dizer que os salários não são fixos, é exatamente porque de tempos em tempos eles serão “ajustados” de acordo com a lei da oferta e da procura. E aqui que é possível a redução dos salários a níveis que tornem a sobrevivência do trabalhador bastante precária.

Quando Marx fala do estranhamento, da transformação do homem em mercadoria, não está fazendo uma constatação meramente “econômica”. Não está, melhor dizendo, preocupando-se simplesmente com qual modo de produção é mais eficiente em produzir mais mercadorias. Nem ao menos está realmente preocupado simplesmente com uma questão de “distribuição”. É uma crítica mais que nada “filosófica”. O ser humano, logicamente, necessita trabalhar para sobreviver, trabalho esse que só é possível com a “apropriação” da natureza. Mas se algo diferencia o homem dos demais animais é que ele não se restringe apenas a isto, ou ao menos não deveria. Mas com todo este processo de estranhamento, o homem acaba se reduzindo apenas ao seu trabalho. Além do mais o trabalho é forçado, obrigatório, no sentido de que é apenas um meio de satisfazer as necessidades fora do trabalho. O homem precisa dele pra viver, não trabalha voluntariamente. Assim, o homem só se sente realmente “[...] junto a si [quando] fora do trabalho e fora de si [quando] no trabalho” (MARX, 2004, p. 83). O trabalho então, e sobretudo, o trabalho no modo de produção capitalista, é de certa forma “autossacrifício”.

O trabalhador, tendo como base para seu salário o necessário para a subsistência, transforma em fim aquelas atividades de subsistência comuns a todos os animais: “Comer, beber, procriar etc., são também, é verdade, funções genuína[mente] humanas. Porém, na abstração que as separa da esfera restante da atividade humana, e faz delas finalidades últimas e exclusivas, são [funções] animais” (MARX, 2004, p. 83). Ou seja, é o estranhamento do próprio homem de si mesmo. E isso ao mesmo tempo em que realmente este trabalho é capaz de construir castelos e muitas outras maravilhas para os mais ricos.

Mas então, Marx se questiona: se o trabalho é estranho ao homem que o produz, a quem ele pertence? “Se minha própria atividade não me pertence, é uma atividade estranha, forçada, a quem ela pertence, então? A *outro* ser que não eu” (MARX, 2004, p. 86). E quem seria este outro ser? Esse outro ser, “para o qual o trabalho está a serviço e para a fruição do qual [está] o produto do trabalho, só pode ser o *homem* mesmo” (MARX, 2004, p. 86).

Pertence “a um *outro homem fora o trabalhador*” (MARX, 2004, p. 86). O trabalhador, ao produzir, “engendra também o domínio de quem não produz sobre a produção e sobre o produto” (MARX, 2004, p. 87), é dizer, a relação do capitalista com o trabalho.

É então que Marx pode definir por fim o que é a propriedade privada.

A propriedade privada é, portanto, o produto, o resultado, a consequência necessária do trabalho exteriorizado, da relação externa (äusserlichen) do trabalhador com a natureza e consigo mesmo.

A propriedade privada resulta, portanto, por análise, do conceito de trabalho exteriorizado, isto é, de homem exteriorizado, de trabalho estranhado, de vida estranhada, de homem estranhado.

Herdamos certamente o conceito de trabalho exteriorizado (de vida exteriorizada) da economia nacional como resultado do movimento da propriedade privada. Mas evidencia-se na análise desse conceito que, se a propriedade privada aparece como fundamento, como razão do trabalho exteriorizado, ela é antes uma consequência do mesmo (MARX, 2004, p. 87).

Desta conclusão de Marx, um pensamento que poderia se seguir é que, sendo a propriedade privada ao mesmo tempo o fruto do trabalho alheio, estranhado, e o meio pelo qual se perpetua este processo de estranhamento, a propriedade privada é – apenas - aquilo que o capitalista apropria do trabalho alheio. E esta apropriação é também o capital que será jogado novamente no processo produtivo, que necessitará de mais trabalhadores que terão seu trabalho alienado. Pois afinal, seria impossível prosseguir produzindo desse modo não fossem as pessoas necessitadas sem propriedade, que precisam trabalhar. Em outras palavras, o direito de propriedade para existir, ao menos mediante estes modos de reprodução do capital, precisa sempre de pessoas despossuídas, sem propriedade, a quem de nada valerá a sacralidade do direito de propriedade. O direito de propriedade – ao menos no que se refere à propriedade privada dos meios de produção -, portanto, só pode existir de forma exclusiva para alguns, configurando um privilégio²⁷.

Mas esta não é exatamente a conclusão de Marx. É, ao contrário, uma digressão que se aproxima muito mais àquela que Marx critica em Proudhon. Pois para Marx, não se trata de decidir entre o trabalho e a propriedade privada. Porque pelo próprio desenvolvimento de Marx, a aparente contradição entre trabalho e propriedade privada seria na realidade “a

²⁷ E aqui, podemos falar de privilégio no sentido estrito da palavra: aquilo que só é possível a alguns não sendo possível para outros, geralmente a maioria. E isto por uma consequência estrutural. É um emprego diferente do termo privilégio para se referir àquelas coisas que alguns têm e outro não, mas não por ser de fato impossível que todos tenham, e sim por consequência daquilo que, do ponto de vista estritamente normativo, poderia ser um direito universal, mas na prática acaba sendo negado a alguns.

contradição do *trabalho estranhado* consigo mesmo” (MARX, 2004, p. 88). Mas isto leva Marx a reconhecer também que:

“*salário e propriedade privada* são idênticos, pois o salário (onde o produto, o objeto do trabalho, paga o próprio trabalho) é somente uma consequência necessária do estranhamento do trabalho, assim como no salário o trabalho aparece não como fim em si, mas como servidor do salário (MARX, 2004, p. 88).

Nesse sentido, para Marx, não bastaria uma brusca elevação nos salários, nem a igualdade de salários, como indica Proudhon. Para Marx isso seria apenas um maior assalariamento do escravo, mas continuaria sendo uma forma de escravidão moderna. Seria apenas, no caso da igualdade de salários, a transformação da “[...] relação do trabalhador contemporâneo com o seu trabalho na relação de todos os homens com o trabalho. A sociedade é, nesse caso, compreendida como um capitalista abstrato” (MARX, 2004, p. 88). Daí a ideia de que o que os capitalistas têm e os trabalhadores não é a propriedade privada dos meios de produção, restando aos últimos apenas sua força de trabalho. O fim da propriedade privada dos meios de produção é que poderia levar ao fim deste sistema.

Em suma, portanto, considerando esta visão marxiana, a defesa de Bastiat à propriedade privada traria consigo todos os problemas que Marx detectou nos clássicos da economia política, mas com o cinismo, por outro lado, de negar o papel do trabalho e dos conflitos de classe.

Independente disso, no entanto, é a defesa desse direito de propriedade o ponto em comum entre os autores liberais quanto ao papel que deveria ter o Estado. E se para os clássicos da economia política, apesar de se reconhecer que ao trabalhador restava sua “força de trabalho” – ainda que naturalizando tal situação –, após a revolução marginalista cada vez mais a defesa do direito à propriedade se assemelhou àquela realizada por Bastiat, em que não cabia questionar se a forma como tal propriedade foi obtida é justa ou não.

Ainda, apesar da defesa do direito de propriedade, ele é geralmente tido apenas como uma espécie de acessório necessário à economia de mercado, mas não é o que a caracteriza. O que distingue uma economia de mercado é a formação de preços, de forma que, mesmo para Mises (2009), por exemplo, é possível que haja uma economia de mercado em que algumas empresas são de propriedade do governo, desde que o governo não interfira na formação de preços, ou seja, não subsidie estas estatais.

No caso chinês, em específico, em vários momentos da transição para uma economia de mercado, a questão dos direitos de propriedade se apresentou, mas foi mantido um setor

estatal considerável. As reformas visaram muito mais racionalizar a formação de preços destas empresas, dar a elas eficiência. No caminho, muitas dessas empresas foram privatizadas ou fechadas, mas anda assim, o setor estatal segue tendo grande importância.

1.2.2. A formação de preços e as influências da ação do Estado.

Em uma economia de mercado, os preços são formados pelas leis de mercado, ou seja, pela correlação entre oferta e procura, que tendem a se ajustar. Ou seja, em uma economia de mercado, os preços não são ajustados pelo governo, e sim pelos próprios agentes econômicos. Este poderia ser um conceito aparentemente consensual para “economia de mercado”. Entretanto, várias discussões estão embutidas nestas afirmações. Até que ponto as ações do governo são compatíveis com uma economia de mercado? É legítima a ação do governo para além de proteger o direito de propriedade?

Adam Smith teve um papel importante no desenvolvimento de tais discussões, e defendia uma ação reduzida do Estado. É este o sentido da famosa “mão invisível” da qual fala Smith. Seguindo uma lógica utilitarista, o autor escocês defendia que a ação dos próprios indivíduos visando seu próprio bem poderia levar ao bem comum – esta é a lógica por trás da defesa da divisão do trabalho em Smith.

Importante considerar que, quando Smith escreveu, ele dialogava especialmente com os defensores do mercantilismo, aos quais se opunha. Procurava assim rejeitar suas proposições: o protecionismo e a preocupação com uma balança comercial favorável. A argumentação que os comerciantes que se beneficiavam com tais medidas utilizavam para convencer os príncipes de tal necessidade de evitar a exportação de ouro era aquela que associava a quantidade de ouro à de riqueza. Sendo assim, ao expressar a necessidade de acumular ouro, se estaria recorrendo a uma argumentação sofisticada ao alegar que era necessário se atentar aos estoques de ouro mais do que de qualquer outra mercadoria.

Considerando o ouro (ou a prata, ou qualquer metal precioso) como qualquer outra mercadoria, ele só poderia ser acumulado à medida que ele tivesse demanda, ou seja, que ele tivesse utilidade. Se tal utilidade vem, sobretudo, da característica “meio de troca” do ouro – para Smith, esta não é a única utilidade que lhe atribui valor -, então ela só teria demanda à medida que os as mercadorias fossem produzidas e entrassem em circulação. Qualquer acúmulo de ouro que excedesse a demanda, ou seja, um acúmulo sem aumento correspondente das mercadorias a serem circuladas, apenas provocaria uma queda no preço do ouro – e a conseqüente inflação do preço nominal das demais mercadorias (SMITH, 1981).

A grande contribuição do descobrimento das Américas teria sido, portanto, não tanto a descoberta do ouro e seu acúmulo pelos Europeus, mas antes uma nova possibilidade de expansão do comércio europeu²⁸, que permitiu por sua vez o aumento e aprimoramento da divisão do trabalho, e isto sim teria levado ao aumento da riqueza na Europa. Este processo, para Smith, poderia ter sido benéfico a todos, mutuamente, mas a “[...] selvagem injustiça dos europeus” (SMITH, 1981, p. 198) impediu este desdobramento. E tal selvagem injustiça, Smith associa exatamente às políticas mercantis protecionistas e colonialistas praticadas pelos europeus.

Assim, Smith rejeita os dois princípios da economia política mercantil: que a riqueza consistia na quantidade de ouro e prata, e que este ouro e prata só poderiam ser trazidos por uma balança comercial favorável. A aceitação destas premissas levava os países europeus a tentar diminuir ao máximo possível o consumo de bens estrangeiros, e aumentar o máximo possível a exportação de seus próprios bens. Isto seria feito, sobretudo, através de restrições da importação e subsídios à exportação, em suas diversas variações (SMITH, 1981).

As restrições podiam acontecer de duas maneiras: em relação a produtos, ou em relação a alguns países específicos. No primeiro caso, quando são impostas restrições aos produtos estrangeiros, seja por meio de taxas, seja por uma proibição absoluta, assegura-se o mercado doméstico aos produtores nacionais. Contudo, apesar de estas medidas representarem um encorajamento ao ramo afetado pelas restrições, não tenderiam a aumentar a indústria geral da sociedade, nem lhe dar direção mais vantajosa. Pois a indústria geral da sociedade nunca poderia exceder o capital que essa sociedade pode empregar. Nenhum regulamento poderia aumentar a indústria acima desse nível, e a direção artificial, para Smith, jamais seria vantajosa como aquela que viria por si só.

Um indivíduo, quando emprega seu capital, pensa apenas nos seus próprios ganhos, e não nos da sociedade. Ainda assim, seria vantajoso para a sociedade, por alguns motivos que Smith expõe: 1) os indivíduos procuram sempre empregar seu capital mais próximo de casa, desde que seus lucros sejam ordinários ou não muito inferiores. A lucros iguais ou quase, todo negociante prefere o comércio doméstico ao externo, e o externo de consumo ao de transportes, pois é onde há menos risco; 2) todo indivíduo que emprega seu capital na indústria doméstica - e essa, para Smith, é a tendência -, procura dirigir esse capital de modo que o produto da indústria seja do maior valor possível. Assim, ainda que não pense em nenhum ganho para a sociedade, é levado pela “mão invisível” a promover um ganho não

²⁸ Pois representava um novo mercado, e como o tamanho do mercado para Smith é o que limita a divisão do trabalho, esta expansão comercial significava também aumentar a divisão do trabalho e, por consequência, a riqueza da sociedade.

pensado para a sociedade, levando-a também a produzir o máximo possível. E qual seria esse produto de maior valor, em cada lugar, o indivíduo conseguiria decidir muito melhor que qualquer estadista, de forma que quando o estadista interfere, ele está interferindo sobre essa forma como o indivíduo deve investir (SMITH, 1981).

De fato, em geral, ele nem pretende promover o interesse público, nem sabe o quanto o está promovendo. Preferindo apoiar a indústria doméstica, e não a estrangeira, ele procura apenas sua segurança; e dirigindo aquela indústria de tal maneira que sua produção seja do maior valor, procura apenas seu próprio ganho, e nisto, como em muitos outros casos, é só levado por uma mão invisível a promover um fim que não era parte de sua intenção. E tampouco é sempre pior para a sociedade que não tivesse este fim. Seguindo seu próprio interesse, ele frequentemente promove o da sociedade mais efetivamente do que quando realmente pretende promovê-la (SMITH, 1981, p. 203).

Aí está contida a ideia de que, sempre que há intervenção, aquelas pessoas visando seus próprios interesses receberão sinais equivocados do mercado. Contudo, em outros trechos de sua obra, Smith aponta que há ocasiões em que a quebra do “equilíbrio” característico do mercado poderia trazer alguns benefícios. Por exemplo, se as diversas profissões, por suas próprias naturezas já ocasionariam diferentes salários, estes salários, em uma situação livre, seriam justos. Mas algumas práticas europeias tenderiam a desequilibrar as vantagens e desvantagens de cada profissão, restringindo a entrada – através das corporações - em certas profissões para uma quantia seleta de pessoas, geralmente menor do que o número de pessoas que poderia ter adotado tais profissões; ou então, através de oferta pública ou de instituições de caridade, fazendo com que outras profissões ficassem mais saturadas, o que ocasionaria a degradação das pessoas que seguem esta profissão. Pessoas que não conseguiriam se manter naquelas profissões em que não há apoio público nem de instituições de caridade seriam empurrados para estas profissões. Este seria o caso dos professores, por exemplo. Entretanto, Smith admite que tal desequilíbrio pode ter suas vantagens:

Esta desigualdade afinal, talvez seja mais vantajosa que prejudicial ao público. Talvez degrade um pouco a profissão de professor público, mas o baixo preço da educação literária é certamente uma vantagem que compensa grandemente esta inconveniência mínima. O público, também, poderia derivar ainda maior benefício dela, se a constituição dessas escolas e colégios, em que se dá a educação, fosse mais razoável do que agora, na maior parte da Europa (SMITH, 1981, p. 97-98).

Além disso, para Smith, em algumas ocasiões, ações típicas do intervencionismo – barreiras comerciais e subsídios – seriam também compatíveis com uma economia de livre mercado. No caso das restrições às importações de empresas estrangeiras²⁹, em duas ocasiões, elas são justificáveis e vantajosas: a primeira é quando algum tipo de indústria específica é necessário à defesa do país; a segunda, é quando a restrição se dá como resposta a uma restrição do mesmo produto por outro país. Pois então tal subsídio ou barreira tarifária não daria monopólio à indústria doméstica, mas apenas impediria que a ação do outro país provocasse um desvio para uma direção menos natural. Por isso, a proteção oferecida deve ser proporcional àquela do outro país. E além disso, no caso dos produtos necessários à subsistência, como o trigo, tal retaliação não seria vantajosa, pois levaria ao aumento do preço do trabalho e, conseqüentemente, ao de todos os demais produtos, ou seja, funcionaria como uma “autotaxa”.

Além desses dois casos, em outros dois ainda, a proteção à indústria doméstica poderia ser benéfica, dependendo da situação. O primeiro caso é quando algum país restringe as importações de algumas de nossas manufaturas. A retaliação, nesse caso, é vantajosa quando pode resultar na repulsa das altas taxas ou proibição por parte do outro país (quando pode ao menos resultar numa negociação), mas quando não há tal probabilidade, pode ser apenas ainda mais danoso. O segundo caso é a decisão de quanto, ou de que maneira, é adequado restaurar a livre importação de bens estrangeiros há tempos interrompida, quando tais proibições propiciaram o emprego de uma grande quantidade de mãos. Nesse caso, Smith diz que o que é geralmente recomendado é a retirada lenta e gradual das barreiras. Se a restauração for imediata, os produtos mais baratos do exterior entrariam muito rapidamente no mercado, privando milhares de pessoas de seus empregos, e causando desordem. Ainda assim, para Smith tal desordem tende a ser muito menor que a imaginada por duas razões: 1) as outras manufaturas, em boa parte exportada a outros países europeus (no caso da Grã-Bretanha em que Smith vivia), não seriam afetadas pela importação mais livre de bens estrangeiros. As mais afetadas seriam aquelas em que claramente há uma desvantagem natural, como produtos de seda; 2) Ainda que muitas pessoas imediatamente perdessem o emprego, a maioria não ficaria privada de emprego e subsistência, mas apenas seria aos

²⁹ Smith considera que o protecionismo pode ocorrer de duas formas. Na primeira, as importações de alguns setores são oneradas, sem importar muito o país de origem de tais importações. No segundo caso, a proibição se dá em relação a determinado país, e não aos produtos. Nesse caso, nem pelos próprios princípios mercantilistas a ação seria benéfica, uma vez que se deixa de comprar do país que vende mais eficiente e barato para comprar de um mais caro, o que faz com que o custo em ouro das importações aumente. Entretanto, Smith considera que isso tende a ocorrer não devido às considerações comerciais. Pois se por um lado o comércio entre dois países vizinhos fortaleceria a ambos – ainda que um possa ganhar mais que o outro, Smith considera que sempre ambos ganham – o fortalecimento de um vizinho pode ocasionar o surgimento de um rival militar.

poucos realocado para outras áreas produtivas, adaptando-se a outros serviços (SMITH, 1981, p. 214-215).

Smith aponta três funções que o soberano deve assumir: a defesa contra violações externas, de outras sociedades; um sistema de justiça, que proteja cidadãos contra violações perpetradas por outros cidadãos da própria sociedade – especialmente, pensando o direito de propriedade – e fornecer bens públicos que provavelmente não seriam proporcionados simplesmente pela ação dos indivíduos, como seria o caso da infraestrutura, com pontes, rodovias, etc.:

O terceiro e último dever do soberano ou da *Commonwealth* é o de erigir e manter aquelas instituições e obras públicas que, embora possam ser vantajosas no mais alto grau para uma grande sociedade, são, no entanto, de tal natureza que o lucro nunca poderia pagar as despesas de um indivíduo ou de um pequeno número de indivíduos, e que portanto não se pode esperar que um indivíduo ou um pequeno grupo de indivíduos erija e mantenha³⁰ (SMITH, 2007, p. 963; tradução nossa).

Ou seja, não se trata de fato de uma oposição entre Estado e mercado. O Estado é para Smith necessário, mesmo para permitir o funcionamento do mercado. Mas a atuação do Estado deveria ser restringida onde aquela atuação dos homens visando sua própria vantagem levasse à maior opulência, à maior provisão de bens. Quanto a alguns temas, como a distribuição de renda, há uma ausência de discussões consideráveis por parte de Smith.

Já Bastiat restringe mais o papel que deveria assumir o Estado. Apenas prover a segurança deveria ser sua função:

Vocês investiram em mim a força pública. Eu não a empregarei a não ser nas coisas em que a intervenção da força seja permitida; [...] Eu forcerei cada um a ficar nos limites de seus direitos. Que cada um de vocês trabalhe em liberdade de dia e durma em paz de noite. Eu me encarrego da segurança das pessoas e das propriedades; é minha missão e eu a cumprirei, – *mas eu não aceito outra*. Que não haja mais mal-entendidos entre nós. Daqui em diante vocês não me pagarão mais que o leve tributo necessário para manter a ordem e a distribuição da justiça. Mas também, saibam, daqui em diante cada um de vocês é responsável por sua própria existência. [...] Não me peçam para vos dar a riqueza, o trabalho, o crédito, a instrução, a religião, a moralidade³¹ (BASTIAT, 1855, p. 112-113; tradução nossa).

30 No original, “*The third and last duty of the sovereign or commonwealth is that of erecting and maintaining those public institutions and those public works, which, though they may be in the highest degree advantageous to a great society, are, however, of such a nature that the profit could never repay the expense to any individual or small number of individuals, and which it therefore cannot be expected that any individual or small number of individuals should erect or maintain*” (SMITH, 2007, p. 963).

31 No original: “*Vous m’avez investi de la Force publique. Je ne l’emploierai qu’aux choses dans lesquelles l’intervention de la Force soit permise ; [...] Je forcerai chacun à rester dans la limite de ses droits. Que chacun de vous travaille en liberté le jour et dorme en paix la nuit. Je prends à ma charge la securité des personnes et*

Com isso, Bastiat se opõe especificamente a qualquer tipo de assistência por parte do Estado, pois o direito à assistência – uma quantia que os mais pobres recebam do Estado - para um seria a espoliação de outro. Pois essa quantia seria paga através dos impostos arrecadados pelo Estado, e pago pelos diversos cidadãos desse Estado. Para que todos tenham o direito de propriedade, vida e liberdade assegurados é preciso que o Estado mantenha uma força policial, um corpo de funcionários que consiga manter a ordem. Nesse caso, os impostos se justificariam, pois seriam inevitáveis. Mas em outros casos, seria uma forma de espoliação, pois se estaria forçando os cidadãos do Estado a darem parte daquilo que conquistaram pelo seu trabalho a outras pessoas, a um grupo específico, que seria o grupo privilegiado. Não seria um problema se alguém, individualmente, resolvesse fazer caridade e doar dinheiro aos mais pobres, mas o Estado não poderia fazer isso, porque estaria assim prejudicando um grupo em detrimento de outro, estaria violando a propriedade que deveria proteger, e a espoliação é exatamente, na definição de Bastiat, a violação da propriedade – salários, dinheiro, terra, etc.

Em geral, a própria “lei” seria deturpada, para Bastiat, porque são os próprios homens que as fazem, e as deturpam ou para se beneficiar, ou por “falsa filantropia”. Assim, a “lei” acaba se tornando um meio de “espoliação legal”. Bastiat é também contra reparações feitas pelo Estado devido às espoliações passadas. Se alguém antes foi afetado pela escravidão, prejudicado pelos monopólios, vítima de qualquer outra espoliação, caberia ao Estado apenas fazer cessar estas espoliações, mas não as reparar, já que isto implicaria em mais espoliação. A inserção de grupos na política através do direito de voto convertido em “universal”³², para Bastiat, apenas teria feito com que mais pessoas passassem a disputar esta espoliação, convertendo o que antes era espoliação parcial - poucos espoliam muitos - em espoliação universal – todos espoliam todos, que foi o resultado do voto universal. O

des propriétés : c'est ma mission, je la remplirai, - mais je n'en accepte pas d'autre. Qu'il n'y ait donc plus de malentendu entre nous. Désormais, vous ne me payerez que le léger tribut indispensable pour le maintien de l'ordre et la distribution de la justice. Mais aussi, sachez-le bien, désormais chacun de vous est responsable envers lui-même de sa propre existence et de son perfectionnement. Ne me demandez pas de vous donner de la richesse, du travail, du crédit, de l'instruction, de la religion, de la moralité” (BASTIAT, 1855, p. 112-113).

32 É curioso que esta linha de argumentação a favor de um livre mercado justifique também a oposição ao sufrágio universal. Para Bastiat, o sufrágio não poderia nunca ser verdadeiramente universal, pois só seria de fato universal caso todos os cidadãos pudessem votar. Mas sempre são excluídos grupos, com a alegação de que são incapazes, e que como o voto compromete o interesse de todo mundo, não poderiam ter esse direito, pois comprometeriam a sociedade. E de fato, mesmo liberais como Mill (2011) geralmente excluía ao menos as crianças, quando defendiam o sufrágio universal, com base no argumento da incapacidade. E o argumento de que um grupo é incapaz, para Bastiat, sempre será arbitrário. O que dá o direito de alguém dizer que um grupo, devido à idade, sexo ou qualquer outro critério é incapaz? O que define um grupo como incapaz? Por ser muito arbitrário, Bastiat acredita que isso sempre levará às injustiças ou, o que pra ele é pior, cada vez mais grupos brigando para entrar no jogo da espoliação. Nas palavras de Bastiat, “*Em tais circunstâncias, cada classe então aspiraria, e com razão, a lançar mão da lei. As classes excluídas reivindicariam furiosamente o direito ao voto e a elegibilidade. E arruinariam a sociedade, em vez de obter o pretendido. Até os mendigos e os vagabundos provariam por si próprios que possuem títulos incontestáveis*” (BASTIAT, 2010, p. 18).

verdadeiro objetivo deveria ser a espoliação nula, em que ninguém espolia ninguém. O que só pode ser feito mediante a restrição das atividades do Estado (BASTIAT, 2010). Esta situação, em que o Estado se restringe a proteger a propriedade é, portanto, a negação da política.

O pensamento de Bastiat sobre as funções do Estado – e sua não ingerência em nenhuma forma de política redistributiva – revela uma linha de argumentação moral contra o intervencionismo, que foi levada adiante por outros autores, sobretudo da Escola Austríaca. A obra *Crime e Castigo*, de Dostoiévski, ainda que não tivesse este fim, também ilustra bem esta linha de raciocínio. Na obra do escritor russo, o protagonista, Raskólnikov, um jovem estudante de Direito que passa por dificuldades financeiras, assassina uma agiota – e também sua irmã, ainda que essa não fosse sua intenção quando planejado o crime. Além das dificuldades financeiras, o crime foi realizado porque Raskólnikov tinha uma teoria de que o mundo era feito por pessoas ordinárias e extraordinárias, como seria Napoleão Bonaparte. À estas últimas, as leis não se aplicariam, e estas pessoas poderiam levar a sociedade a novos estágios. Raskólnikov acreditava estar fazendo o certo, e o assassinato se justificaria por seus fins legítimos. Afinal, Raskólnikov acreditava pertencer àquela classe de homens extraordinários. Dostoiévski criticava, com esta narrativa, aqueles grupos – dentre os quais os socialistas – que acreditariam ser homens extraordinários. O paralelo com Bastiat pode ser facilmente traçado, quando ele defende que as políticas distributivas são na realidade “falsa filantropia”. Mas mesmo Hayek (2010)³³ defende que, quando o Estado intervém, está fazendo uma escolha por determinados grupos políticos, não deixando que o mercado escolha seus justos vencedores.

Apesar disso, Hayek, como outros autores liberais, é menos avesso aos direitos sociais³⁴, e admite que cada pessoa deva ter o mínimo para garantir seu sustento. A defesa realizada por Hayek, entretanto, é aparentemente contraditória. Hayek condena fortemente que o Estado faça distinção entre os indivíduos, que devem ser apenas formalmente iguais, assim como desaprova todos os métodos que ele considera “coletivistas”, que são todos aqueles métodos que dependem, para funcionar, de um planejamento central, que deve decidir como alocar recursos. Este tipo de governo deve, inevitavelmente, ter objetivos específicos, e uma pessoa (ou grupo de pessoas) que decida como alocar os recursos. Esta alocação, entretanto, sempre seria apenas para um grupo específico, e em detrimento de outros grupos, o que configuraria um privilégio. Mesmo que os fins sejam nobres, que busquem promover

33 Friedrich August von Hayek (1899-1992) foi um economista e filósofo austríaco, posteriormente radicado na Grã-Bretanha. É tido como um dos principais expoentes da Escola Austríaca, e ganhou o Prêmio Nobel em Economia de 1974.

34 Outro exemplo é Milton Friedman, que chega a defender um “imposto de renda negativo”.

justiça, a abolição do sistema de preços faria com que a distribuição se desse diretamente através de pessoas – diferente do mercado, que aloca de forma “cega” e arbitrária, sem beneficiar especificamente nenhuma pessoa ou grupo deliberadamente. Toda forma de coletivismo, portanto, para Hayek, levaria a injustiças e, inevitavelmente, ao totalitarismo, ao “caminho da servidão”.

Para Hayek, cabe ao Estado estabelecer apenas regras gerais, cabendo aos indivíduos traçar seus próprios objetivos específicos, ao contrário de um Estado planejado, que ao estabelecer objetivos específicos, não deixa aos indivíduos opção de escolha, de traçar seus próprios objetivos. Cabe ao Estado reconhecer a igualdade apenas formal, e não uma igualdade material entre diferentes indivíduos, afinal, “Para proporcionar resultados iguais para pessoas diferentes, é necessário tratá-las de maneira diferente” (HAYEK, 2010, p. 94). Desta forma,

É inegável que o estado de Direito produz desigualdade econômica – tudo que se pode afirmar em seu favor é que essa desigualdade não é criada intencionalmente com o objetivo de atingir este ou aquele indivíduo de modo particular (HAYEK, 2010, p. 94).

Em outras palavras, o Estado deveria tratar apenas dos meios – basicamente, o mercado -, fazer com que ele funcione de forma correta, sem tratar dos fins.

Por outro lado, Hayek (2010) defende também que todos os indivíduos deveriam ter acesso a um mínimo de renda, de bens, de segurança econômica necessárias para se conservar a saúde e a capacidade de trabalho³⁵. Sendo, assim, para Hayek (2010, p. 59):

A manutenção da concorrência tampouco é incompatível com um amplo sistema de serviços sociais desde que a organização de tais serviços não torne ineficaz a concorrência em vastos setores da vida econômica. É lamentável, embora não seja difícil.

Para muitos liberais, o simples fato de que existe algum tipo de assistência já prejudicaria o livre mercado, pois supostamente, muitas pessoas se contentariam com o auxílio e deixariam de buscar trabalho – o que aumentaria o custo do trabalho. Além disso, se o auxílio é dirigido a alguns, isso configuraria um privilégio, custeados pelos impostos arrecadados pelo Estado – um argumento que segue a lógica de Bastiat. Para resolver estas aparentes contradições, Hayek diferencia dois níveis de segurança econômica: um em que é dado apenas o básico para a sobrevivência – ainda que não esteja estipulado em nenhum lugar

³⁵ “Mas não há dúvida de que, no tocante a alimentação, roupas e habitação, é possível garantir a todos um mínimo suficiente para conservar a saúde e a capacidade de trabalho. Na realidade, uma parte considerável da população inglesa há muito conquistou essa espécie de segurança” (HAYEK, 2010, p. 128)

o quanto seria esse básico – e que pode ser dado a todos; outro em que um “seguro” é feito, necessariamente, apenas a alguns, contra queda de salários e qualidade de vida – algo que é característico das economias onde há a concorrência. Hayek é contrário ao segundo caso de serviços sociais, mas não ao primeiro, que para ele não privilegia uma classe em particular, nem retira das pessoas o estímulo de buscar trabalhar para se manter e aumentar seu nível de vida³⁶. Além disso, Hayek considera também que um Estado pode ter uma espécie de seguro contra acidentes e catástrofes que não podem ser previstos, mas que possa prejudicar os indivíduos.

Importante considerar também que o argumento para a restrição da ação do Estado não é puramente moral. Hayek (2010) e Mises (2009; 2010) baseiam sua crítica também na ideia da impossibilidade de cálculo em um sistema que não fosse regido pelo mercado. Hayek ressalta que, no socialismo, a abolição da propriedade privada implicaria a substituição dos empresários que visam lucro por um órgão central de planejamento, o que configuraria um método coletivista que levaria ao totalitarismo. De forma semelhante, Mises (2009) afirma que, num sistema de mercado, que é também um sistema de preços, é pressuposto que neste sistema que os diversos empresários que competem entre si, que disputam os fatores de produção, os recursos humanos, estão sempre fazendo cálculos a fim de maximizar seus lucros. Não produzir muito acima daquilo que pode vender, nem produzir menos. Não empregar mais gente ou recursos do que o necessário. Todos esses cálculos que fariam, ao menos na hipótese de um mercado livre, a demanda estar sempre mais ou menos de acordo com a oferta, só seriam possíveis exatamente sem a centralização, e com o mecanismo de preços. Se em algum momento a oferta e a procura, como supunha Marx, de fato não estão em correlação, seria devido à intervenção do Estado (MISES, 2009). Nesse sentido, a abolição desse sistema deveria implicar em um ser onisciente que conseguisse fazer todos aqueles cálculos cuja tarefa em um sistema de mercado está dividida entre diversos empresários, e isso seria impossível.

36 Até para alguns liberais, entretanto, Hayek não teria conseguido superar tais contradições. E geralmente, é mesmo através da argumentação de Bastiat que Hayek é atacado por outros liberais, para quem “[...] o maior erro de Hayek e Friedman foi o de não considerarem um princípio elementar de ética e justiça. Para haver qualquer forma de renda mínima, esta renda tem de vir de algum lugar. Se o amparo aos mais necessitados vem de Igrejas, instituições ou indivíduos privados, a renda tem origem voluntária, por meio de doações de pessoas que desejam destinar parte de seus bens para caridade. No entanto, se é o estado quem fornece a renda mínima, então este recurso é obtido por meio da agressão ou da ameaça de agressão física dos produtores, isto é, por meio do roubo. Frédéric Bastiat expressou brilhantemente este princípio em 1850: [...] Se algo é compulsório, então não é caridade mas sim agressão. O conceito de caridade compulsória é contraditório, pois considera apenas o receptor e ignora o espoliado. Se caridade significa ajudar, quem é que está ajudando a pessoa que está sendo obrigada, sob a mira de um revólver, a entregar parte de sua renda para que ela seja dada a outra pessoa? É esta a base de qualquer programa de redistribuição de renda feito pelo estado, pois para haver algo para distribuir é necessário que este algo tenha sido previamente produzido e retirado à força dos produtores” (CHIOCCA, 2013).

À revolução marginalista, seguiu-se também a linha de pensamento de uma série de autores que introduziram cálculos, que buscaram calcular os pontos de equilíbrio dos mercados, se preocuparam com questões como eficiência dos mercados, o que também acaba por levar a discussões como a composição ideal de um mercado – diferenças entre mercados competitivos e aqueles em que há oligopólio ou monopólio. Jevons e Walras, apesar de serem frequentemente associados à Escola Austríaca, assim como Mises e Hayek, são apontados como dois dos economistas que iniciaram esta introdução dos cálculos matemáticos na economia – e por isso foram confrontados teoricamente pelo próprio Mises e outros autores da Escola Austríaca. Mas talvez Vilfredo Pareto seja o melhor exemplo de autor que seguiu por essa linha.

Inspirado nos avanços da mecânica, Pareto procura diferenciar uma economia pura de uma economia aplicada. E a economia pura deveria se preocupar especificamente com o estudo do equilíbrio – basicamente, entre os gostos e obstáculos a realizar estes gostos dos indivíduos. O que está sugerido, é que é possível encontrar um ponto ótimo de equilíbrio³⁷, em que os recursos são alocados da forma mais eficiente possível, sem que haja desperdício nem falta dos fatores de produção, ao mesmo tempo satisfazendo os gostos dos indivíduos da melhor forma possível – de forma que qualquer alteração que melhorasse a situação de um pioraria a de outro. Este equilíbrio seria encontrado em uma economia de perfeita concorrência.

Para Mises, por sua vez, é contraproducente tentar fazer qualquer tentativa de cálculo, pois eles apenas tenderiam a levar à intervenção do Estado no mercado. A busca de uma “concorrência perfeita” serviria como uma justificativa para que o Estado agisse com a finalidade de evitar os monopólios. Mas para Mises, o livre mercado não exclui situações de monopólio. Sempre que o mercado fosse deixado livre da intervenção do Estado – o que Mises chama de livre concorrência – ele teria o melhor resultado alocativo possível. Soto (2014) expressa bem esta perspectiva defendida por Mises: a concorrência e o monopólio não seriam uma situação, mas um processo. As teorias que buscam um modelo matemático falhariam por encarar a concorrência e o monopólio como uma situação estática: um estado de

37 E no limite, apesar de rejeitar as teorias do valor trabalho, isso leva Pareto a considerar a possibilidade de sucesso do planejamento econômico de um estado socialista. O monopólio do Estado ofereceria vantagens e desvantagens para se atingir o melhor equilíbrio possível, de forma que “Em resumo, a Economia pura não nos fornece critério verdadeiramente decisivo para escolher entre uma organização da sociedade baseada na propriedade privada e uma organização socialista. Somente se pode resolver esse problema considerando-se outras características dos fenômenos” (PARETO, 1984, p. 29). Claro que, para chegar a tal conclusão, Pareto supõe que as questões éticas, morais e de ordem prática de necessárias para se calcular os gostos já estariam resolvidas nesse ponto. Mas para Pareto, não é função da economia pura, que se pretende científica, versar sobre estes temas.

equilíbrio que pode ser matematizado. Mas, tanto o monopólio quanto a concorrência seriam na realidade dinâmicas complexas, que não podem simplesmente ser transformadas em números. O que definiria uma situação de monopólio, para estes autores, é a possibilidade ou não de entrada de novos concorrentes, seja exatamente no mesmo setor, seja em algum novo setor que passe a concorrer com o aquele que antes tinha quase um monopólio – nesse caso, em uma situação semelhante à da destruição criativa de Schumpeter, em que pode surgir uma inovação que revolucione o paradigma de concorrência em determinado setor.

A liberdade de concorrência, portanto, estaria presente sempre que houvesse liberdade para inovar, encontrar uma nova forma de suprir determinada demanda de forma mais eficiente. Se certa empresa conquistou o monopólio de determinado setor, isso se daria porque ela teria conseguido suprir uma demanda de forma mais eficiente que a concorrência. Mas se há liberdade de concorrência, tal empresa não pode, devido a esta situação adquirida de monopólio, baixar a qualidade de seus produtos ou aumentar deliberadamente o preço destes, pois mesmo que não haja neste exato momento nenhuma empresa concorrente, o simples fato de haver liberdade de concorrência faz com que continue havendo pressão competitiva (SOTO, 2014).

É nesse sentido que Mises (2009) exemplifica a liberdade da concorrência com o caso das companhias de estrada de ferro do início do século XX. Quando estas empresas se tornaram muito grandes, aqueles que para Mises se opunham às ideias liberais e que tinham uma ideia “equivocada” – na percepção de Mises – sobre o que seria de fato concorrência e monopólio, diziam que estas empresas haviam também se tornado monopolistas, e que a concorrência havia se tornado impraticável. No entanto, as companhias dependeriam, para manter esse sucesso, de continuar a oferecer um serviço de transporte melhor que os outros. E se como os críticos ao liberalismo defendiam, era de fato impensável que alguém pudesse ter desafiado as companhias de estrada de ferro construindo novas estradas de ferro concorrentes, foi possível quebrar este “aparente” monopólio a partir do desenvolvimento de outros setores de transporte (MISES, 2009), porque nesta situação, para Mises, havia

O desenvolvimento do capitalismo consiste em que cada homem tem o direito de servir melhor e/ou mais barato o seu cliente. E, num tempo relativamente curto, esse método, esse princípio, transformou a face do mundo, possibilitando um crescimento sem precedentes da população mundial (MISES, 2009, p. 16)³⁸

³⁸ Mises utiliza o termo capitalismo como sinônimo de uma economia de livre mercado. Usa, portanto, os dois termos de forma intercambiável.

Cabe perguntar então quando há ou não esta liberdade de concorrência que caracterizaria o mercado. A liberdade, neste sentido, é definida de forma negativa. É a ausência de coerção por parte do Estado. O monopólio no sentido empregado por Soto (2014), que seria de fato prejudicial, é aquele que ocorre quando não há liberdade de concorrência, o que acontece quando o Estado interfere nesta dinâmica supostamente harmônica do capitalismo que leva a sempre haver alguma pressão competitiva. Toda a interferência do Estado, nesse sentido, levaria à perda de liberdade competitiva e, conseqüentemente, ao monopólio. Seria a ausência da restrição aos empreendedores – e também aos compradores e vendedores – por parte dos Estados que caracterizaria o capitalismo. Nas palavras de Mises (2009, p. 27):

Que vem a ser a *economia livre*? Que significa esse sistema de liberdade econômica? A resposta é simples: é a economia de mercado, é o sistema em que a cooperação dos indivíduos na divisão social do trabalho se realiza pelo mercado. E esse mercado não é um lugar, é um *processo*, é a forma pela qual, ao vender e comprar, ao produzir e consumir, as pessoas estão contribuindo para o funcionamento global da sociedade.

Outro trecho deixa explícita esta definição de mercado, encarado por Mises como sinônimo de capitalismo. Em uma sociedade de livre mercado:

O mercado orienta as atividades dos indivíduos por caminhos que possibilitam melhor servir as necessidades de seus semelhantes. Não há, no funcionamento do mercado, nem compulsão nem coerção. O estado, o aparato social de coerção e compulsão, não interfere nas atividades dos cidadãos, as quais são dirigidas pelo mercado (MISES, 2010, p. 315).

O que realmente limitaria a liberdade seria o que Mises chama de “intervencionismo”, uma situação diferente da mera existência de empresas geridas pelo governo. O intervencionismo é definido por Mises como

[...] a não restrição, por parte do governo, de sua atividade, em relação à preservação da ordem, ou – como se costumava dizer cem anos atrás – em relação à “produção da segurança”. O intervencionismo revela um governo desejoso de fazer mais. Desejoso de interferir nos fenômenos de mercado. Alguém que discorde, afirmando que o governo não deveria intervir nos negócios, poderá ouvir, com muita frequência, a seguinte resposta: “Mas o governo sempre interfere, necessariamente. Se há policiais nas ruas, o governo está interferindo. Interfere quando um assaltante rouba uma loja ou quando evita que alguém fure um automóvel”. Mas quando falamos de intervencionismo, e definimos o significado do termo, referimo-nos à interferência governamental no mercado. (Que o governo e a polícia se encarreguem de proteger os cidadãos, e entre eles os homens de negócios e,

evidentemente, seus empregados, contra ataques de bandidos nacionais ou do exterior, é efetivamente uma expectativa normal e necessária, algo a se esperar de qualquer governo. Essa proteção não constitui uma intervenção, pois a única função legítima do governo é, precisamente, produzir segurança.) Quando falamos de intervencionismo, referimo-nos ao desejo que experimente o governo de fazer *mais* que impedir assaltos e fraudes. O intervencionismo significa que o governo não somente fracassa em proteger o funcionamento harmonioso da economia de mercado, como também interfere em vários fenômenos de mercado: interfere nos preços, nos padrões salariais, nas taxas de juro e de lucro” (MISES, 2009, p. 47).

É possível perceber, então, várias linhas de argumentação sobre a atuação do Estado. Na mais radical das perspectivas, nunca há falha do mercado – ou se há, elas sempre seriam menores que as “falhas de governo” que as tentaria corrigir -, nas demais, elas existem, e há uma discussão sobre a atuação do estado em corrigir estas falhas³⁹.

1.3. Críticas à economia de mercado segundo as perspectivas liberais.

Podem ser apontados vários problemas com estas discussões suscitadas principalmente entre autores neoclássicos e liberais. Em primeiro lugar, como a própria exposição da discussão até aqui demonstrou, é difícil definir com exatidão o que é livre mercado e intervenção estatal. Existe alguma noção sobre o que isto significa, mas não há consenso. E isso se reflete, para além do plano puramente teórico, abstrato, em questões mais práticas, como demonstra Chang (2002). Um exemplo é o caso do trabalho infantil. Em vários dos países desenvolvidos, não se considera que a restrição a este tipo de trabalho seja uma violação do mercado, uma restrição imposta pelo estado que restringe o acesso ao mercado de trabalho. Mas em muitos países subdesenvolvidos – e o Brasil parece ser um exemplo – a proibição do trabalho infantil é frequentemente vista como uma intervenção estatal inapropriada. O mesmo acontece com o caso do trabalho escravo, cuja abolição era atacada em lugares como os Estados Unidos do século XIX como uma intervenção que reduz a eficiência, e que “[...] todavia, , uma vez que ele passa a ser aceito como um dos direitos fundamentais de todos os membros da sociedade, a proibição deixa de ser considerada ‘intervenção’” (CHANG, 2002, p. 105). Outro exemplo é o das regulações ambientais: quando foram implementadas pela primeira vez, eram atacadas como violações à liberdade empresarial e pessoal. Mas em muitos desses países, deixaram de ser vistas como intervenção,

39 Chang (2002) afirma que, ainda que estes tipos de “liberalismo” sejam dissonantes entre si, de certa forma irreconciliáveis, a fusão dos pontos de vista destas teorias deu origem à narrativa “neoliberal” que predominou: “O neoliberalismo surgiu de uma aliança espúria entre a economia neoclássica, que forneceu a maior parte dos instrumentos analíticos, e o que se pode chamar de tradição austro-libertária, que entrou com a filosofia política e moral” (CHANG, 2002, p. 100-101).

“[...] já que os cidadãos consideram que o direito a um meio ambiente limpo tem prioridade sobre o de escolher as tecnologias envolvidas na produção e no consumo” (CHANG, 2002, p. 105), enquanto em muitos países subdesenvolvidos ainda é possível haver exportadores “[...] que não aceitem a legitimidade da hierarquia de direitos que serve de base a tais regulamentações, consideram-nas ‘barreiras invisíveis ao comércio’ que ‘distorcem’ o funcionamento do mercado ‘livre’” (CHANG, 2002, p. 105). Ou ainda outro exemplo, quando os mesmos economistas ou políticos

[...] que criticam o salário mínimo e os “excessivamente” elevados padrões de trabalho como intervenções inaceitáveis que erguem barreiras artificiais ao acesso ao mercado de trabalho, não encaram as restrições à imigração existentes nesses mesmos países como uma intervenção (CHANG, 2002, p. 106).

É impossível, portanto, haver um mercado inteiramente livre, pois definir o que é um mercado livre depende dos posicionamentos quanto estrutura de direitos e a legitimação desta hierarquia – que está constantemente mudando ao longo do tempo. Não é possível haver uma definição objetiva e imutável. No limite, pode-se dizer que um mercado é livre quando as regulamentações estatais – que mesmo nas visões mais extremadas, existem, visto que se defende ao menos o direito de propriedade – são totalmente aceitas (CHANG, 2002).

Em segundo lugar, definir falha de mercado é também um exercício complicado. Se é suposto que o mercado não está funcionando como deveria, supõe-se que existe um mercado ideal. Mas qual seria? Como visto, para alguns, o mercado funcionaria bem quando é perfeitamente competitivo, como defende Pareto, e promove a melhor alocação possível dos recursos. Para outros, como Mises, esta mensuração seria impossível, e os monopólios não significariam uma economia não perfeitamente competitiva. Outros, como

[...] Marx e Schumpeter argumentariam que a existência de mercados não competitivos (no sentido neoclássico) é uma característica inevitável, conquanto secundária, de uma economia dinâmica impulsionada pela inovação tecnológica (CHANG, 2002, p. 108).

E para outros, ainda, a tendência a gerar desigualdades seria uma falha de mercado – e a maior delas -, enquanto os modelos de Pareto, por exemplo não almejam uma distribuição equitativa, por não verem a desigualdade como falha de mercado, e os expoentes da Escola Austríaca, de uma modo geral tampouco veem a desigualdade como uma falha (seria mais uma consequência inevitável), ainda que alguns como Hayek cheguem a propor medidas para combater as situações de pobreza extrema.

Por último, a maioria dos autores que suscitam estas discussões partiria da hipótese da “primazia do mercado” (CHANG, 2002). Nesta hipótese, o mercado é visto como algo natural, que sempre existiu. O Estado é que teria surgido posteriormente. É frequentemente explorada uma visão contratualista de que o Estado surgiu como forma de reação ao surgimento dos mercados – com a função de garantir a propriedade privada necessária ao melhor desenvolvimento dos mercados. Nesta hipótese, portanto, o natural é aquele estado de livre-mercado – em seu grau mais puro, inclusive sem regulação da lei e da ordem pelo Estado. Como na afirmação de Smith, haveria uma propensão natural do ser humano à permuta.

Esta argumentação, para Chang (2002), colocaria todas as demais instituições políticas e econômicas como uma função do mercado, sucedendo a existência do mercado, e não como instituições de fato, que surgiram junto com ou mesmo antes do mercado, como Chang afirma que ocorreu⁴⁰.

Polanyi⁴¹ (2012) é o autor que levantou estes questionamentos acerca da primazia do mercado. Todas as sociedades têm uma economia. Todas elas precisam de uma forma de alocação de recursos. Mas historicamente, os mercados não foram a principal forma de alocação de recurso. Em alguns lugares ele existia – e podia até ser relativamente desenvolvido. Mas em geral, tinha papéis muito bem definidos, e se restringiam às trocas cotidianas à nível local. Nunca se tratou de uma economia de mercado nos moldes defendidos pelos liberais em que há uma espécie de oposição entre Estado e mercado. Isto é coisa muito mais recente.

E a questão, para Polanyi, não é tanto a direção da mudança, rumo a uma economia em que os mercados ocupam papel mais preponderante na alocação de recursos, mas na velocidade com que se deu esse processo. E o Estado, por algum período teve o papel de frear esta mudança, de forma a torna-la tolerável. Na época dos cercamentos, na Inglaterra, em que várias pessoas passaram a não ter mais casa nem ocupação, a situação social só não teria sido mais calamitosa, levando a um colapso, devido às atuações do governo, ainda um tanto paternalista. As relações de produção até então eram pautadas em uma reciprocidade, e as

40 Ainda, o próprio Chang (2004), em outra oportunidade, afirma que nem ao menos é verdadeira a narrativa de que os países hoje desenvolvidos se desenvolveram à medida em que adotaram o livre mercado como política. Em quase todos os países, o início das estratégias de desenvolvimento foi marcado por protecionismo, forte intervenção do Estado. No próprio caso dos EUA, houve muita intervenção estatal, seja para estabelecer o direito de propriedade, para fornecer infraestrutura física ou para proteger a indústria nascente. A narrativa do livre mercado, por isto, cumpriria a função de ocultar o verdadeiro caminho de desenvolvimento, “chutar a escada” dos países ainda não desenvolvidos (CHANG, 2004).

41 Karl Polanyi (1886-1964) foi economista e filósofo húngaro. Suas contribuições, no entanto, abrangem diversas áreas. Se contrapondo ao pensamento econômico liberal, realizou estudo em áreas como a história econômica e antropologia econômica.

famílias camponesas que habitavam os campos ingleses, ainda que dependessem dos senhores que eram os proprietários de fato da terra, já estavam há tanto tempo nestas terras que as supunham suas, e de seus descendentes. Mas então, a mudança de mentalidade dos senhores da terra para o lucro, que prenunciava a Revolução Industrial, e que transformava a terra em um meio de produção, levou aos cercamentos e arrendamentos das casas dos camponeses. As terras foram arrendadas, em sua maioria se convertendo em pastagens para as ovelhas, e a maioria dos camponeses ficou sem ocupação e sem habitação, originando o êxodo rural em direção às cidades.

O grande problema, que leva à desagregação do tecido social, é a artificialidade deste modelo de mercado.

O ponto crucial é o seguinte: trabalho, terra e dinheiro são elementos essenciais da indústria. Eles também têm de ser originados em mercados e, de fato, esses mercados formam uma parte absolutamente vital do sistema econômico. Todavia, o trabalho, a terra e o dinheiro obviamente *não* são mercadorias. O postulado de que tudo o que é comprado e vendido tem de ser produzido para venda é enfaticamente irreal no que diz respeito a eles. Em outras palavras, de acordo com a definição empírica de mercadoria, eles não são mercadorias. Trabalho é apenas um outro nome para atividade humana que acompanha a própria vida que, por sua vez, não é produzida para venda mas por razões inteiramente diversas, e essa atividade não pode ser destacada do resto da vida, não pode ser armazenada ou mobilizada. Terra é apenas outro nome para a natureza, que não é produzida pelo homem. Finalmente, o dinheiro é apenas um símbolo do poder de compra e, como regra, ele não é produzido mas adquire vida através do mecanismo dos bancos e das finanças estatais. Nenhum deles é produzido para a venda. A descrição do trabalho, da terra e do dinheiro como mercadorias é inteiramente fictícia. Não obstante, é com a ajuda dessa ficção que são organizados os mercados reais de trabalho, da terra e do dinheiro (POLANYI, 2012, p. 78).

À medida que essas mercadorias fictícias são vendidas no mercado, a oferta e a procura tornam-se magnitudes reais, e qualquer medida que se intrometa na formação desses mercados impede a autorregulação. Mas no que se refere ao trabalho, à terra e o dinheiro, “Permitir que o mecanismo de mercado seja o único dirigente [...] resultaria no desmoronamento da sociedade” (POLANYI, 2012, p. 78). Seria incompatível com a própria sociedade o puro funcionamento do mercado:

[...] nenhuma sociedade suportaria os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções, mesmo por um período de tempo muito curto, a menos que a substância humana natural, assim como a sua organização de negócios, fosse protegida contra os assaltos desse moinho satânico (POLANYI, 2012, p. 79).

Mas foi exatamente o que ocorreu: o mecanismo de mercado pressionou o Estado paternalista. O trabalho humano deveria se tornar mercadoria, e por fim “[...] os homens correram cegamente para o abrigo de uma utópica economia de mercado” (POLANYI, 2012, p. 111). Mas esta guinada à economia de mercado “pura”, não poderia deixar de causar uma reação, um contra movimento, reação que seria praticamente inevitável. Porque o problema, para Polanyi, é mais amplo que a simples exploração, que outros como Marx já tinham constatado. A exploração econômica é apenas uma parte. O problema maior era, para Polanyi, que

[...] um princípio bastante desfavorável à felicidade individual e geral trabalhava na destruição de seu ambiente social, sua vizinhança, sua posição na comunidade, sua profissão, numa palavra, de todas aquelas relações com a natureza e o homem na qual estava embutida a sua existência econômica anterior. A Revolução Industrial estava causando uma desarticulação social de estupendas proporções, e o problema da pobreza era apenas o aspecto econômico desse acontecimento (POLANYI, 2012, p. 142).

Dessa forma, o que há de fato é não uma contradição entre Estado e mercado, mas entre Estado e sociedade. Afinal, os direitos são garantias concedidas pelos “estados” aos seus cidadãos. Mesmo em tempos feudais, mesmo em sociedades em que a situação de seus cidadãos estava longe de ser considerada ideal, havia esta relação em que os homens recebiam um mínimo de garantias do Estado ou organização política desta sociedade. Mas ao se tornar mercadoria através de sua força de trabalho, não se pode mais falar em direitos. Para que o cidadão se sujeite a se tornar mercadoria, ele deve ter de conseguir tudo por si próprio, sem nenhuma garantia. Tem de aceitar que seu trabalho seja regulado pelos preços de mercado, e isso exclui que ele tenha direitos sociais, qualquer direito que lhe dê uma garantia de vida, porque isto afetaria a regulação dos fatores no mercado. O Estado reduzido ao mínimo torna-se garantidor apenas do direito de propriedade. Os demais direitos são incompatíveis. Garantir a dignidade, a vida, tudo isso acaba se tornando impossível.

Liberais, como Hayek, narram os acontecimentos como se o egoísmo, os protecionismos, as ideias socialistas tenham impedido as maravilhas que o liberalismo podia ter trazido. Teria havido uma conspiração antiliberal, que levou ao colapso do liberalismo e às guerras. De fato, para Polanyi, houve um movimento antiliberal, mas ele teria sido espontâneo. Havia grupos socialistas, mas foi o caráter espontâneo, por diversos grupos, que deu força a este movimento de oposição. Vários são os argumentos que levam Polanyi a afirmar que esta reação não foi combinada: os assuntos abordados entre os diversos grupos eram muito diversos; as soluções mudavam de liberais para “coletivistas” muitas vezes da

noite para o dia; os desenvolvimentos políticos e ideológicos foram muito diferentes nos diversos países; e por fim, os próprios liberais por vezes utilizavam-se da força do Estado para reprimir pressupostos que na realidade eram liberais, mas que na verdade entravam em contradição com outros princípios liberais. Seria o caso da liberdade de contrato. Esse princípio caro à economia de mercado implica que todas as pessoas são livres para comprar e vender aquilo que quiserem, sem a interferência do Estado, para contratar e oferecer serviços como desejarem, bastando que haja consentimento entre as partes. A liberdade de contrato implicava que os trabalhadores eram livres para recusar-se a trabalhar, individual ou coletivamente, se assim quisessem; implicava também que os homens de negócios eram livres para estipular os preços de venda como quisessem, independente da vontade dos consumidores. Neste último caso, lógico, desde que os consumidores se dispusessem a comprar os produtos, mesmo a um preço alto. Mas se o preço era acordado entre os vários produtores, cartelizado, não havia muita alternativa. Mas evidente que estas duas situações decorrentes da liberdade de contrato – e de associação - estavam em conflito com o princípio supremo do mercado autorregulável. E neste caso, sempre se decidia em favor deste último princípio. Greves eram reprimidas, cartéis são postos na ilegalidade. Mesmo na situação mais próxima de liberalismo seria necessária a intervenção do Estado, através de práticas muitas vezes associadas ao coletivismo, para garantir o mercado autorregulável (POLANYI, 2012). Em outras palavras, não teria nada de espontâneo no surgimento das medidas liberais. As reações a estas medidas, no entanto, teriam sido espontâneas, inclusive com os próprios liberais tomando parte nesta reação (ALMEIDA; FERNÁNDEZ, 2015).

Em suma, portanto, a economia de mercado é, de uma forma genérica, aquela economia em que os preços são formulados pelos vários agentes implicados na produção e no consumo, na compra e na venda. O conceito de mercado será retomado posteriormente, ao distinguir mercado de capitalismo, mas ao menos por hora, esta conceituação parece ser suficiente. Em contraposição à economia planificada, a alocação dos recursos se dá, ao menos majoritariamente, pela ação dos inúmeros indivíduos que dela participam. Entretanto, esta é uma das poucas conceituações que se pode fazer sobre o que é uma economia de mercado de forma relativamente consensual. Porque, ainda que boa parte dos liberais procure isolar a economia e o mercado das demais ciências e instituições⁴², o mercado não é uma instituição à parte do restante da sociedade, mas está inserido nela. Os mercados nunca existiram, e é

42 Em especial, boa parte da discussão sobre os mercados é feita de forma puramente dedutiva, ignorando o papel da história, ou relegando à história um papel secundário.

pouco provável que venham a existir, em sua forma mais pura possível, sem nenhuma regulação. E até onde a regulação do Estado pode ir se tornou uma discussão que não pode gerar nenhum resultado objetivo.

Por fim, deve-se ressaltar que, no caso chinês, a transição para uma economia de mercado manteve um setor estatal considerável. Muitas empresas ainda são de propriedade estatal. Não se deve desprezar, afinal, que toda a transição se deu sem que a China deixasse de se reconhecer como socialista. Logicamente, que é possível interpretar que tal identificação não passa de verborragia, e considerar que a China se manteve no caminho socialista ou que está havendo uma retomada do capitalismo na China depende do conceito que se adote para socialismo e capitalismo – discussão que não está no escopo deste trabalho. Independente de se acreditar na concretude ou não desta narrativa, o fato é que ao menos se tentou justificar ideologicamente as reformas, afirmando que a China adotou não qualquer economia de mercado, mas uma economia de mercado “socialista”. Na narrativa do governo chinês – assim como de economistas que adotam um tom “oficialista” – não existe contradição entre mercado e socialismo. Este ponto de vista pode ser visto a partir de uma entrevista concedida pelo próprio Deng Xiaoping (em 23 e outubro de 1985), em que ele afirma que

Não há nenhuma contradição fundamental entre socialismo e economia e mercado. O problema é como desenvolver as forças produtivas mais efetivamente. Nós usamos a economia planificada, mas nossa experiência através dos anos provou que ter uma economia totalmente planejada dificulta o desenvolvimento das forças produtivas até certo ponto. Se nós combinarmos a economia planificada com a economia e mercado, nós estaremos em melhor posição para liberar as forças produtivas e acelerar o crescimento econômico (DENG, 1994, v. 3, p. 151; tradução nossa)⁴³.

E outros economistas também adotaram esta perspectiva, segundo a qual:

A economia de mercado e a economia planificada são simples formas operacionais, e não representam os atributos inatos do sistema socialista. A economia de mercado, ou uma economia orientada pelo mercado, é regulada pelos mecanismos de mercado e não pertence nem ao capitalismo nem ao socialismo. Tal economia existe não apenas sob o sistema capitalista, onde ela desempenha seu devido papel na regulação econômica, mas também existe e desempenha o mesmo papel sob o sistema socialista. Então, a economia de mercado socialista é de fato uma economia de mercado operando sob condições socialistas (GAO; CHI, 1995, p. 18; tradução nossa)⁴⁴.

⁴³ Traduzido do inglês: “*There is no contradiction between socialism and a market economy. The problem is how to develop the productive forces more effectively. We used to have a planned economy, but our experience over the years has proved that having a totally planned economy hampers the development of the productive forces to a certain extent. If we combine a planned economy with a market economy, we shall be in a better position to liberate the productive forces and speed up economic growth*” (DENG, 1994, v. 3, p. 151).

Antes de detalhar melhor como foi a transição chinesa e como funcionou a “economia de mercado socialista”, é preciso compreender as características de uma economia planificada, o modelo adotado na China até então.

44 Traduzido do inglês: “*The market economy and the planned economy are simply economic operational forms, and do not represent the innate attributes of the socialist system. The market economy, or the market-oriented economy, is regulated by market mechanisms and belongs to neither capitalism nor socialism. Such an economy exists not only under the capitalist system where it plays its due role in economic regulation, but also exists and plays the same role under the socialist system. Therefore, the socialist market economy is in fact a market economy operating under socialist conditions*” (GAO; CHI, 1994, p. 18).

2 PLANEJAMENTO E ECONOMIA DE COMANDO

Neste capítulo, pretendemos abordar a economia planificada, apontar algumas de suas características, suas diferenças fundamentais em relação a uma economia de mercado.

Na realidade, é interessante notar que as “teorias de livre-mercado” (abordadas no capítulo anterior) se desenvolveram sempre em contraposição a alguma outra perspectiva que era “intervencionista”. Adam Smith se opunha aos mercantilistas. Posteriormente, autores como Bastiat e Mises se opunham ao socialismo, ainda que socialismo não significasse a mesma coisa para ambos autores. Enquanto Bastiat tinha uma ideia pouco definida de socialismo, Mises antagonizava mais concretamente com a experiência soviética, chamada de “socialismo real”, e que se caracterizava por ser uma economia planificada. Era às economias planificadas, portanto, que autores apresentados no capítulo anterior, como Mises e Hayek, se contrapunham.

Mas como o socialismo passou a ser assimilado a planejamento? Como é geralmente notado por autores que tratam da economia planificada, Marx tratou do capitalismo, de suas contradições. Pouco tratou de como deveria ser o sistema que substituiria o capitalismo, e é difícil que a formulação teórica seja retirada das obras de Marx. Mesmo autores posteriores do marxismo, como o próprio Lênin, não tinham inicialmente uma proposta de economia planificada.

Uma das principais obras de Lênin (2011), *O Imperialismo, Etapa Superior do Capitalismo*, é uma crítica ao que Lênin identifica como uma fase do capitalismo⁴⁵, e não um guia sobre o que deveria ser feito após revolução. Tanto em Marx como em Lenin, está presente a ideia de que a superação do capitalismo se daria quando os trabalhadores passassem a ter o controle dos meios de produção. Não há tantos indicativos, entretanto, de como isso deveria ocorrer.

Uma vez conquistado o poder, mas ainda tendo de enfrentar resistência ao domínio comunista, desenvolveu-se o chamado “comunismo de guerra”. A inspiração de Lênin em seguir este caminho teria sido a economia de guerra da Alemanha da 1ª Guerra Mundial: “Lênin ficou muito impressionado pela economia de guerra alemã. Ele pensou que a

45 Explicando de forma bastante resumida, Lênin (2011) identifica o Imperialismo com a fase do capital monopolista. Entre 1860 e 1870, os monopólios seriam ainda apenas “germes imperceptíveis”, e o período seria marcado pela livre concorrência, mas a partir de então, os cartéis passam a se desenvolver, até que entre o final do século XIX e o início do século XX eles teriam passado a ser a forma predominante da vida econômica. Mais que isso, o imperialismo seria a fase em que o capital financeiro é dominante: há também concentração no setor financeiro que se alia – e domina – as indústrias também cartelizadas. E além disso, a essa união entre capital industrial e financeiro, juntam-se os governos, que tem papel importante em criar as condições para a expansão para o exterior destes conglomerados. Os países de capitalismo maduro, onde surgem tais conglomerados, passam a exportar capitais – e não mais mercadorias.

concentração do poder capitalista de estado possibilitava a tomada direta pelos socialistas dos níveis de poder econômico”⁴⁶ (NOVE, 1993, p. 35; tradução nossa).

Há uma discussão sobre se as medidas tomadas inicialmente, que configuraram o “comunismo de guerra”⁴⁷, foram decorrentes de improvisos para lidar com a conjuntura, de guerra e colapso do sistema econômico russo, ou se as medidas tomadas foram deliberadas e conscientes, visando construir o socialismo, ou se foram ambos os fatores. De qualquer forma, as primeiras medidas tomadas foram relativas à coletivização da terra, que foi nacionalizada e distribuída aos camponeses – e cada um deveria ter apenas aquilo que conseguia cultivar, visto que não seria permitido empregar trabalho alheio, e apesar disso, não se conseguiu estabelecer um tamanho uniforme para as terras durante essa redistribuição (NOVE, 1993). Os bancos privados foram estatizados, e o Banco do estado foi tomado a força (NOVE, 1993).

Entretanto, passado esse primeiro período, houve uma tentativa de se reintroduzir o mercado, com a chamada Nova Política Econômica (NEP). Embora a NEP houvesse encontrado oposição desde o início, ela demonstra que talvez realmente não tivesse havido um projeto de economia planejada. De qualquer forma, se a NEP conseguiu recuperar a economia soviética, e fazê-la voltar aos níveis de antes da Guerra Civil, parecia pouco provável que ela conseguisse promover a industrialização e o desenvolvimento da economia soviética em um prazo curto.

Essa preocupação em conseguir se desenvolver em pouco tempo, por sua vez, era resultado do isolamento da URSS após a revolução – um isolamento que não era esperado. Nem Marx nem seus seguidores acreditavam que a revolução que derrubaria o capitalismo viria de um país periférico, atrasado economicamente, como era o caso da Rússia. E os próprios membros do Partido Bolchevique supostamente acreditavam que a Revolução Russa era apenas um passo em direção à superação do capitalismo.

Os fundadores do marxismo supunham que a função da Revolução Russa só podia ser a de provocar a explosão revolucionária nos países industriais mais avançados, onde estavam presentes as condições para a construção do socialismo. Como vimos, isso era exatamente o que parecia acontecer em 1917-8, e parecia justificar a controvertidíssima decisão de Lenin - pelo menos entre os marxistas - de dirigir o curso dos bolcheviques russos para o poder e o socialismo soviéticos. Na visão de Lenin, Moscou seria apenas o quartel-general temporário do socialismo, até que a

46 Traduzido do inglês: “*Lenin was greatly impressed with the German war economy. He thought that the concentration of state-capitalist power gave rise to possibilities of direct socialist takeover of the levels of economic power*” (NOVE, 1993, p. 35).

47 Para Hobsbawm (1995, p. 368), “As economias de guerra comunistas tendiam naturalmente, por questões de princípio, a substituir propriedade e administração privadas por públicas e a dispensar o mercado e o mecanismo de preços, sobretudo quando nenhum desses era de muita utilidade para improvisar um esforço de guerra nacional de uma hora para outra”.

ideologia pudesse mudar-se para sua capital permanente em Berlim. Não foi por acaso que a língua oficial da Internacional Comunista, criada como o estado-maior da revolução mundial em 1919, era - e continuou sendo - não o russo, mas o alemão (HOBSBAWM, 1995, p. 366-367).

Essa expansão da revolução, entretanto, não aconteceu, e os bolcheviques sentiram a necessidade do rápido desenvolvimento, até como forma de legitimarem-se. Assim, pode-se entender a fixação da maioria dos teóricos do planejamento com o crescimento acelerado. Lange⁴⁸ (1989), por exemplo, define o modelo socialista em função do planejamento, como contraposição à espontaneidade – e pouca velocidade - do modelo capitalista. Para explicar a diferença entre ambos, e porque o modelo planejado era mais adequado aos países ainda não desenvolvidos, ele distingue uma economia em desenvolvimento daquelas em que há aumento da produtividade do trabalho, ao contrário das economias estagnadas, em que não há tal aumento. Três seriam as formas de promover tal aumento de produtividade: a primeira, e mais importante, seria a acumulação de parte do produto da economia para fins de investimento produtivo. O progresso técnico e a melhoria da organização das atividades econômicas seriam as outras duas formas. Nas economias antigas, prossegue Lange, a produtividade era tão baixa, que quase não sobrava excedente disponível para investimento produtivo, e além disso, a mentalidade dos nobres, que eram aqueles que conseguiam maior excedente, era de consumir de forma improdutivo esses recursos. Para completar, a mentalidade não favorecia a inovação técnica ou tecnológica. Para que fosse possível o desenvolvimento, portanto, seria necessário superar esses obstáculos. O que diferenciaria os variados modelos econômicos seria o modo de superar esses obstáculos (LANGE, 1989).

No modelo capitalista, que seria o mais antigo, a acumulação era feita através de uma classe média urbana, uma burguesia. Este modelo, contudo, teria sido desigual entre os países. Num primeiro momento, isso teria possibilitado a aceleração do desenvolvimento de países menos desenvolvidos. Após a 1ª Guerra Mundial, contudo, este caminho de desenvolvimento teria deixado de funcionar, porque o capitalismo teria entrado em sua fase monopolista – o imperialismo -, e

[...] com o desenvolvimento de grandes monopólios nos principais países capitalistas, os capitalistas desses países perderam o interesse no investimento visando ao desenvolvimento nos países menos desenvolvidos, porque esse investimento ameaçava criar concorrentes que disputariam suas posições monopolistas estabelecidas (LANGE, 1989, p. 10).

48 Oskar Lange (1904-1965) foi um economista marxista polonês. Um dos expoentes teóricos do planejamento. Ficou notabilizado pelo embate com Mises no debate “planejamento x livre-mercado”. Além disso, durante a Segunda Guerra Mundial, intermediou os diálogos entre Franklin Roosevelt e Stalin na Conferência de Yalta sobre o destino da Polônia. Tornou-se após a guerra, diplomata polonês.

Os lucros, portanto, teriam passado a ser enviados de volta aos países que faziam o investimento. Além do mais, os países capitalistas desenvolvidos teriam em muitas vezes passado a apoiar os elementos feudais nos países subdesenvolvidos para manter sua influência política e econômica. Por isso, foi necessário desenvolver um novo modelo de desenvolvimento, e o modelo socialista teria se mostrado o mais adequado. Logicamente, ele nasceu na Rússia, e segundo a narrativa de Lange, para que se desenvolvesse, era necessário que houvesse uma revolução que eliminasse os elementos feudais que obstaculizavam o desenvolvimento russo. Foi nesse contexto que foi necessário as indústrias, comércio, finanças e meios de transporte da Rússia, além de promover uma reforma agrária. A partir disso, seria possível garantir que o excedente fosse todo utilizado como investimento, para acelerar o crescimento. E à medida em que mais indústrias fossem sendo construídas, o fundo comum de lucros aumentaria, e conseqüentemente, aumentaria o desenvolvimento. E como muitos países ainda não tinham uma indústria de onde tirar esse fundo comum de lucros que financiaria o desenvolvimento, seria necessário financiar inicialmente com impostos sobre os camponeses – beneficiados com a reforma agrária. Gradualmente, este desenvolvimento se tornaria cumulativo e autossustentado (LANGE, 1989).

De qualquer forma, a ideia de “centralizar” os excedentes no Estado, para que este realize os investimentos produtivos, o que foi feito a partir dos primeiros Planos Quinquenais, iniciados em 1929, funcionou. A URSS após a 2ª Guerra Mundial havia se convertido em uma superpotência. Entretanto, tal caminho teve seus custos. Centralizar excedentes no Estado para focar no crescimento significava impor sacrifícios à população, de forma coercitiva, se necessário. E foi necessária alguma coerção, embora uma parte considerável da população estivesse mobilizada para fazer esforços “heroicos”⁴⁹. Ainda assim, apesar de manter o consumo sempre a níveis baixos, o planejamento assegurava um mínimo social (HOSBSBAWM, 1995).

Procurava-se manter ao menos esse mínimo para as populações urbanas. Já para os camponeses, a situação foi mais precária. Como o próprio Lange admitia, com uma indústria pouco desenvolvida, era necessário que os excedentes iniciais fossem retirados de algum lugar. De alguma forma, a “acumulação primitiva” que teria ocorrido no socialismo teria de ser reproduzida. E coube aos camponeses este papel: foi através da exploração dos camponeses que a industrialização se sustentou (HOBSBAWM, 1995). Na realidade,

⁴⁹ Hobsbawm compara os primeiros Planos Quinquenais a empreendimentos militares: “[...] como os empreendimentos militares com verdadeira legitimidade moral popular, a vertiginosa industrialização dos primeiros Planos Quinquenais (1929-41) gerou apoio exatamente pelos ‘sangue, esforço, lágrimas e suor’ impostos ao povo. Como sabia Churchill, o próprio sacrifício pode motivar.” (HOBSBAWM, 1995, p. 371).

considerando-se que a noção de desenvolvimento era equivalida à industrialização, era de se esperar que houvesse menos atenção quanto aos camponeses.

Os camponeses - a maioria da população - eram não apenas legal e politicamente inferiores em status, pelo menos até a (inteiramente inoperante) Constituição de 1936; não apenas eram mais taxados e recebiam menos seguridade, como a política agrícola básica que substituiu a NEP, ou seja, coletivização compulsória em fazendas cooperativas ou estatais, foi e continuou sendo desastrosa. Seu efeito imediato foi baixar a produção de grãos e quase reduzir à metade o gado, com isso produzindo uma grande fome em 1932-3. A coletivização levou a uma queda na já baixa produtividade da agricultura russa, que só reconquistou o nível da NEP e em 1940, ou, descontando os outros desastres da Segunda Guerra Mundial, 1950. [...] Em suma, a URSS trocou uma agricultura camponesa ineficiente por uma agricultura coletiva ineficiente, a um custo imenso (HOBSBAWM, 1995, p. 373-374).

Este modelo soviético – e mais especificamente “stalinista”⁵⁰ – se expandiu após o término da 2ª Guerra Mundial. A vitória do Exército Vermelho teria sido um fato necessário para que o comunismo se espalhasse por demais países. Isso não significou, todavia, que tivesse sido um modelo imposto pela força em todos esses casos. Com exceção da Polônia, da Alemanha Oriental, da Romênia e, em alguma medida, da Hungria, o Partido Comunista chegou ao poder por outros meios. Na Iugoslávia – ainda que se deva considerar que o modelo iugoslavo se afastava do modelo soviético -, na Albânia, na Tchecoslováquia, na Bulgária, os comunistas contavam com forte base social. Nos países asiáticos – China, Coreia, e países da Indochina -, foi necessário recorrer às armas. Mas não às armas soviéticas⁵¹. Posteriormente, em Cuba e nos países que se tornavam independentes na África, ainda que

50 Antes da URSS, haviam duas tradições distintas entre os partidos socialistas: uma eleitoral, democrática, representada pelos movimentos trabalhistas de massa que surgiram por toda a Europa ao longo do século XIX, através de partidos, sindicatos e/ou cooperativas; a outra, era uma tradição herdeira da fase jacobina da Revolução Francesa, que se caracterizava pelos “[...] esforços revolucionários centralizados voltados para a ação” (HOBSBAWM, 1995, p. 376). No caso da primeira tradição, a “democrática”, estas organizações trabalhistas inclusive teriam sido agentes importantes a pressionar, por exemplo, por um direito ao voto mais amplo. O modelo soviético, entretanto, teria rompido com essa tradição mais democrática – sobretudo durante o período de Stalin – e teria ido inclusive além da tradição “jacobina”, uma vez que nessa, era em um grupo que se centralizavam as ações, enquanto na URSS esta centralização acabava se fundindo a um “culto de personalidade”. Três teriam sido os motivos de tal desdobramento: o primeiro é a própria tradição do Partido Bolchevique, mais próxima à tradição jacobina que à democrática; em segundo lugar, a evolução desses bolcheviques foi moldada pelas urgências, pelas crises que se apresentavam após a revolução; em terceiro lugar, por fim, as próprias características de Stalin teriam sido determinantes para a tomada deste caminho (HOBSBAWM, 1995).

51 No caso chinês, em específico, há até quem defenda que não era de previsto pelos soviéticos, e nem era tanto de seu interesse, que a Revolução sucedesse: “[...] o Estado soviético não viu com bons olhos a vitória da revolução na China. Na verdade, quando os EEUU e a URSS tentaram estabelecer nas conferências de Yalta e Postdam um condomínio internacional sobre o mundo, ficara estabelecido que se instalaria na China uma república democrática burguesa, prevendo-se, naturalmente, a legalização do PCC [Partido Comunista da China] e sua participação num governo de união nacional. [...] A URSS se veria obrigada ao relacionamento com os comunistas chineses que escapavam ao seu controle e não lhe inspiravam confiança” (REIS FILHO, 1982, p. 12-13).

houvesse apoio soviético, os próprios movimentos pró comunismo nesses países teria sido o preponderante para o sucesso. E mesmo nos países onde o comunismo foi imposto a força, ele geralmente teve uma boa parcela de legitimidade inicialmente (HOBBSAWM, 1995). O fato é que o comunismo realmente passou a ser vendido como um modelo de sucesso⁵², uma alternativa atrativa àqueles países que se encontravam no subdesenvolvimento. A história soviética passou a servir de inspiração.

Havia uma séria confiança, entre os soviéticos e aqueles que adotaram uma economia “de comando”, de uma forma geral, de que o comunismo estava destinado a superar o capitalismo, de que este era o modelo econômico do futuro. Contudo, ao passar do tempo, a expectativa de que o modelo soviético mantivesse suas altas taxas de crescimento foi frustrada, e os problemas com o modelo planejado começaram a aparecer. Dobb aponta alguns dos motivos que explicam porque aquele modelo que havia sido tão bem-sucedido até então passou, a partir dos anos 1950, a enfrentar crescentes problemas.

Em primeiro lugar, houve um aumento no grau de centralização e na complexidade da economia. Uma das características da economia planejada é que muitos dos artigos produzidos são sujeitos a cálculos que equilibram as quantidades de insumo necessárias para determinada quantidade de produtos – este método será melhor detalhado em breve. Entretanto, inicialmente, não eram tantos os produtos que estavam sujeitos a tal mecanismo. Havia menos categorias com as quais os planejadores deveriam trabalhar. Na década de 1930, algumas centenas de produtos estavam sujeitos ao método de equilíbrio de insumos e produtos operado pela *Gosplan* (Comitê Estatal de Planejamento). Na década de 1950, o número tinha subido para aproximadamente 2000. O sistema de alocação centralizada de recursos como um todo, passou a tratar de mais de dez mil produtos, e mais de cinco mil passaram a ser listados nos planos anuais, com suas metas e índices. Este aumento na quantidade de itens teria feito com que o planejamento passasse a apresentar mais falhas (DOBB, 1970).

Outro aspecto apontado por Dobb é que, após os anos 1950, os objetivos do planejamento deixaram de dar a mesma prioridade ao crescimento de antes. Antes disso, com o objetivo de crescimento, explicitamente se priorizavam alguns setores. Havia tolerância, quando faltavam alguns produtos, porque se tinha a consciência de que determinados setores deveriam se desenvolver primeiro. No caso, os setores priorizados nas primeiras etapas

52 Nesse ponto, Wallerstein (2004) defende que há uma semelhança em relação aos modelos liberais de desenvolvimento propostos pelos capitalistas. Assim como os liberais supunham haver um caminho – o do livre mercado -, fora do qual não havia alternativa para o desenvolvimento, aqueles que defendiam a economia planejada passavam a defender de forma análoga que não havia alternativa fora deste método para os países subdesenvolvidos – e era o que de certa forma Lange fazia, ao dizer que o “modelo capitalista” convertido em imperialismo não possibilitava mais o desenvolvimento.

geralmente são aqueles que produzem bens de capital, pois estes são necessários para que a produtividade da economia cresça de forma acelerada⁵³. A partir dos anos 1950, entretanto, a escassez dos bens de consumo foi deixando de ser tolerada. Já não se via mais como suficiente bens de consumo disponíveis a cada um a nível de subsistência. Mas deixar de ter umas poucas indústrias como prioritárias, nos planos, fez com que a planificação se tornasse mais complexa. Além do mais, a produção de bens de consumo, mesmo em uma economia socialista, está mais diretamente sujeita às repostas dos consumidores, diferente do caso das indústrias de bens de capital (DOBB, 1970) – muitas vezes propositalmente produzidas em excesso até então, pensando em sua utilidade futura.

Um último fator, por fim, e talvez o mais importante, é que a possibilidade de crescimento “extensivo” havia se esgotado. Muito do crescimento inicial da URSS se deu a partir da criação de novas indústrias, o que era possível devido ao grande número de pessoas sem trabalho que havia inicialmente. Já na década de 1950, este excedente populacional não existia mais. Era necessário a partir de então realmente aumentar a produtividade do trabalho. Nesta tarefa, entretanto, o planejamento acabou não sendo tão bem-sucedido (DOBB, 1970) Algo que pode parecer paradoxal, visto que desde o início havia a preocupação em desenvolver um setor de bens de capital declaradamente visando aumentar a produtividade do trabalho⁵⁴.

Eis um breve resumo da história do planejamento econômico. Esta discussão foi feita aqui, com objetivo de introduzir o planejamento de forma contextualizada, e não apenas

53 Nas palavras de Lange (1989, p. 14): “Trata-se da escolha dos tipos de investimento que aumentem o mais rápido possível a força produtiva da economia. Isso implica uma concentração do investimento em campos que aumentem a capacidade de produção adicional; isso significa o desenvolvimento das indústrias que produzem meios de produção. É só pelo desenvolvimento das indústrias que produzem meios de produção que a capacidade produtiva da economia pode ser elevada”.

54 Mais paradoxal ainda quando se considera que na realidade, os bens de capital em dado momento começaram a escassear. Além da falta de trabalhadores mencionada por Dobb, Menshikov, em um diálogo com J. K. Galbraith aponta também para esta falta de bens de capital: “Nós sempre tivemos um déficit de bens de capital na União Soviética. A proporção do produto nacional bruto usada para investimentos de capital nas décadas de 1950 e 1960 foi bastante elevada [...] – chegando a trinta e cinco por cento [...]. Assim foi possível prosseguir com a construção de um grande número de empreendimentos industriais em todo o país. [...] a partir da época de Krushchev, os salários reais começaram a aumentar. Houve um esforço deliberado e consciente de aumentar os pagamentos sociais, os salários dos trabalhadores mais pobres. E as rendas reais aumentaram. Mas por terem aumentado rapidamente, diminuiu a proporção do produto nacional bruto que podia ser usada para investimentos de capital. [...] A parcela de consumo aumentou e a parcela de investimentos de capital diminuiu, provocando um déficit ainda maior de bens de capital. [...] Como já observamos, a União Soviética montou o seu poderio industrial nas décadas de 1930, 1940 e 1950. Em 1980, grande parte do parque industrial instalado já precisava ser reconstruído; mesmo os equipamentos instalados em 1950 e 1960 estavam chegando ao fim de sua vida útil. Nas os bens de capital e os fundos disponíveis para investimentos eram simplesmente insuficientes para cobrir estes gastos adicionais. De modo que, embora novas fábricas estivessem sendo construídas, foi um problema sério manter a capacidade produtiva existente – para não falar na sua ampliação” (GALBRAITH; MENSNIKOV, 1988, p. 22-23).

através dos modelos geralmente abstratos que o procuram descrever⁵⁵. A partir dessa introdução, pode-se perceber também que as próprias características do sistema planificado contribuíram para sua queda⁵⁶. São essas características, além dos principais problemas detectados com esse modelo que se pretende abordar neste capítulo. Uma vez que o objetivo geral desta pesquisa é estudar a transição de uma economia planificada para uma de mercado, é necessário entender o que se entende por uma economia planificada, o que é comum às economias que assim se definiram, em que isso é diferente das características de uma economia de mercado e porque foi necessária a transição para outro tipo de economia – em outras palavras, porque este modelo entrou em crise.

Na primeira seção deste capítulo, portanto, serão abordadas as características gerais de uma economia planificada de moldes soviéticos: os mecanismos de formação de preços, a alocação de insumos de acordo com os objetivos de produção (mecanismos de ajuste insumo-produto) e a questão dos desdobramentos “microeconômicos” de um planejamento central (a necessidade de descentralização, e as dificuldades concernentes às avaliações de desempenho).

Todas estas questões abordarão o planejamento de um modo geral, que é baseado principalmente no modelo soviético. A maioria das questões, portanto, apesar de geralmente serem comuns às economias planejadas, são discutidas de acordo com os parâmetros da economia soviética. O objetivo aqui, entretanto, é descrever o planejamento na economia chinesa, mais especificamente. Embora o modelo soviético tenha tido grande influência sobre o chinês, este último tem suas peculiaridades. Estas serão tratadas na segunda seção deste capítulo.

Antes de partirmos a tais descrições, entretanto, é importante deixarmos claro que tratar de economia planificada não é tratar de qualquer planejamento, e sim de um tipo

55 Albuquerque (2008) identifica quatro rodadas de debate entre autores favoráveis e críticos à economia planificada – e defensores da economia de mercado. A primeira, que contou com autores como Lange, Mises e Hayek, focou na discussão sobre a possibilidade de cálculo econômico em uma economia planificada. Na segunda rodada, que ocorreu durante os anos da NEP, discutia-se qual deveria ser o papel de planejamento e mercado na industrialização de um país ainda camponês, como a Rússia. Foi um debate que ocorreu mais dentro do próprio campo socialista, tendo Preobrazhensky e Bukarin como os principais envolvidos. A terceira rodada se deu no momento em que se discutiam as reformas na URSS, a abertura econômica e política – *glasnost* e *perestroika* -, em que se volta a discutir a possibilidade ou não de criar um modelo que não seja nem de mercado nem burocrático, de planejamento; se há ou não a possibilidade de unir planejamento, mercado e democracia. A quarta rodada, por fim, se daria a partir dos anos 1990, um momento já marcado pelas políticas neoliberais, em que questionar o mercado era improvável. Desta forma, a discussão passa a ser mais *como* o mercado pode ser adequado ao socialismo – como pode surgir um “socialismo de mercado”. Não é o objetivo, entretanto, neste capítulo, expor com detalhes cada uma destas rodadas de discussão.

56 Não obstante, a decadência dos modelos planificados não pode ser entendida apenas a partir disso. É necessário também considerar o contexto global a partir dos anos 1970, que teve grande influência. Este contexto será abordado mais detalhadamente no capítulo 4.

específico de planejamento. Qualquer governo, mesmo em uma economia de mercado, precisa de algum planejamento. Alguns autores como Hayek, inclusive consideram que pode haver algum planejamento quanto à distribuição. O que caracteriza uma economia planificada, entretanto, consiste em que a alocação dos recursos é feita majoritariamente por um órgão central (o que implica também a abolição ou restrição da propriedade privada), diferente do que ocorre em uma economia de mercado, em que o mercado e a concorrência – ao menos em tese – cuidam da alocação de recursos. Nesse sentido, é não apenas uma economia planificada, mas uma economia de comando – as principais ordens emanam de um órgão central.

2. 1. Características gerais de uma economia planificada

2.1.1. A formação de preços.

Em uma economia de mercado, como visto, os preços são formados pela “barganha”, que se traduz em um equilíbrio entre oferta e procura. Em tese, esta barganha faria com que os preços fossem sempre racionais. Esta assumpção, entretanto, está ligada com a lei do valor por trás de cada teoria sobre a formação de preço. Como boa parte dos economistas passou a adotar a teoria dos valores marginais decrescentes, era natural de se esperar que os preços de mercado fossem encarados como a expressão verdadeira do valor das mercadorias.

Os autores marxistas, contudo, partem de outra teoria do valor, como visto no capítulo anterior, que aceita mais possibilidades de distorção na relação entre valor e preços, o que afetou também na forma como foram calculados os preços nas economias socialistas planificadas. É discutível o quanto de distorção ocorreu entre os escritos de Marx e tal proposta de uma economia planificada, mas parece ser evidente que a influência existiu.

Autores marxistas, como Dobb (1970) tinham críticas em relação a afirmação de que os preços em uma economia de mercado eram racionais. O mercado ofereceria, de fato, uma tendência ao equilíbrio, de forma que os preços costumam oscilar sempre entre determinada escala. Raramente, contudo, estaria naquele ponto de equilíbrio:

Este tipo de ‘equilíbrio dinâmico’, como os economistas o chamam, pode ser difícil (como veremos) para qualquer órgão planejador, usando sofisticados métodos de análise insumo-produto e computação, alcançar perfeitamente. Mas é algo que o mecanismo automático de mercado é peculiarmente inadequado, e em muitos tipos de situação tal balanço se torna impossível. Na medida em que as medidas de preço refletem deficiências ou o reverso e produtores individuais reagem apropriadamente às mudanças de preço, haverá uma tendência em direção ao equilíbrio entre os setores constituintes ou partes do sistema; mudanças de preço agindo como uma espécie de

aparato sinalizador da relação oferta-demanda. Mas, primeiramente, podem haver sérios atrasos no ajuste dos preços entre si mesmos e da produção para os preços. Segundamente, a natureza da reação dos produtores dependerá de suas expectativas ou suposições sobre o que irá acontecer a seguir (por exemplo, se os preços seguirão aumentando, ou tendo subido, estagnarão ou cairão para algum nível precedente). Terceiramente, suas reações dependerão de como cada produtor supõe que os *outros* produtores irão reagir. Firmas individuais não terão conhecimento (ao menos na maioria dos casos) do que outras firmas provavelmente farão ou do quadro mais amplo: elas terão apenas seus próprios ‘palpites’ para seguir, fortemente influenciado pelos boatos e fofoca atuais e pelo humor predominante nos negócios. Em particular, quando o preço de algo começa a aumentar (por exemplo diante do aumento da demanda ou escassez), uma reação comum em geral é aumentar a quantidade de ações da coisa em questão (e o contrário quando o preço cai). Haverá então *sobre-resposta* à sinalização o resultado será altamente desestabilizador, e não o contrário e movimentos disruptivos e cumulativos de expansão ou contração tenderão a se desenvolver⁵⁷ (DOBB, 1970, p. 11; tradução nossa).

Seria apenas pelo planejamento, e não pelo mercado, portanto, que seria possível alcançar aquele equilíbrio.

De fato, os preços em uma economia de mercado estão sempre oscilando, e não existe um equilíbrio perfeito. Além do mais, é utópico acreditar, como Mises⁵⁸, em uma tentativa de justificar a harmonia de classes, que são os consumidores que decidem os preços, e os produtores estão simplesmente servindo aos consumidores. Mas parece inegável que, em uma economia de mercado, a produção tem mais informações vinda dos consumidores para

57 Traduzido do inglês: “*This kind of ‘dynamic equilibrium’, as economists term it, may be difficult (as we shall see) for any planning body, using sophisticated methods of input-output analysis and of computation, to achieve at all perfectly. but it is something which an automatic market-mechanism is peculiarly ill-fitted to achieve, and in many types of situation such a balance becomes impossible. In so far as price-changes reflect deficiencies or the reverse and individual producers react appropriately to price-changes, there will be a tendency towards balance between constituent sectors or parts of the system; price-changes acting as a kind of signaling-apparatus of supply-demand relationships. But, firstly, there may be serious time-lags in adjustment alike of prices themselves and of production to prices. Secondly, the nature of producers’ reactions will depend on their expectations or guesses as to what is going to happen next (e. g. whether prices will go on rising, or having risen will now stay put or revert to some previous level). Thirdly, their reactions will on how each producer guesses that other producers will react. Individual firms will have no knowledge (in most cases at least) of what other firms are likely to do or of the larger picture: they will have only their own ‘hunches’ to go upon, strongly influenced perhaps by current rumour and gossip and the prevailing business mood. In particular, when the price of something starts rising (e. g. in face of increased demand or shortage), a common reaction all-round is to increase the holding of stocks of the thing in question (and conversely when price falls). There will thus be over-response to the signalling; the result will be highly destabilizing, not the reverse; and disruptive cumulative movements of expansion or of contraction will tend to develop*” (DOBB, 1970, p. 11).

58 Para Mises, com o capitalismo – e ele associa o capitalismo ao período pós-Revolução Industrial – seria inútil distinguir os produtores dos consumidores. As grandes empresas seriam aquelas que produzem para as massas. E as massas seriam compostas dos trabalhadores dessas fábricas. Portanto, empregado e consumidor são os mesmos, e “se o cliente tem sempre razão”, então os empregados também sempre têm razão, e por isso não haveria de fato conflito de classes. Seriam os consumidores, para Mises, quem ditaria os rumos do mercado: “Os que pensam que a grande empresa detém um enorme poder também se equivocam, uma vez que a empresa de grande porte é inteiramente dependente da preferência dos que lhes compram os produtos. [...] O desenvolvimento do capitalismo consiste em que cada homem tem o direito de servir melhor e/ou mais barato o seu cliente” (MISES, 2009, p.15-16).

planejar a produção; e que em uma economia planificada, a vontade dos consumidores é subestimada.

Na realidade, não é que não exista um preço nominal que sirva de intermédio entre o consumidor e o produtor. Em primeiro lugar, porque em todas as economias planificadas existem também os mercados⁵⁹. Em segundo, que há sim um preço de varejo, nominal. Mas ele não é o único, e se comporta diferentemente dos preços em uma economia de mercado.

Não se pode dizer que em todas as economias planificadas, e durante todo o tempo, os preços tiveram exatamente a mesma função, de um modo geral, entretanto, uma diferença fundamental no papel dos preços nos dois sistemas é que, no sistema planificado, nas transações entre as empresas, “Os preços dos bens e serviços não tinham função alocativa mas eram úteis apenas para permitir um acompanhamento contábil” (COELHO, 1997, p. 214).

No modelo “stalinista”, eram o partido e os planejadores que decidiam o que, quanto e como deveria ser produzido. Os preços, desta forma, seriam úteis, em tese, para que os órgãos supervisores pudessem avaliar a eficiência dos gestores das empresas, e das próprias empresas (NOVE, 1987). O que significa os preços não terem função alocativa? Isso pode ser melhor compreendido através do exemplo dado por Nove (1987, p. 174; tradução nossa)⁶⁰:

O modelo implícito era o seguinte: o centro decide o que deve ser feito e como fazer, e preços e lucratividade não têm papel ativo em nenhum nível da alocação de recursos. Nem afetam as rendas dos trabalhadores, nem dos gerentes; então, se o preço do carvão estivesse muito abaixo do custo, ou acima dele, não fazia nenhuma diferença para alguém ocupado com a mineração, cujas rendas eram determinadas por escalas salariais e cujos bônus se relacionavam às normas e planos de produção, e de forma alguma à contabilidade de lucros e perdas. Tampouco as mudanças no preço do carvão afetavam o uso de carvão por empresas industriais, visto que o carvão é alocado a elas administrativamente e elas não estão livres para mudar para algum outro combustível. Mas o fato de que as transferências para e de outras empresas estatais tomava a forma nominal de *vendas* era útil: contabilidade “*khozraschet*” significava que alguém podia calcular os custos

59 Dobb (1970, p. 9) afirma que em toda economia planificada existem mercados, em graus variáveis de economia para economia. A diferença, supostamente, é que tal mecanismo não funciona de forma autônoma, mas apenas complementa os planos, lhe dando mais “olhos” e “ouvidos”.

60 Traduzido do inglês: “*The implied model was as follows: the center decides what is to be done and how to do it, and prices and profitability do not play an active role at any level in the allocation of resources. Nor do they affect the incomes of either workers or management; thus, if the price of coal was below cost, or above it, it made no difference to anyone concerned with mining, whose incomes were determined by wage and salary scales and whose bonuses related to norms and output plans, and not at all to the profit-and-loss account. Nor do changes in the price of coal affect the use of coal by industrial enterprises, since coal is allocated to them administratively and they are not free to change to some other fuel. But the fact that transfer to and from other state enterprises took the nominal form of sales was useful: khozraschet accounting meant that one could calculate costs and therefore reward economy and identify waste in the fulfillment of the obligatory plans*” (NOVE; 1987, p. 174).

e então recompensar a economia e identificar o desperdício no cumprimento dos planos obrigatórios.⁶¹

Até por causa desta função de avaliação que os preços tinham, eles eram estáveis, diferente do que ocorre em uma economia de mercado em que eles estão constantemente mudando. Se os preços fossem flexíveis, a tarefa de usá-los para avaliar desempenho seria muito mais complexo. No caso dos preços “de atacado”, o tempo para realizar cálculos é relativamente pequeno – o que ficará mais claro ao explicar as matrizes de insumo-produto. Já nos de varejo, há ainda um motivo político para que isto ocorra. Manter os preços estáveis e mais baixos do que seria natural esperar em uma economia de mercado causa nos consumidores a sensação de que seus salários são mais valiosos – ainda que na prática, muitas vezes não se conseguisse encontrar os produtos nos mercados, ou apenas fosse possível encontrá-los nos mercados paralelos, não oficiais, a preços bem maiores (NOVE, 1987).

Tinha-se a ideia de que os preços deveriam ser racionais. Preços racionais seriam aqueles que estão de acordo com o valor. O problema, então, é definir o que é valor. Obviamente, não se aceitava a explicação marginalista, e a teoria do valor que serviria para a formulação dos preços teria que estar de alguma forma ligada à teoria do valor de Marx – o que não significa que na prática tenha sido assim. A forma que se chegou, por fim, era a de que os preços (no atacado) deveriam equivaler aos custos, incluindo uma taxa de depreciação, acrescidos de taxa (margem de lucros) variável, geralmente de entre 3 e 5%. Isto, imaginava-se, seria tanto o valor quanto o preço justo para cada uma das mercadorias. Na prática, entretanto, havia muita disparidade. Os preços, como dito, raramente mudavam. Os custos, entretanto, mudavam. Resulta disso que aquela fórmula que deveria servir para calcular os preços na prática não era utilizada. Preços frequentemente eram manipulados para encorajar (ou desencorajar) a utilização de algum recurso por razões políticas (NOVE, 1987).

Havia ainda, nesta composição de preços, um imposto sobre circulação⁶². Este imposto, entretanto, passou a sofrer muitas críticas, porque eles incidiriam principalmente em bens de consumo que, como resultado, seriam vendidos acima do seu valor, o que distorceria a medida das proporções da economia nacional. Como resultado dessas críticas, um novo modelo de preços formados por “custo acrescido” foi proposto. Inspirado no livro III de *O*

61 *Khozraschet* é uma abreviação em russo que significa algo como “contabilidade econômica”, que poderia ser chamado também de “contabilidade de lucros e perdas”. O que caracterizaria o *khozraschet* é a realização de certas tarefas determinadas pelo Estado com a maior economia de recursos possível, a cobertura dos gastos em dinheiro das empresas por suas próprias receitas em dinheiro, e pela garantia de lucratividade das empresas (NOVE, 1987, p. 14).

62 Apesar desse imposto, uma característica importante das economias planejadas é que a fonte de receitas do governo é predominantemente o lucro das empresas, enquanto numa economia de mercado, os impostos são a principal fonte de arrecadação.

Capital: os preços deveriam ser os custos acrescidos de uma porcentagem sobre o capital (NOVE, 1987)

O problema é que qualquer formação de preço através de um método de “custo acrescido” acaba por não refletir nem utilidade nem escassez, o que torna estes preços inúteis para qualquer propósito de alocação de recursos, ou para escolher entre produtos e métodos de produção diferentes. Se, por acaso, dois objetos tenham exatamente o mesmo custo de produção, eles terão o mesmo preço. Mas eles dificilmente terão de fato utilidade social equivalente. Esta formação de preço exclui completamente o consumidor da equação (ainda que indiretamente tenha algum mínimo de influência, como se verá). Quanto à escassez, estes preços somente seriam um indicador fiel se houvesse equilíbrio perfeito, o que não ocorre (NOVE, 1987).

As consequências de os preços não refletirem nenhuma das duas coisas seriam as seguintes: os insumos escassos terão de ser racionados, e terão de ser elencados setores prioritários para o uso desses recursos, que deverão então ser alocados administrativamente; começará a haver falta de alguns produtos, e seria mais difícil responder a esta falta de produtos, visto que os preços não indicarão automaticamente escassez; por fim, caso não se consiga dar resposta à falta de produtos, e caso os preços fiquem muito abaixo do equilíbrio entre oferta e demanda por um longo tempo, tendem a aparecer os mercados cinza e negro, ou então, o acesso a itens escassos pode passar a ser regulado de acordo com hierarquia e privilégios (NOVE, 1987).⁶³

O grande problema – sobretudo daquele primeiro modelo stalinista, mas que persistiu em algum grau mesmo com as reformas posteriores – é que, apesar de em teoria os preços não terem função alocativa, na prática eles acabavam sim tendo: os planejadores utilizavam os preços como parâmetro para escolher entre alternativas, o que significa um papel de alocação. Além disso, os custos das empresas, assim como sua produção total, nesse momento inicial, eram computados em rublos. Ou seja, os preços afetavam as magnitudes e, conseqüentemente, os indicadores de sucesso ao cumprir os planos.

63 Muito antes de Nove, Lange (1949) apresentava uma outra característica da economia planificada que pode estar de alguma forma ligada a estes fenômenos. Para Lange, a economia da maioria dos países do Leste Europeu – como também a soviética –, que tinham uma política de pleno emprego, fizeram altos investimentos visando a reconstrução após o término da Segunda Guerra Mundial. Além disso, como visto, as altas taxas de investimento são características das economias planificadas. Isto, entretanto, causava pressão inflacionária. A forma de lidar com essa pressão inflacionária, entretanto, não era aumentar os preços, e sim estabelecer racionamento ou então usar outros recursos monetários. Conseqüentemente, as economias planificadas tinham uma constante pressão de excesso de demanda. Ou seja, todas as metas de produção são determinadas pelas limitações de oferta, e não de demanda. (LANGE, 1949).

Ainda, deve-se observar que, apesar de os preços por vezes servirem ao alto escalão das empresas em suas decisões, apesar de eles influenciarem nos indicadores de sucesso, em última instância, não são os gerentes e os diretores que decidem o que fazer. Estes só podem cumprir os planos que são ordenados pelo centro – e está implícito, ainda que não seja real, que o centro sabe de que os cidadãos precisam. Os planos devem ser cumpridos, independente dos efeitos que isso tenha nos lucros (NOVE, 1987).

No modelo soviético, portanto, os preços tem papel bastante passivo. Mas vale fazer a ressalva de que em alguns outros países de economia planificada – como era o caso da Iugoslávia e da Hungria, os preços tinham um papel mais ativo. Nestes casos, os preços explicitamente serviam como indicador, influenciando o comportamento das empresas, que visavam o lucro (NOVE, 1987).

O que foi dito até agora, diz respeito sobretudo aos preços “de atacado”, ou seja, os preços de fábrica. A situação muda um pouco no que se refere aos preços de varejo. Os cidadãos, os trabalhadores soviéticos, eram pagos em dinheiro. Este dinheiro, era gasto nas lojas estatais. Nestas lojas, o consumidor poderia escolher livremente qualquer produto – desde que ele estivesse disponível. Mas nesse caso, os preços têm papel ativo. Como ocorre no problema da dupla-causação dos preços citada ao expor a teoria do valor marginalista, aqui, o preço influencia as escolhas desses cidadãos. Mas diferente do que ocorre na economia de mercado descrita pelos marginalistas, aqui, as escolhas dos cidadãos não necessariamente afetam os preços. Elas afetam apenas indiretamente os planos de produção (NOVE, 1987).

Os preços industriais, como visto, são estabelecidos a partir de um modelo de “custo acrescido” (de uma margem x de lucros, ou de uma porcentagem do capital). Os preços de varejo, entretanto, eram formados de outra forma. Ao preço pago pelo custo de fábrica (custos + margem de lucros), adicionava-se um valor para o custo de “manuseio” mais um imposto sobre volume de negócios (*turnover tax*). Este imposto, que incidia principalmente (mas não apenas) sobre bens e serviços de consumo, variava de produto para produto. Sendo assim, mesmo supondo-se que dois itens, A e B, tenham o mesmo custo de produção e a mesma margem de lucro – ou seja, que A e B tenham preços de fábrica idênticos – e também a mesma “taxa de manuseio”, o preço de varejo só seria igual se também o imposto sobre volume de negócios fosse o mesmo.

É neste ponto que, em teoria, a escassez e as preferências dos consumidores seriam refletidas nos preços. Em tese, este imposto serviria como uma barreira entre oferta e demanda, fazendo com que os preços de consumo se equilibrassem. Mesmo que funcionasse

como na teoria, todavia, a intensidade da demanda só afetaria os preços de varejo, e não como sinalização sobre a demanda para os gestores das empresas se basearem para seus planos de produção. Ainda assim, considerando-se que os poderes de planejamento dos gestores são muito limitados, e que são os planejadores (do centro, pertencentes a órgãos superiores) que realmente decidem o que deve ou não ser produzido, estes planejadores poderiam muito bem basear suas ordens na informação recebida por esse “mercado” (NOVE, 1987).

Mas não é assim que ocorria. O governo tinha de pagar os trabalhadores que estavam empregados nos ramos que geravam receita – na indústria, nas lojas estatais. Mas também deveria manter muitos trabalhadores que estariam empregados naqueles ramos “improdutivos”, no sentido de que não geram receitas, diretamente. Por exemplo, o Estado tinha de manter um grande exército, um grande número de funcionários necessários à planificação e as demais atividades da burocracia estatal, serviços públicos gratuitos oferecidos, além de claro, ser necessário ter um excedente direcionado para mais investimentos. As formas de receita destes estados eram sobretudo as margens de lucro das empresas – e estas empresas praticamente não retinham seus lucros, o que muitos apontam como uma causa de desincentivo à melhoria de performance – e a imposto sobre volume de negócios, que incidia principalmente (mas não apenas) sobre os bens de consumo. Ou seja, além de ser um instrumento para equilibrar oferta e demanda, este imposto era também uma importante fonte de renda. E estas duas funções poderiam estar por vezes em conflito entre si. Quando isso ocorria, o que era bem frequente, o interesse do Ministério de Finanças era puramente na questão da receita.

O resultado é que, ao mesmo tempo em que alguns bens, como têxteis e roupas de *design* pouco atrativo permanecem sem ser vendidos nas prateleiras, para outros bens, há escassez. E ainda assim, os preços frequentemente permanecem os mesmos, mesmo sendo óbvio que eles estão longe de indicar um equilíbrio entre a oferta e a demanda. É a esse fenômeno que se refere o termo “irracionalidade” dos preços. Quanto a explicação do porquê de não haver reação à tal irracionalidade, Nove (1987) propõe mais duas hipóteses: 1) aumentar os preços pode ter sérias consequências políticas, como demonstraria uma tentativa de aumentar os preços da carne em 1962, que teve muito tumulto e comoção como consequência; 2) a escassez é muitas vezes preferível ao aumento dos preços dos produtos, seja por uma questão de justiça social (os bens iriam para aqueles que estiverem na fila, ao invés dos que tiverem mais dinheiro – embora se saiba que muitas vezes os privilégios acabavam também influenciando), seja por que cria a ilusão de que se pode comprar mais com determinado salário.

O apontamento desses problemas com uma economia planificada não significa que, por oposição, tudo funcione perfeitamente em uma economia de mercado. Como diz o próprio Nove (1987, p. 199; tradução nossa)⁶⁴ ao fazer esta crítica à economia planificada,

É, finalmente, necessário reafirmar dois pontos. O primeiro [...] é que os preços nunca e em nenhum lugar são um guia inteiramente confiável para o futuro, e que conseqüentemente ninguém pode confiar nos sinais dos preços apenas, mesmo que seu significado seja evidentemente grande. Segundo, as distorções de preços de vários tipos, decorrentes do monopólio ou intervenção governamental, existem em graus variados em todas as economias. Não se deve comparar as verdadeiras irracionalidades soviéticas, por mais sérias que sejam, com um modelo teórico de livre-mercado.

Uma economia pura de livre-mercado, afinal, como alguns autores propõem, não existe na vida real.

2.1.2. Métodos de equilíbrio entre insumos e produtos.

Os preços desempenham papel bastante limitado numa economia planificada. Quanto às produções, é muito mais importante saber as quantidades que devem ser produzidas de cada coisa. Visto que para cada bem de consumo – ou mesmo para que se produza um bem de capital – são necessários muitos insumos, um aumento na produção de cada um destes produtos da ponta de uma cadeia produtiva requer que haja um aumento proporcional na produção dos insumos necessários. Para isso, é necessário fazer cálculos, utilizar mecanismos que permitam identificar estas necessidades de produção.

Uma economia planificada está – ou em tese deveria estar – sempre procurando buscar um equilíbrio. Para isso, a economia planificada se apropriou dos princípios da contabilidade que haviam se desenvolvido nas empresas capitalistas. Os métodos de balanço passaram a ser aplicados a toda a economia nacional – que passou, como indicado em uma metáfora de Nove (1987) a ser tratada como uma gigantesca corporação. Eram dois os tipos de balanço que se buscava: o físico e o financeiro:

Os balanços foram calculados em termos físicos, como a produção de carvão, de energia elétrica, das reservas existentes da mão-de-obra, e assim por diante; estes balanços foram organizados num plano de “fluxo de

⁶⁴ Traduzido do inglês, “*It is, finally, necessary to restate two points. The first, as already stressed in Chapter 6, is that prices are never and nowhere a fully reliable guide to the future, and that consequently no one can rely on price signals alone, even though their significance is evidently great. Second, price distortions of various kinds, arising out of monopoly or government intervention, exist in varying degrees in all economies. One must not compare real Soviet irrationalities, serious though they are, with a theoretical free-market model*” (NOVE, 1987, p. 199).

produtos” para a economia nacional, que mais tarde formou a base da análise de insumo-produto. A contabilidade nacional tem que considerar não apenas a composição da produção, mas também os recursos financeiros. Por essa razão, começamos a elaborar os balanços da renda e do dispêndio da população, a fim de assegurar o equilíbrio financeiro da economia nacional. Finalmente, estes dois tipos de balanço, o físico e o financeiro, são agregados de forma a se obter um balanço geral para a economia nacional. Este descreve, na forma de tabelas, as fontes da renda nacional, sua distribuição, e todas as redistribuições secundárias que resultam das operações do mecanismo financeiro (LANGE, 1981, p. 95-96).

Isto já deve ter ficado claro ao tratar dos preços, quando foi descrito que os preços não tinham um papel diretamente alocativo, ao menos em teoria, e que esta alocação era feita já considerando o balanço material, tendo os preços mais a função de ajudar na contabilidade. Um problema, no entanto, com este modelo de alocação, talvez não tenha ficado tão claro na descrição feita sobre os preços.

Para fins analíticos, é sempre necessário agregar produtos em categorias. E tal agregação, como as subcategorias, afetarão a forma como os recursos são alocados. Quanto mais detalhados, mais fácil identificar exatamente qual produto é necessário. Entretanto, um nível muito detalhado de agregação pode fazer com que o cálculo se torne demasiadamente complexo, impossível – afinal, trata-se de toda uma economia.

Que se ordene, por exemplo, que devem ser produzidos 2000 pares de calçados, é uma coisa, menos específica que uma ordem de que se produzam 1000 pares de sandálias e 1000 pares de sapato. Outra coisa é que se ordene que se façam 300 pares de sapato grandes, 400 pares de sapato médios e 200 pares de sapato pequenos. Outra ainda é que se façam 100 pares de sapato grandes pretos, 100 grandes brancos, 100 grandes e marrons, e assim por diante. Quanto mais detalhes mais categorias e subcategorias devem ser criadas, e mais complexo se torna o cálculo, e a dificuldade também se mostra na hora de precificar os produtos. Considerando os possíveis níveis de desagregação, outros fatores influenciam para que haja desperdício, e serão tratados na subseção seguinte.

As decisões de investimentos e, conseqüentemente, a configuração das matrizes de insumo-produto, da alocação de recursos – não consideram apenas o preço. Como visto, na realidade, o preço e, principalmente, os consumidores, influenciam pouco. Mas então quais são os outros fatores que influenciam na alocação de recursos? Como são definidas as prioridades? Em parte, as decisões são influenciadas pela pressão de grupos de interesse

diversos: ministérios, repúblicas, *oblasti*⁶⁵. Tais disputas políticas internas por recursos não podem ser subestimadas.

E então os coeficientes de insumo-produto, como era de se esperar, deveriam também cumprir essa função. A maioria dos encarregados de fornecer os dados para estes cálculos estão sobrecarregados. A tendência é que os cálculos se baseiem nos dados passados, apenas com algum acréscimo – pois espera-se que haja crescimento. Isso torna o sistema rígido. É pouco provável que haja mudanças, mesmo com frequentes desequilíbrios (NOVE, 1987).

Alguns exemplos ajudariam a ilustrar essa rigidez. O primeiro se refere aos combustíveis utilizados. Na época de Stalin, o combustível predominante era o carvão, enquanto o gás natural era quase completamente negligenciado. Em outros lugares do mundo, como os EUA, o padrão energético já tinha se modificado, e o carvão já vinha sendo substituído a tempos. Além disso, a URSS tinha muitas potencialidades na exploração do gás natural e petróleo. Mas foi necessária a intervenção direta de Khrushchev, após muito tempo, para que o padrão energético pudesse mudar:

Em outras palavras, a rotina, os interesses pessoais e a metodologia do balanço material levaram a balança de combustíveis soviética a um padrão obsoleto até que a situação atraísse a atenção da mais alta autoridade política (NOVE, 1987, p. 168; tradução nossa)⁶⁶.

Não convém aqui citar todos os outros exemplos em que isso ocorria, mas a questão é que em muitos outros casos, os coeficientes insumo-produto acabavam, por usarem dados do passado, a um “conservadorismo” e rigidez do sistema.

2.1.3. Necessidade de agregação, indicadores de sucesso e incentivos.

Nove (1987) sintetiza os motivos para que aquela otimização prometida pelo balanço de insumos e produtos não ocorra na prática: o primeiro é que o fluxo de informações vindas “de baixo” – ou seja, a informação que flui das várias empresas, ministérios e órgãos em direção ao órgão central de planejamento – são frequentemente inadequadas. Em segundo lugar, a escala do que precisa ser feito pelos planejadores seria impossível. Todos os

65 Um *oblast* (no plural, *oblasti*) era uma subdivisão administrativa, uma região ou república da URSS, e é hoje uma administração territorial e administrativa em algumas repúblicas da antiga URSS (OBLAST, 2019).

66 Traduzido do inglês: “*In other words, routine, vested interest, plus material-balance methodology held the Soviet fuel balance to an obsolete pattern until the situation attracted the notice of the topmost political authority*” (NOVE, 1987, p. 168).

problemas estão relacionados a um destes dois fatores, ou a ambos. Nesta subseção, alguns deles serão tratados com mais detalhes.

O regime soviético era extremamente centralizado. Contudo, seria impossível que as agências centrais dessem conta de todo o planejamento e execução. Isso porque há mais de um tipo de planejamento. Os planejamentos de médio e longo prazo (de 5 anos e 15 anos, respectivamente), que são aqueles realizados pelas agências centrais de planejamento, são agregados e não são operacionais – ou o são apenas parcialmente (NOVE, 1987). Estes planos são, por natureza, planos de desenvolvimento, preocupados com a criação de capital, com o crescimento, a provisão futura de bens. Eles aparecem na forma de um plano de investimentos. As cestas de produtos não são detalhadas, nesse nível de planejamento. Por exemplo, estipula-se uma meta para a produção de aço. Mas não está especificado que tipo de aço (NOVE, 1987).

Para que estes planos se tornem operacionais, eles devem ser desagregados. São os planos de curta duração (anuais, semestrais, trimestrais) que devem garantir que as milhares de unidades produtivas através da economia produzam o que efetivamente é necessário, assim como que elas tenham os recursos necessários para isso.

Deve haver um maior grau de desagregação. Não é suficiente falar em maquinaria agrícola. Deve haver uma distinção entre diferentes tipos de colheitadeiras, arados, cultivadores, máquinas de ordenha, e assim por diante. Não apenas calçados, mas tênis, botas para trabalho, tamanhos grandes, tamanho infantil. Não uma miscelânea de componentes necessários para a fabricação de carros, mas precisamente os radiadores necessários para determinado carro em particular, e, claro, os meios para se fazer precisamente estes radiadores (NOVE, 1987, p. 19; tradução nossa)⁶⁷.

Para tornar ainda mais complexo este processo de planejamento, a lista de milhares de produtos é produzida por milhares de empresas, cada uma recebendo instruções sobre o que deve ser produzido. E na produção de um bem de consumo, por exemplo, ou mesmo de um bem intermediário, são necessários insumos que vêm de várias empresas diferentes. A maioria das empresas estatais, na realidade, produz para outras empresas estatais. Outro fator ainda que aumenta a complexidade é o temporal: não basta que sejam produzidos os insumos

⁶⁷ Traduzido do inglês: “*There must be a much greater degree of disaggregation. It is not enough to speak of farm machinery. There must be a distinction made between different kinds of combine-harvesters, harrows, ploughs, cultivators, milking machines, and so on. Not just footwear but tennis shoes, heavywork boots, large sizes, children's sizes. Not a miscellany of components required for making cars, but precisely the radiators needed for making particular cars, and, of course, the means of making precisely these radiators*” (NOVE, 1987, p. 19).

em quantidade necessária. Eles devem ser produzidos também no prazo adequado, caso contrário paralisam toda a cadeia de produção dos bens que necessitam desse insumo.

Dada tal complexidade, seria impossível, mesmo para a mais centralizada das economias planificadas, que tudo isso fosse realmente resolvido centralmente, por um “superplanejador”. Há toda uma divisão organizacional, entre ministérios, comitês, além das divisões territoriais (governos regionais que podem ter também seus órgãos). Tal divisão pode acarretar também em problemas de coordenação – determinada atividade pode estar sob supervisão de mais de um órgão, por exemplo; a divisão de tarefas entre as diversas organizações nem sempre é muito nítida –, mas é uma necessidade. São as várias divisões e subdivisões organizacionais, também os diretores das diversas empresas, que vão fornecer as informações necessárias para que as agências centrais possam elaborar os planos, formular a balança de insumos-produtos. Os vários ministérios também devem informar se as propostas do planejamento são factíveis ou não. E obviamente, tais ministérios – e outras divisões organizacionais – acabam tornando-se grupos de pressão, com interesses próprios. Um ministro, por exemplo, quer demonstrar que cumpriu os planos de forma excelente, o que pode lhe render prestígio dentro do partido – este tema será retomado em breve.

Quando ocorre esta desagregação, é possível que aqueles setores produtores de bens de consumo informem dados considerando as preferências do consumidor – e então, a economia poderia responder às demandas desses. De fato, realizavam-se estudos sobre o comportamento do consumidor. Entretanto, havia dois obstáculos que faziam com que estas demandas na prática não fossem muito levadas em conta. Em primeiro lugar, apesar de haver a comunicação para os órgãos centrais, quem de fato decide o que será produzido ou não é o centro. E as ordens podem não ser compatíveis com as demandas dos consumidores. Segundo, mesmo quando há liberdade de escolha por parte das empresas, como são necessários insumos produzidos por outras empresas estatais, é possível que estes não estejam disponíveis (NOVE, 1987).

A necessidade de desagregação resulta em uma centralização que é, ao mesmo tempo, pluralista. Como visto, os ministérios, empresas, e outros órgãos administrativos acabam comportando-se como grupos de interesse, às vezes disputando a prioridade, o que leva a conflitos mesmo sob um regime centralizado. Frequentemente, como resultado, estas divisões administrativas agem de forma quase autônoma, preocupada em cumprir os seus objetivos, sem se preocupar com as externalidades de suas ações para isso. Ou a suposta vantagem de um sistema centralizado, de que se tem a imagem do todo, acaba sumindo.

Se há um planejamento, certamente deve haver também um mecanismo de avaliação. Através desse, sabe-se se as diversas subunidades administrativas estão cumprindo seus planos. Surgem então dois problemas. Primeiramente, os objetivos expressos no plano por vezes são contraditórios (NOVE, 1987). Se por exemplo, uma empresa recebe uma ordem para reduzir o nível de poluição e outra para aumentar sua produção, ela pode se ver obrigada a escolher cumprir uma das duas, se o aumento de produção implicar também o aumento da emissão de poluentes. Um segundo problema, relacionado a isso, é que os indicadores de sucesso não conseguem dar conta de todas as externalidades. Eles se concentrarão em uma ou outra variável apenas.

Relacionado às dificuldades com os indicadores de sucesso, estão as dificuldades em definir como encorajar os gestores das diversas empresas, quais incentivos devem ser dados⁶⁸. Vale ressaltar que as ordens são dadas pelos planejadores. São eles quem elaboram as metas, as recompensas. Os ministros – e em menor grau os gestores das empresas – até podem ter alguma participação nessa formulação (e em alguma medida é necessário que tenham), mas na prática, o papel dos gestores das empresas acaba se reduzindo a executar as ordens contidas nos planos (NOVE, 1987).

Agora suponha-se que para uma empresa que produz bens de metal, o indicador de sucesso é medido em peso. Ou seja, o plano especifica que a empresa terá de produzir x toneladas. Se a empresa produz x , então ela cumpriu o plano. Se ela produziu $2x$, então ela é pode ser considerada por esse indicador como muito bem-sucedida, e pode até haver alguma bonificação. O gestor dessa empresa, pode-se imaginar, deseja ser o mais bem-sucedido possível. Se quanto mais toneladas ele produzir, mais bem-sucedido ele é, há uma tendência a que e opte por produzir apenas aqueles bens mais pesados, que o ajudarão a bater a meta. Afinal, o plano não especifica como deve estar dividida a produção. Uma empresa que esteja em uma economia de mercado, que visa sempre o lucro, teria interesse sempre em reduzir os custos, reduzir o uso de materiais. Mas ao gestor dessa empresa de metais de uma economia

68 Uma questão recorrente nos lugares onde uma economia socialista planificada foi adotada é a da necessidade ou não de incentivos materiais. Deve-se buscar um caminho mais igualitarista? Ou são necessários incentivos materiais? O que ocorreu em Cuba exemplifica bem esse debate. Em vários estudos sobre a Cuba pós-revolucionária (MADERO, 2013; HILB, 2010; BOBES, 2016), fala-se da tentativa de criação de um “homem novo”, que encarnaria os ideais revolucionários – um homem altruísta, ativo no processo da Revolução, voluntarista, com um senso de igualdade. Mas dentre os próprios revolucionários cubanos haveria aqueles que, em oposição, acreditavam que eram necessários estímulos materiais. Esse embate não aconteceu apenas em Cuba. Na China, a própria oscilação nas políticas econômicas também demonstra que havia este embate. Em momentos, também se apelava a certo voluntarismo, igualitarismo, como ocorreu na Revolução Cultural ou no Grande Salto Adiante. No caso da Revolução Cultural, por exemplo, através dos depoimentos de uma fábrica de bonés, Bettelheim (1979, p. 21) afirma: “Luta-se contra a noção de ‘progredir na profissão’, a fim de substituí-la pela vontade de ‘servir ao povo’, ou seja, de ser útil à coletividade” (BETTELHEIM, 1979, p. 21). Mas de uma forma geral, nestas economias socialistas planificadas, em algum momento foi necessário recorrer a alguma forma de incentivos materiais.

de mercado, reduzir a quantidade de materiais utilizados, mesmo que possível, não é interessante, pois tornará mais difícil cumprir a meta. Em uma economia de mercado, além disso, só é possível ter lucro se o produto for vendido, e para isso o produto deve ter consumidor e, conseqüentemente, a empresa terá de produzir pensando na expectativa do consumidor. Já para este gestor da empresa de metais, não importa que os bens mais pesados estejam em excesso e outros em falta. Importa cumprir o plano. Em outras palavras: é em resposta aos planos, aos indicadores de sucesso que decidem o que será produzido, e não o consumidor.

Mas se medir o sucesso em toneladas provoca distorções, por que não mudar o indicador de sucesso? Na realidade, o peso não é o único indicador de sucesso. Os indicadores de sucesso mudam de acordo com o setor. Porém, sempre há distorções desse tipo – porque qualquer agregado quantitativo terá suas distorções. Por isso, mesmo que se saiba dos defeitos de se usar o peso para medir sucesso, no fim, não se muda o indicador, pois qualquer mudança traria também problemas – e no caso de uma empresa de produtos de metal, calcular em peso facilita o cálculo de insumos necessários (NOVE, 1987).

Idealmente, os planos deveriam especificar os detalhes, para que esse tipo de coisa não acontecesse. Mas na prática isso não acontece. Por que o problema básico do sistema planejado é que os planejadores não podem saber as necessidades de cada um dos setores, de cada uma das empresas. E os gestores das empresas, por sua vez não podem saber as necessidades da sociedade, de forma mais geral, as interconexões entre os setores (NOVE, 1987).

Além dos indicadores “físicos”, há também os indicadores monetários que são utilizados como medidores de sucesso. Por muito tempo, o indicador monetário que predominou foi o de “produto bruto” (*valovaya produktsiya*, ou *val*): o valor total, a preços fixados, de toda a produção de uma empresa, incluindo produtos inacabados e/ou não vendidos. Geralmente, os planos especificavam uma porcentagem e aumento no *val* como meta. Nove (1987) aponta três defeitos neste indicador: 1) incluía o valor de insumos produzidos em outra empresa, o que tinha o efeito de incentivar os gestores a optar pelos insumos mais caros; 2) desencorajava as empresas a produzir itens mais baratos; 3) como os itens inacabados e aqueles que não encontraram consumidor eram computados, os gestores não eram penalizados por fabricar aqueles itens que não eram desejados por ninguém.

A partir de uma reforma, em 1965, as vendas (*realizatsiya*) passaram a substituir o *val* como medida. Isto resolvia, um dos problemas ao deixar de computar os produtos não vendidos ou inacabados – só é computado aquilo que é vendido –, mas mantinha incentivando

a maximização de custos, ao invés da minimização (NOVE, 1987). Ainda assim, os suprimentos disponíveis continuaram destoando daqueles necessários. Deve-se esclarecer que o indicador de vendas é complementar ao indicador físico, que ainda se aplica aos principais produtos.

Considerando-se tais problemas um novo indicador ainda foi tentado: o “produto líquido normalizado” (*normativnaya chistaya produktsiya*), uma tentativa de capturar o valor líquido, basicamente a conta de pagamentos com salários mais os lucros que deveriam ser adicionados para cada produto industrial. Com isso, esperava-se que as empresas perdessem o interesse em inflacionar os preços dos produtos, uma vez que eles não mais seriam incluídos na contabilidade. O resultado, porém, não foi condizente com as expectativas. Este indicador aumentava mais rápido que as vendas, e ocorriam desvios na escolha da produção em direção a produtos cujo valor agregado normalizado era maior, e que não necessariamente eram os de maior demanda. Outra crítica a esse método é que ele remunerava o uso de trabalho intensivo muitas vezes desnecessário (NOVE, 1987). Logicamente, qualquer empresa em uma economia de mercado, ao avaliar sua performance, também enfrentará problemas, alguns talvez parecidos com esses encontrados na URSS. A escala da economia soviética, entretanto, e o fato de que o planejamento enfatiza muito mais os níveis agregados que uma empresa de uma economia de mercado, fazem com que esses problemas práticos que se apresentam fiquem muito mais aparentes, e causem mais danos.

Outro problema frequente é que, como os julgamentos eram feitos através do cumprimento ou não do plano, tornava-se interessante aos gestores ocultar o verdadeiro potencial produtivo das empresas – o que prejudicava o fluxo de informações, essencial para que os planos fossem bem-sucedidos. Afinal, se a capacidade informada é bastante modesta, o plano terá objetivos também modestos que serão atingidos sem muita dificuldade. Para complicar ainda mais, as autoridades estavam conscientes desse problema. O resultado era uma atitude que parece ao observador bastante irracional. Mais recursos eram alocados às empresas como forma de forçá-las a produzir mais do que aquilo que estava no plano, revelar o verdadeiro potencial. Isso, por sua vez, apenas reforçava a tendência dos gestores de esconder potencial produtivo. Como naturalmente se pressionaria para que se produzisse mais do que a capacidade informada, se o gestor não escondesse potencial da empresa, corria o risco de o plano estipulado ser irrealizável. Da mesma forma, não era de interesse ultrapassar as metas do plano por muito – por mais medíocres que fossem as metas – pois isso poderia fazer com que planos seguintes aumentassem em muito as metas (NOVE, 1987).

Por fim, outro problema é em relação aos incentivos dados aos gestores e aos trabalhadores. O fundo destinado a esse incentivo era muitas vezes calculado basicamente a partir de uma porcentagem dos salários pagos pela empresa (a partir de 1965). Para que estes incentivos fossem dados, era necessário cumprir o plano, aumentar os lucros e as vendas. Este nível de lucros e venda, entretanto, era fortemente condicionado às ordens do plano para a empresa, o que fazia com que os diretores ou trabalhadores recebessem bônus ou punições por resultados de escolhas que eles não fizeram. Além disso, como o cálculo era feito em cima do pagamento de salários, se uma empresa aumentasse sua lucratividade a partir da redução de custos com pessoal – aumentando a eficiência de cada trabalhador – a quantia dos bônus poderia cair, ao invés de aumentar⁶⁹. Sem contar que mesmo quanto as empresas tinham lucros, eles geralmente voltavam para o centro. As empresas não retinham seus lucros, o que era um desincentivo à busca por aumentar a lucratividade, a eficiência (NOVE, 1987).

Apesar de todos estes problemas, por mais que com desperdícios e alguma eficiência, a economia soviética e de outros países de economia planificada funcionou. Em alguns pontos, inclusive, como no caso da corrida tecnológica, por muito tempo conseguiu rivalizar com os EUA. A tecnologia militar, no setor espacial dos soviéticos era de ponta. Este caso de sucesso, contudo, foi devido tanto por causa da prioridade que este setor recebia quanto por que para estes setores o Estado era o consumidor (diretamente, e não apenas no aspecto formal). No nível das empresas, de um modo geral, não se pode dizer que o consumidor tem razão. Os fornecedores, principalmente fornecedores de bens escassos tem muito mais poder. Mas esse é o caso do setor militar, em que o Estado é o consumidor direto.

Na economia de um modo geral, entretanto, havia menos inovação. As atividades de pesquisa, em si, apesar de apresentarem alguns problemas, são intensivas, e conseguem resultados expressivos – sobretudo na área de defesa, mas não apenas. A fraqueza está na ligação destas pesquisas com aplicações práticas. Isto ocorreria porque a maioria dos órgãos de pesquisa estão localizados fora das empresas, e porque os esforços de se integrar o

69 Talvez por isso ocorria o cenário descrito por Menshikov: “Nas décadas de 1950 e 1960 nós tínhamos um suprimento abundante de trabalhadores vindos das pequenas cidades, trabalhadores que deixavam a agricultura. Tínhamos um fluxo constante de mão-de-obra do campo para as cidades. [...] Com esse fluxo de trabalhadores, as fábricas realmente não precisavam pensar em diminuir os custos com mão-de-obra, nem buscar seriamente novas fontes de pessoal. Havia filas de trabalhadores às suas portas. Não quero dizer que houvesse desemprego. Não; estas pessoas simplesmente chegavam e havia empregos para elas imediatamente; os empregos existiam e estavam a sua espera. [...] este abundante suprimento de trabalhadores foi diminuindo na década de 1970, até secar completamente. [...] Ao mesmo tempo nós passávamos a utilizar os trabalhadores empregados com uma eficácia cada vez menor. A eficiência de nossos trabalhadores não era tão alta quanto nós gostaríamos que fosse; até pelos nossos padrões, ela era baixa. Muitas fábricas acumularam um excesso de trabalhadores que recebiam salários mas eram mantidos como que na reserva, sendo aproveitados somente quando se tornavam necessários, por exemplo, quando era desejável aumentar a produção subitamente no final de um período de planejamento” (GALBRAITH; MENSHIKOV, 1988, P. 21).

conhecimento nesses órgãos de pesquisa às empresas não foram muito bem-sucedidos (NOVE, 1987).

Órgãos de pesquisa externos às empresas, por si só, não deveriam ser um problema. Como demonstra Mazzucato (2014), uma grande parcela das tecnologias contidas em um *iPhone*, ou em produtos farmacêuticos, foram desenvolvidos também em órgãos públicos, e geralmente não foram desenvolvidos inicialmente para fins militares. O grande mérito das empresas foi aproveitar essas tecnologias desenvolvidas publicamente para desenvolver produtos com fins comerciais. E é essa capacidade de dar função prática, civil, para não dizer comercial, a economia soviética mostrou não ter.

Os resultados das tentativas soviéticas de promover esta maior integração entre os órgãos de pesquisa e as empresas também teria falhado pela falta de incentivos – quando não desincentivos – que os gestores tinham em focar na inovação. Nove (1987, p. 161-162) aponta sete fatores que resultavam nesse desincentivo: 1) os gestores são julgados de acordo com o cumprimento do plano. Qualquer inovação acarreta uma perturbação temporária no processo produtivo, o que pode prejudicar o cumprimento do plano; 2) inovar é arriscado, e o risco não é recompensado; 3) se a inovação requer uma alteração no plano, os órgãos planejadores provavelmente aumentarão também os indicadores compulsórios do plano, de forma que o novo plano será no mínimo tão difícil cumprir quanto o antigo; 4) mesmo que não seja necessário alterar o plano, uma inovação bem-sucedida que se encaixe nos atuais indicadores será seguida de um aumento nos requerimentos; 5) as metas dos planos por vezes atrapalham diretamente a melhoria de qualidade, principalmente no que se refere à produção e *design* de máquinas (o caso do uso de peso para medir eficiência é um exemplo); 6) melhorias na qualidade e/ou durabilidade dos produtos não são recompensadas, uma vez que o sistema de preços é inflexível; 7) os usuários têm muito pouca influência sobre o que é produzido.

Na próxima seção, serão discutidas as peculiaridades da economia planificada chinesa que, de uma forma geral, se caracterizou por ter um planejamento mais “flexível” em relação ao soviético. Antes, contudo, cabe uma breve reflexão sobre o colapso da economia planificada soviética. Como visto ao longo dessa seção, o planejamento econômico tinha vários problemas que reduziam a eficiência da economia, e a contradição fundamental deste modelo econômico é que, ao mesmo tempo, supunha-se que os planejadores sabiam as necessidades de toda a economia, mas não tinha como eles as conhecerem detalhadamente. Apesar disso, é muito discutível que o colapso da URSS tenha se devido à ineficiência econômica.

De acordo com Medeiros (2008), três são geralmente as hipóteses dadas para o colapso da URSS. A primeira é que a URSS teria esgotado suas possibilidades de crescimento extensivo, base da política planificada das primeiras décadas soviéticas. De fato, o crescimento soviético foi pautado em contrair o emprego em atividades agrícolas e expandi-lo na indústria. Quando a indústria chegou em sua maturidade e a economia havia alcançado um estado de pleno emprego, era de fato impossível seguir com as mesmas taxas de crescimento anteriores. Além disso, de fato, a agricultura era um setor pouco adaptável ao planejamento, e mesmo com a URSS passando a redirecionar investimentos da indústria para mecanizar a agricultura, o crescimento da produtividade agrícola foi pequeno. Ainda assim, este não seria um fator capaz de explicar o colapso soviético, porque este problema de exaustão de um modelo de crescimento extensivo também ocorre em economias capitalistas. Em qualquer economia, em algum momento as altas taxas de crescimento têm de dar lugar a taxas mais modestas, e a URSS também continuava crescendo, ainda que não tanto como nos primeiros anos (MEDEIROS, 2008).

A segunda hipótese é que, para que a URSS conseguisse manter o crescimento acelerado, ela teria que conseguir efetuar uma transição para um regime de acumulação intensiva, o que demandaria instituições descentralizadas e incentivos às empresas. Este era um consenso entre os reformadores soviéticos nos anos 1980. Entretanto, também esta hipótese, apesar de ser em parte verdadeira, não daria conta de explicar o colapso soviético. Porque, como a própria economia soviética teria demonstrado, era possível um sistema de incentivos que não pecuniário. E até os anos 1980, este não teria sido um impedimento para o crescimento. Apenas com em um ambiente de pouco crescimento é que os questionamentos nesse setor passaram a pesar mais (MEDEIROS, 2008).

A terceira hipótese, por fim, é relativa ao aumento dos gastos militares em decorrência da “Guerra nas Estrelas” durante a Guerra Fria. Ela tampouco seria suficiente para explicar o colapso soviético. A porcentagem dos gastos militares em relação ao Produto Nacional Bruto (PNB) era de fato maior na URSS do que no restante do mundo Ocidental. Mas isso não impediu durante esse tempo o funcionamento da URSS, e mesmo quando ela expandiu seus investimentos militares, nas décadas de 1970/1980, esse aumento correspondeu a apenas mais 1% do PNB, uma diferença insuficiente para explicar um colapso (MEDEIROS, 2008).

O colapso soviético, assim, teria se dado muito mais decorrência de, em um contexto internacional de crescente pressão internacional sofrida pelos soviéticos (ver capítulo 4), as decisões políticas internas levaram à ruptura (política, mais que econômica) soviética. Antes

de qualquer coisa, portanto, teria sido um fenômeno da política interna soviética. Diferente do que ocorreu na China, em que mesmo após o início das reformas havia resistência dentro do Partido a uma reforma política (e mesmo à continuidade das reformas econômicas), na URSS, havia relativo consenso entre as elites do Partido sobre as reformas (além do próprio Exército Vermelho, que não impediu o esfacelamento soviético, talvez por acreditar nas reformas, ao constatar a necessidade de fortalecimento), seja porque elas temiam afundar com o declínio econômico soviético (o que ironicamente, foi o que ocorreu após as reformas), e que apenas uma abertura poderia evitar tal colapso (que, também ironicamente, apenas foi aprofundado com as reformas). As reformas também teriam liberado forças políticas que eram favoráveis a uma maior reforma e desmantelamento da economia planificada. E assim a reforma saiu do controle e não pôde ser freada (MEDEIROS, 2008).

2.2. A Economia Planificada Chinesa

Naughton (2007) se refere à estratégia chinesa de desenvolvimento no período anterior às reformas da década de 1970 como uma economia de modelo “*big push*” (algo como “grande empurrão” ou “grande impulso”, em português): uma estratégia que prioriza o desenvolvimento da indústria pesada, assim como foi o caso da economia soviética. E de fato, a economia chinesa, nestas décadas iniciais, compartilhou muitas das características e dos problemas da economia soviética – e também de outras economias que priorizavam o desenvolvimento da indústria pesada através de um sistema econômico de comando – ou seja, um sistema em que alocação de recursos é realizada por um órgão planejador, e não pelo mercado.

Logo, se percebe semelhanças com o modelo soviético, que também priorizava a indústria pesada através de uma economia de comando. Era de se esperar aliás, que houvesse semelhança. Ainda que o sucesso da Revolução Chinesa não fosse exatamente esperado ou desejado pelos soviéticos, em um contexto de guerra fria, em que a China se via isolada, ela foi forçada à aproximação com a URSS.

Sendo uma economia planificada, naturalmente, a formação de preço passava por dilemas parecidos àqueles encontrados pelos soviéticos:

[...] deve-se enfatizar que as funções dos preços nessas economias [socialistas] são, em parte, funções contraditórias. Com efeito, o sistema de preços deve, ao mesmo tempo, permitir determinados cálculos econômicos e intervir como instrumento de repartição dos produtos e da renda social. É, em parte, a dualidade das funções do sistema de preços que explica a complexidade das políticas de preços. Esta complexidade se manifesta,

notadamente, pelo fato de que em nenhum país socialista existe, e não pode existir, um “*sistema homogêneo de preços válidos para toda a economia nacional*” (BETTELHEIM, 1965, p. 109; tradução nossa)⁷⁰.

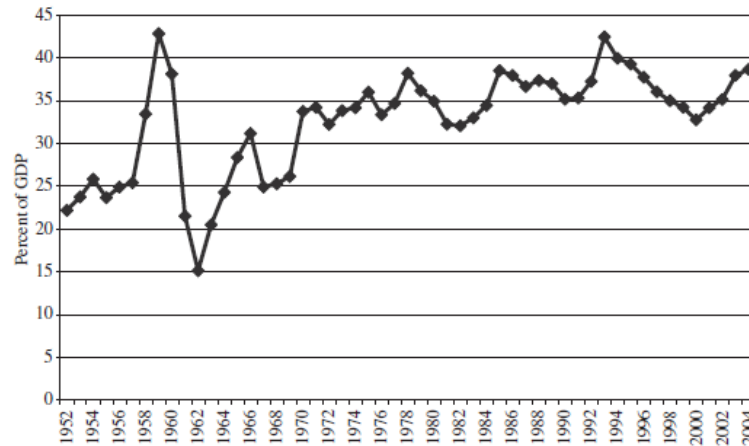
Assim, devem existir aqueles preços praticados dentre da esfera produtiva, que devem seguir parâmetros diferentes do preço estipulado na relação do setor produtivo com o consumidor. No caso chinês, há ainda um caso complicador. Caracteristicamente, a China possuiu muito mais cooperativas que a URSS, e a formação de preços para cooperativas é diferente da formação e preços para o setor estatal⁷¹ (BETTELHEIM, 1965).

O modelo soviético não permaneceu idêntico de sua criação até sua derrocada, e depois da morte de Stalin, a URSS passou por turbulências políticas cada vez maiores. O vácuo de liderança pode ser apontado como uma das causas do colapso da URSS. Se comparado à China, entretanto, o modelo soviético foi muito mais estável, e passou por muito menos alterações. A história da planificação econômica na China é marcada por buscas alterações nos rumos políticos e econômicos, instabilidades. Naughton (2007) caracteriza a época da economia planificada chinesa como uma de oscilações e sucessões entre tentativas de aceleração do crescimento e períodos de reajustamento, como demonstram os dois gráficos abaixo. O Gráfico 1 mostra o volume de investimentos como porcentagem do PIB ao longo dos anos. É possível perceber grandes oscilações até cerca de 1972, quando a era Mao já se aproxima do fim. Em especial, é possível perceber a grande oscilação, entre 1958 e 1962, período que corresponde o início e o fim do Grande Salto Adiante, que foram, respectivamente, os momentos de maior e menor investimento no período anterior às reformas. Já o Gráfico 2 apresenta o crescimento das taxas de investimento em relação ao ano anterior. Dessa forma, as oscilações, fruto das instabilidades políticas e econômicas, ficam ainda mais nítidas. Novamente, o período que corresponde ao Grande Salto Adiante se destaca pelo crescimento brusco nos investimentos. Mas desta perspectiva, há também outros momentos que se assemelham um pouco mais.

70 Traduzido do francês: « [...] *pour saisir, d'une façon très générale, les problèmes que pose ou qu'est amené à résoudre le système des prix dans les économies socialistes, il faut souligner que les fonctions des prix dans ces économies sont, en partie, des fonctions contradictoires. En effet le système des prix doit, à la fois, permettre certains calculs économiques et intervenir comme instrument de répartition des produits et du revenu social. C'est en partie, la dualité des fonctions du système des prix qui explique la complexité de la politique des prix. Cette complexité se manifeste, notamment, par le fait que dans aucun pays socialiste il n'existe, et il ne peut exister, de "système homogène des prix valable pour toute l'économie nationale"* » (BETTELHEIM, 1965, p. 109).

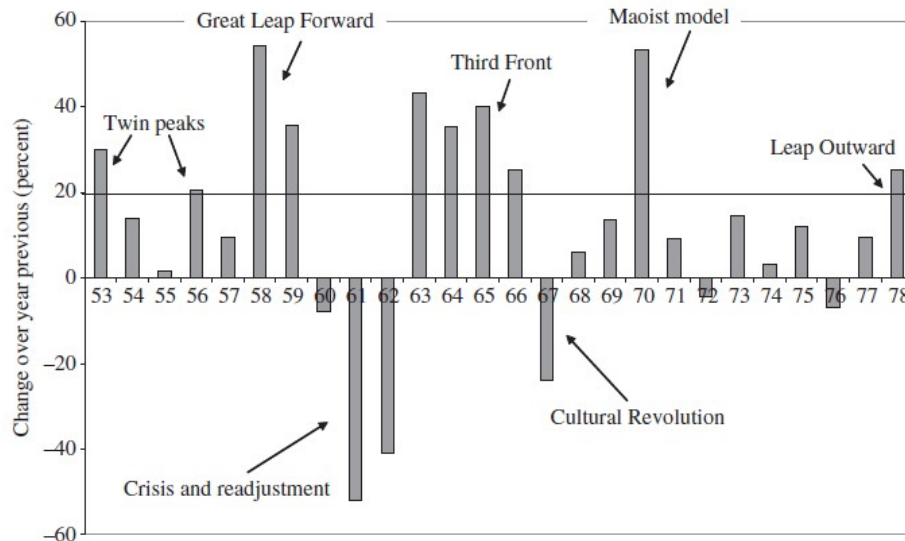
71 Ao se calcular o preço de custo de uma cooperativa, deve-se considerar que as rendas dos cooperados não é paga através de salários, mas pela diferença entre o valor da produção e as despesas materiais necessárias à produção, à reprodução ampliada e a alguns gastos sociais. O mesmo problema aparece na determinação dos preços dos produtos feitos nas comunas populares (BETTELHEIM, 1965).

Gráfico 1 - Investimento como porcentagem do PIB na China (1972-2004)



Fonte: (NAUGHTON, 2007, p. 57).

Gráfico 2 - Crescimento do investimento (mudança em relação ao ano anterior)



Fonte: (NAUGHTON, 2007, p. 63).

Além disso, um modelo de economia de comando não foi prontamente adotado na China. Assim que o PCC tomou o controle chinês e os remanescentes do Guomindang se refugiaram em Taiwan, a China estava em frangalhos, devastada pelos longos anos da Segunda Guerra Mundial e pela guerra civil que a antecedeu e seguiu. A primeira tarefa, portanto, deveria ser a reconstrução.

A primeira medida visando a reconstrução foi uma reforma agrária. Ao longo de toda a Guerra Civil, os comunistas já haviam realizado reformas à medida que iam conquistando os territórios. As reformas feitas então, foram principalmente no sul da China, onde os

nacionalistas demoraram mais para serem derrotados. Apesar da realização das reformas, não houve de imediato a extinção da propriedade privada. Na realidade, durante este período de reconstrução a coletivização da economia foi lenta. Na economia urbana, foram as indústrias antes pertencentes aos estrangeiros e ao “capital burocrático”⁷² chinês que foram estatizadas. Ainda assim, o setor capitalista, de capital privado, continuava sendo predominante. No artesanato, pequeno comércio e agricultura, 90% das propriedades eram individuais (POMAR, 2003) – ainda que os grandes latifundiários tenham perdido parte de suas terras que foram distribuídas.

Durante este período, a inflação era alta, o que gerou comportamentos oportunistas. No período anterior, entre 1937 e 1948, os preços já haviam aumentado em 6 milhões de vezes, e entre 1948 e 1949, uma emissão desenfreada de moeda levou à desvalorização da moeda – e, conseqüentemente, inflação. “Aproveitando-se disso, os capitalistas procuraram obter lucros exorbitantes, açambarcando e especulando com as mercadorias e utilizando-se da agiotagem” (POMAR, 2003, p. 86). Devido às ondas de especulação, o Estado se viu obrigado a comprar e armazenar uma grande quantidade de grãos para se proteger da especulação e aumento da inflação a ela associada. Quando os especuladores, duvidando da capacidade do Estado, procuraram comprar todas suas reservas de cereais e se viram incapazes, passaram também a ter de vender cereais, o que provocou a queda nos preços – e a falência de vários destes capitalistas (POMAR, 2003). Além disso, foi a partir da falência dessa burguesia que o Estado aos poucos foi se apoderando de parcela mais significativa da indústria, de forma que em 1952 a maior parte desta – e praticamente toda a indústria pesada – já era estatal (MAO JÚNIOR; SECCO, 1998; POMAR, 2003). Estas indústrias pesadas serviram como uma espécie de ensaio para uma economia de comando que se estendesse pelo restante da economia (NAUGHTON, 2007).

Em termos de crescimento econômico, este primeiro período do governo comunista na China também foi extremamente bem-sucedido. A média de crescimento econômico anual foi de 34,8%, e a economia conseguia enfim voltar ao patamar de antes da Guerra (POMAR,

72 O conceito de capital burocrático tem sua origem em escritos de Mao Zedong da década de 1920. Em um artigo intitulado *Análise de Classes na Sociedade Chinesa*, de 1926, Mao distingue diversos tipos de burguesia: a pequena, a média e a grande. Esta última, que é o que se entende, de um modo geral, como a “burguesia burocrática”, é aquela que está mais ligada ao imperialismo: os grandes produtores de terra e aqueles que se aproveitaram do colonialismo: “Na China, país economicamente [*sic.*] atrasado e semi-colonial, a classe dos senhores de terras e burguesia compradora são uns vassallos perfeitos da burguesia internacional; a sua existência e desenvolvimento dependem do imperialismo. Tais classes representam as relações de produção mais atrasadas e mais reacionárias, e constituem um obstáculo ao desenvolvimento das forças produtivas na China. A sua existência é de todo incompatível com os objetivos da revolução chinesa. Isso é particularmente verdadeiro com respeito à classe dos grandes senhores de terra e à classe dos grandes compradores, os quais estão invariavelmente [*sic.*] ao lado do imperialismo e constituem a força contra-revolucionária extrema. Os seus representantes políticos são os estadistas e a ala direita do Kuomintang” (MAO, 2011, p. 2-3).

2003). A produção de cereais, em especial, viu um grande crescimento: de 113 milhões de toneladas em 1949 para 164 milhões em 1952 (REIS FILHO, 1982). O sucesso desse período inicial fez com que os dirigentes comunistas acreditassem que era o momento de acelerar a industrialização socialista. Foi apenas então, em 1953, que o PCC lançou o Primeiro Plano Quinquenal, inspirado nos planos quinquenais soviéticos e que pretendiam uma industrialização rápida da China.

De acordo com Meisner (1999), a decisão de acelerar a “transição para o socialismo” teve semelhanças em relação ao caso soviético. As teorias de Marx pressupõem que, para que haja socialismo, deve antes se desenvolver o capitalismo. Entretanto, teria sido o fracasso da China em adotar uma economia capitalista moderna que permitiu o fortalecimento de um movimento revolucionário anticapitalista e comunista. Mas uma vez realizada a revolução, iniciava-se o dilema de como chegar ao socialismo com uma economia tão atrasada quanto as economias desses lugares. Por isso, os comunistas teriam sido simultaneamente beneficiários e vítimas do atraso no desenvolvimento capitalista e da herança de uma economia “atrasada” (MEISNER, 1999). Os chineses, por um lado, diferente dos russos, podiam contar com uma experiência prévia (a soviética) que mostrava uma possibilidade de ação: combinar a industrialização acelerada alavancada por um Estado socialista. Por outro lado, se a economia russa, após a revolução, já era considerada atrasada, a economia chinesa, mesmo após o relativo sucesso da reconstrução, era muito mais. E ainda assim, o Partido resolveu adotar planos quinquenais, como fizeram os russos, talvez devido às necessidades políticas de satisfazer uma base revolucionária anticapitalista (MEISNER, 1999).

Dada a situação de pobreza da China, além dos embargos econômicos que sofria, “[...] a industrialização só poderia ocorrer sendo financiada pelo trabalho excedente dos camponeses e operários” (POMAR, 2003, p. 89). E de fato, em grande parte os recursos saíram da agricultura – o que ocasionou em tensões sociais ao longo da implementação do plano: apesar da eliminação da fome endêmica, os camponeses continuavam pobres, e começavam a protestar contra as prioridades do plano (POMAR, 2003; REIS FILHO, 1982). A cooperação da URSS, todavia, também foi importante nessa expansão industrial – embora a China pagasse pelos serviços técnicos, havia um componente de ajuda (NAUGHTON, 2007).

Houve um pico de investimentos em 1953, no início do plano. O medo da volta da inflação, entretanto, fez com que as taxas de investimentos fossem bem mais moderadas em 1954 e 1955. Neste período, a China ainda tinha uma “economia mista”. O governo havia estabelecido o monopólio sobre as compras de grãos, e os produtores rurais eram incentivados a fazer parte das cooperativas, mas as fazendas familiares ainda eram predominantes. Ainda

que os capitalistas estivessem sendo cada vez mais pressionados a firmar contratos de produção com atacadistas estatais, ainda era permitida indústria e comércio privados. Foi com o segundo pico de investimentos ao longo do período do plano quinquenal que houve alteração mais brusca nas estruturas de propriedade. Entre 1955-56, praticamente todos os camponeses passaram a se organizar em cooperativas agrícolas. Quanto às indústrias, elas também se tornaram cooperativas, ou então fábricas “público-privadas”, em que o Estado mantinha controle substancial. Em 1956, já com uma economia “socialista” em sua estrutura de propriedade, o Estado injetou recursos para gerar um segundo pico de investimentos (NAUGHTON, 2007).

O novo aumento de investimentos direcionados à indústria levou a um crescente aumento dos questionamentos, dentro da China, sobre a necessidade de que realmente a construção do socialismo se desse através da prioridade à industrialização, que deveria ser acelerada, além do centralismo administrativo nas indústrias, que concedia pouca voz aos trabalhadores. Como resposta, o Partido se flexibilizou, em 1957, no período conhecido como “Movimento das Cem Flores”, concedendo certa margem de crítica à sociedade. A partir disso, o PCC esperava “canalizar as contradições” (REIS FILHO, 1982).

Economicamente, o período foi marcado pela moderação. Diferente do que ocorria um ano antes, os discursos oficiais ressaltavam a necessidade do gradualismo na mudança. A abertura ao debate representado pelo Movimento das Cem Flores também permitiu que reformas econômicas fossem discutidas. Muitos passavam a vislumbrar um sistema econômico em que o mercado voltasse a exercer um papel econômico, ainda que subsidiário; em que novamente houvesse coexistência entre diversas formas de propriedade, ainda que a propriedade estatal seguisse sendo a preponderante (NAUGHTON, 2007).

Apesar de ter sido ocasionado por inquietações sociais derivadas de um avanço muito acelerado, o Movimento das Cem Flores parecia encerrar uma época dourada da economia da República Popular da China (RPC) pré-reformas. Afinal, desde que os comunistas chegaram ao poder, a expansão econômica foi extraordinária. Se no período anterior ao primeiro plano quinquenal a taxa de crescimento excedeu os 30% ao ano, no período de 1952 a 1957, o crescimento também foi elevado: 17% ao ano (NAUGHTON, 2007). A economia, além de ter sido reabilitada, parecia ter criado as bases para crescimento posterior.

Este foi um período de rápida mobilidade social, quando os fazendeiros se moviam para a cidade e jovens entravam na faculdade. Foi um período de

progresso dramático agora lembrado com nostalgia por muitos daqueles na China com idade suficiente para se lembrar dele. Tendo acumulado experiência em sua própria construção econômica, a China agora parecia estar no caminho certo para definir sua própria marca de socialismo, uma que era mais flexível e responsiva ao mercado do que o modelo Soviético (NAUGHTON, 2007, p. 68; tradução nossa).⁷³

Quando as críticas saíram ao controle, do partido, o Movimento das Cem Flores foi cessado, e deu lugar a um dos períodos mais trágicos da história da China moderna – o Grande Salto Adiante.

O diagnóstico realizado pelos comunistas (ou ao menos por Mao Zedong⁷⁴) ao término do Movimento das Cem Flores era que novas desigualdades sociais, um aprofundamento da diferença de condições no campo e na cidade, e do surgimento de uma burocracia – e uma elite burocrática – ao longo do primeiro plano quinquenal significavam custos sociais demasiados. Mao acreditava que o resultado estava sendo um distanciamento do socialismo, mais do que uma aproximação. Chegou à conclusão, então, que o socialismo só poderia ser alcançado através de meios socialistas, e que a melhor forma de evitar os males da industrialização urbana era industrializar os campos (MEISNER, 1999). A partir dessas mudanças, os chineses se distanciavam do modelo centralizado de Moscou, assim como da ideia de que a revolução deveria ser feita gradualmente, com fases de adaptação social, como pressupunha o modelo stalinista. O maoísmo estaria muito mais próximo da ideia de “revolução permanente” – ainda que Mao rejeitasse ser associado a Trotsky (MEISNER, 1999; SPENCE, 1990).

A primeira característica do Grande Salto Adiante foi sua “campanha de retificação”. Afinal,

A política do Grande Salto para Frente era mais cultural do que econômica, embora seus reflexos na economia tenham sido gravíssimos. O fervor revolucionário das massas deveria substituir o frio cálculo dos burocratas do planejamento centralizado; a criação da cultura e do lazer, provir do próprio povo; a defesa militar, ser popular (criaram-se milícias armadas de camponeses que rivalizavam com a estrutura do EPL [Exército Popular de

⁷³ Do original, “*It was a period of rapid social mobility, as farmers moved into the city and young people entered college. It was a period of dramatic progress now looked back upon with nostalgia by many of those in China old enough to remember it. Having accumulated experience in its own economic construction, China now seemed well on the way to defining its own brand of socialism, one that was more flexible and market responsive than the Soviet model*” (NAUGHTON, 2007, p. 68).

⁷⁴ Frequentemente também escrito “Mao Tsé-tung”, quando escrito em alfabeto latino, optou-se aqui pela transliteração Mao Zedong (em caracteres, 毛泽东) para se referir ao líder comunista chinês. A primeira forma está escrita segundo o modelo Wade-Giles de transliteração, enquanto a segunda forma está de acordo com o modelo *pinyin* de transliteração – que é uma forma mais oficial. Os nomes em chinês ao longo desta dissertação serão escritos de acordo com as normas de transliteração do *pinyin*, exceto quando se referir a um nome muito consolidado de transliteração, onde a escrita em *pinyin* possa atrapalhar a compreensão.

Libertação]). Milhões de homens comuns, semiletrados, foram estimulados a escrever poesias e contos; milhares de estudantes e intelectuais transferiram-se para o campo; proclamou-se o igualitarismo, e fez-se a crítica da separação entre o trabalho manual e o intelectual (MAO JÚNIOR; SECCO, 1998, p. 49).

É um pouco polêmico, entretanto, a forma como os “milhares de estudantes e intelectuais transferiram-se para o campo”. Uma boa parte deles, teriam sido intelectuais que haviam se pronunciado criticamente durante o Movimento das Cem Flores e foram alvo de uma “campanha antidireitista” que enviou milhares de intelectuais que não integravam o partido a campos de trabalho no interior (NAUGHTON, 2007).

Apesar de o Grande Salto Adiante se diferenciar do modelo soviético, principalmente pelo papel concedido ao planejamento, que é fortemente criticado, continuou seguindo aquela estratégia “*big push*” que priorizava a indústria pesada – e inclusive seguia essa estratégia de forma mais intensa (NAUGHTON, 2007). Ainda, é um fato importante de ser considerado que, no momento em que o Grande Salto para Frente era lançado, as relações sino-soviéticas estavam degradingando, e a China precisava de mais recursos para pagar os empréstimos concedidos pela URSS, o que foi um dos motivos para o aumento da exploração dos excedentes camponeses (SPENCE, 1990). Do ponto de vista econômico, vários novos elementos que não estavam presentes no modelo planificado importado da URSS utilizado até então foram introduzidos.

Em primeiro lugar, foram formadas as Comunas Populares. Cada Comuna corresponderia geograficamente à área de um distrito, onde a terra, a moradia, os equipamentos e o gado seriam coletivizados. Apenas pequenos animais, objetos pessoais e árvores frutíferas permaneceriam como propriedade particular. Cada Comuna reuniria entre 2 mil e 7 mil famílias, e seria formada a partir da fusão de cooperativas existentes (REIS FILHO, 1982) – cada Comuna seria formada pela fusão de cerca de 25 cooperativas (POMAR, 2003).

Cada comuna era organizada em brigadas. Cada brigada dentro de uma comuna, por sua vez, corresponderia a três equipes de produção – a unidade básica de trabalho –, formada de entre 20 e 50 famílias cada (REIS FILHO, 1982; POMAR, 2003). As comunas seriam regidas também pelo igualitarismo:

Nas equipes de produção, todos trabalhavam segundo as regras militares e ganhavam igualmente, comendo “na mesma panela de arroz”. Supostamente, as comunas não davam pausa à revolução e indicavam o caminho de passar do princípio socialista de “a cada um segundo seu trabalho” para o princípio comunista de “a cada um segundo sua necessidade” (POMAR, 2003, p. 94).

Como reflexo do igualitarismo, os incentivos materiais foram rejeitados, e os bônus foram eliminados das indústrias estatais. Os mercados nas regiões rurais, que tinham sobrevivido até então, também foram fechados (NAUGHTON, 2007). O fechamento dos mercados era uma tentativa de resolver um “desequilíbrio” que havia sido detectado ao fim do Primeiro Plano Quinquenal: “Com o crescimento dos mercados rurais, consumidores locais compraram a maioria dos grãos, óleos comestíveis e algodão que estava à venda, diminuindo a quantia disponível para compras estatais ou para consumidores urbanos” (SPENCE, 1990, p. 574; tradução nossa)⁷⁵.

As comunas ainda contariam com um Comitê de Gestão eleito a cada dois anos por uma Assembleia de Representantes da Comuna. Este comitê é que seria o responsável por fixar as normas de produção, pela direção do trabalho, pela gestão financeira da comuna. Outra inovação é que as comunas são autônomas em relação ao poder central. Por isso, os planos e orientações, a partir de então, apenas poderiam ter valor indicativo, podendo ser revisados segundo a possibilidade e necessidade das comunas (REIS FILHO, 1982). Outra característica das comunas é a polivalência exigida. Não apenas elas devem organizar todas as tarefas econômicas da área em que elas se localizam, mas também as tarefas de governo: educação, cultura, saneamento, defesa militar; e cada cidadão deve, ao mesmo tempo, ser camponês, operário e soldado (REIS FILHO, 1982).

O Grande Salto para Frente também significou um momento de ampla descentralização:

As empresas subordinadas ao governo central foram reduzidas de 9.300 para 1.200, os itens econômicos controlados caíram de 532 para 132, e o peso dos recursos orçamentários nacionais destinados a obras locais subiu de 10% para 50% (POMAR, 2003, p. 48-49).

Enquanto a maioria dos autores (como NAUGHTON, 2007; SPENCE, 1990) falam de perspectivas irrealistas de Mao e demais dirigentes do PCC, que ocasionaram em um programa econômico que supunha ser possível apenas através da vontade e da mobilização ideológica das massas superar os problemas do desenvolvimento, Meisner (1999) defendia que havia sim um fundo de racionalidade. O programa teria sido lançado tendo em consideração os problemas que o Primeiro Plano Quinquenal não conseguiu resolver. O desemprego na China ainda era alto, e a população das cidades era aumentada por

⁷⁵ Traduzido do inglês: “*With rural markets booming, local purchasers bought up most of the grains, edible oils, and cotton that was for sale, decreasing the amount available for state procurement or for urban consumers*” (SPENCE, 1990, p. 574).

trabalhadores que para lá migravam, muitas vezes sem trabalho. A indústria cresceu menos que a população das cidades. Por outro lado, Mao entendia que os trabalhadores precisavam de que a indústria de bens de consumo e de produtos agrícolas aumentasse também, sem a qual, havia poucos estímulos para o crescente trabalho. Por isso a ideia de resolver todos os problemas ao mesmo tempo. Mas como fazer isso sem tirar recursos da indústria pesada? Para Mao, isso poderia ser feito através de maior exploração da força de trabalho chinesa – que estava sendo subutilizada –, através de novas formas de organização social e da orientação ideológica “correta”, que dariam entusiasmo ao trabalhador (MEISNER, 1999). De qualquer forma, não deu certo.

Outros motivos também contribuíram para o fracasso. Um deles foi a própria onda de expurgos que afastava vozes dissonantes, que alertavam para as metas irreais do plano, inicialmente de intelectuais de fora do partido, mas posteriormente também de pessoas de dentro do partido (NAUGHTON, 2007). Tais expurgos potencializavam um outro problema de economias planificadas (deve-se lembrar, apesar de ter adquirido características próprias e ser mais descentralizada, a economia chinesa ainda era uma economia planificada). É uma tendência de que os valores informados entre os vários níveis (das empresas para os ministérios e para os órgãos centrais de planejamento) seja inexato. Os diretores de empresas, por exemplo, tendem a esconder potencial. Neste caso, entretanto, o problema era o oposto: ninguém tinha coragem de dizer que as metas eram inexecutáveis. Dados eram falseados para que a meta parecesse ser cumprida. Além do mais, a campanha “antidireitista” expurgou grande parte de técnicos e estatísticos mais experientes, o que facilitou com que os dados superestimassem a produção de grãos – e de outros produtos, como o aço. Foi apenas quando a escassez ficou evidente que se percebeu que a grande produção que se imaginava existente era mera ficção (NAUGHTON, 2007; SPENCE, 1990).

Mas o principal fator que levou à fome generalizada na China foi mesmo a transferência de recursos da agricultura para a indústria. Crentes de que a mobilização política permitiria superar a restrição de recursos, os líderes chineses adotaram duas medidas: reduziram o fornecimento de recursos para a agricultura, incluindo terra e mão de obra, e especialmente para agricultura destinada à produção de alimentos – esses recursos seriam usados na indústria. Simultaneamente, aumentaram a quantidade das entregas obrigatórias de grãos ao Estado (NAUGHTON, 2007). Para completar, o processo de coletivização avançou ainda mais. Em certo momento, até mesmo objetos pessoais, móveis, utensílios de cozinha haviam sido coletivizados (REIS FILHO, 1982). A preocupação com a rentabilidade e com uma industrialização rápida fez com que se produzissem matérias-primas para a indústria, em

vez de grãos, o que foi exacerbado pela necessidade de exportação de produtos agrícolas à URSS, com finalidade de pagar pelos bens de capital importados (MAO JÚNIOR; SECCO, 1998). Cargas de trabalho insuportáveis eram adotadas, com o intuito de cumprir as metas e de fazer tudo ao mesmo tempo (REIS FILHO, 1982; NAUGHTON, 2007).

Já em 1959, algumas das comunas começavam a decompor-se em graus menores. Alguns dizem que então o próprio Mao já havia admitido os erros do Grande Salto Adiante (REIS FILHO, 1982). Contudo, quando Peng Dehuai - um general do EPL e membro do PCC que havia sido um importante combatente na resistência contra o Japão – criticou Mao e as políticas do Grande Salto Adiante, uma nova “campanha antidireitista” foi lançada, desta vez atingindo até mesmo quadros importantes do PCC que criticavam o Grande Salto Adiante, como o próprio Peng Dehuai (NAUGHTON, 2007). Dois fatores ainda agravaram o problema: 1) Khrushchev, talvez por perceber a catástrofe iminente e como forma de pressionar os chineses a mudar suas políticas, talvez por já estar em curso uma deterioração das relações sino-soviéticas e um embate dos comunistas chineses com Khrushchev⁷⁶ – e provavelmente por uma junção dos dois fatores – retirou da China todos os técnicos soviéticos. 2) uma grande seca atingiu o interior da China entre 1959 e 1960, e mesmo com a situação adversa, a demanda de grãos por parte do governo continuou a mesma. O resultado foi a “grande fome” cujos efeitos foram sentidos até 1962. Segundo dados oficiais, ao fim de 1961, entre 25 e 30 milhões de pessoas morreram devido à “grande fome chinesa”. Os efeitos da fome foram mais concentrados em algumas das regiões chinesas – como a ilustra a figura 3, abaixo. Em Sichuan, estima-se que 11% da população tenha perecido. Nas províncias de Guizhou e Anhui, cerca de 6% (NAUGHTON, 2007).

76 Após a morte de Stalin, Khrushchev assumiu a URSS e realizou um balanço dos anos de Stalin, e a partir disso, implementa reformas no regime soviético. Isso ocorria ao mesmo tempo em que EUA e URSS ingressavam em um período de “coexistência pacífica”, em que os ânimos da Guerra Fria arrefeciam. A partir disso, os chineses passaram a criticar o “julgamento” de Stalin, e encarar Khrushchev como um revisionista. Para os chineses: “As referências aos crimes de Stalin revelam a ponta do *iceberg*, mas os dirigentes em Moscou parecem paralisados no processo crítico e se satisfazem na caracterização de Stalin como bode expiatório dos erros e problemas do sistema soviético” (REIS FILHO, 1982).

Figura 1 - Mortes por fome na China pós-Grande Salto Adiante

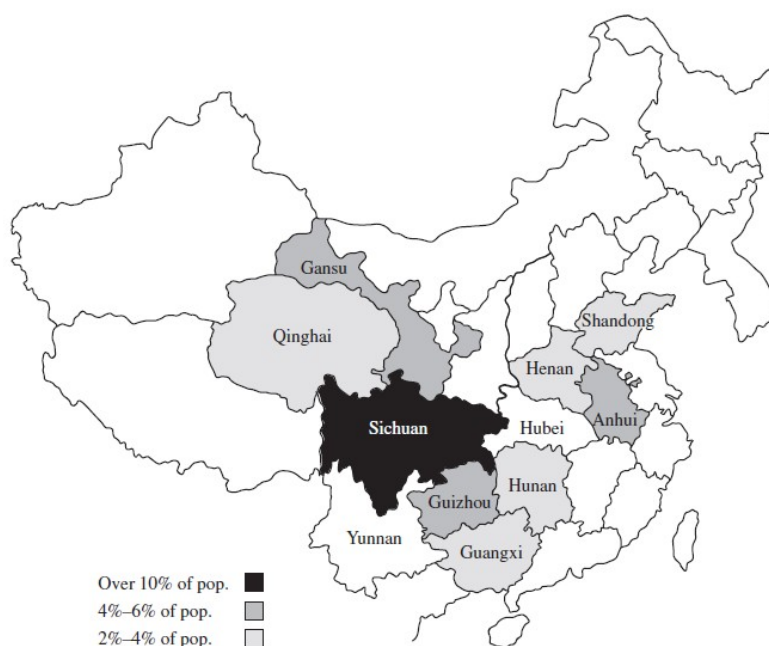


Figure 3.3
The post-GLF famine

Fonte: (NAUGHTON, 2007, p. 72)

A partir de 1961, a política chinesa passou a tratar mais seriamente do problema. O Grande Salto Adiante deixou vários legados. Um deles foi, devido ao trauma, permitir que as reformas e abertura fosse encarada de forma mais flexível duas décadas mais tarde. De outro lado, apesar de a China continuar oscilando entre descentralização e centralização, de um modo geral, a China foi sempre mais descentralizada que a URSS. Por fim, o Grande Salto Adiante deixou também como legado as instituições – em especial as comunas populares –, ainda que estas passassem por reformas⁷⁷.

Em 1961, concomitantemente ao drástico corte nos investimentos, as comunas foram reestruturadas, de forma a colocar a responsabilidade sobre a produção agrícola novamente em grupos menores, mais familiares. As fábricas de fundo de quintal, presentes em todo o país, foram fechadas. Houve nova centralização econômica. Os itens de necessidades básicas

⁷⁷ Charrière (1965), escrevendo em 1965, falava sobre as mudanças pelas quais as comunas haviam passado ao longo dos anos. As comunas teriam diminuído de tamanho. Em 1958, haviam sido formadas 24 mil comunas, enquanto em 1965 haviam cerca de 74 mil – o que implicava que cada uma tivesse em média 8 mil habitantes. Mas a função de descentralizar os poderes do Estado teria ficado intacta (CHARRIÈRE, 1965). Além disso, muitas das comunas teriam mudado o cálculo da remuneração de seus membros, a partir de 1961-1962. A fórmula comum para esse cálculo é renda total líquida da “unidade de conta” multiplicado pelo número de pontos-trabalho ganhos pelo camponês. O resultado dessa multiplicação é dividido pelo total de pontos ganhos dentro da unidade de conta. As unidades de conta geralmente eram brigadas ou equipes. Houve uma tendência a que cada vez mais comunas adotassem as equipes, menores que as brigadas como unidades de conta. Já os pontos-trabalho eram geralmente calculados levando em conta a qualificação e o tempo trabalhado pelo indivíduo. De qualquer forma, entretanto, não havia uma única fórmula para esse cálculo, já que cada comuna tinha relativa autonomia para decidir como realizar a divisão de seus ganhos (MARCHISIO, 1965).

foram racionados, e a produção foi reorientada para aumentar a produção agrícola. A China deixou de exportar comida e passou a ser uma importadora líquida de alimentos. Os mercados livres agrícolas foram reabertos, a fim de proporcionar um novo meio de aumento da renda dos camponeses – novamente as pequenas criações, por exemplo, voltaram à esfera da propriedade particular. Durante este período, que vai até aproximadamente 1964, apesar de se voltar a dar prioridade ao planejamento econômico, aos planos quinquenais (que, todavia, não tinham deixado de existir ao longo do Grande Salto Adiante), houve um distanciamento da estratégia “*big push*”, com finalidade de aumentar os padrões de vida (NAUGHTON, 2007).

Para a política interna do PCC, o fracasso do Grande Salto também teve implicações importantes. Mao saía enfraquecido, enquanto os grupos que desejavam “modernizar” a economia – e que propuseram as políticas do reajustamento – se fortaleceram (MAO JÚNIOR; SECCO, 1998). Mao teria sido obrigado a uma espécie de “semiaposentadoria” – que apesar de manter sua figura, na prática o silenciava – da qual Mao só conseguiu de fato se libertar através da mobilização popular (MARTI, 2007).

Em 1964, a política “moderada” de reajustamento teria fim. No contexto de isolamento chinês, do crescente envolvimento dos EUA no Vietnã e do rompimento com a URSS, cada vez mais encarada como ameaça pelos chineses, a China acelerou novamente os investimentos, ao anunciar a “Terceira Frente”, um programa de construção massivo focado nas províncias do interior da China, em áreas remotas e montanhosas. Com isso, esperava-se garantir que as bases industriais na China não ficassem vulneráveis às pressões americanas e soviéticas (NAUGHTON, 2007). A rodada de investimentos da Terceira Frente, entretanto, logo, foi interrompida pela Revolução Cultural⁷⁸, e mais uma vez as políticas econômicas chinesas sofreram bruscas alterações.

O início da Revolução Cultural é muitas vezes narrado como uma crítica realizada pelo jornalista Yao Wenyan, em 1965, a uma peça teatral escrita cinco anos antes por Wu Han⁷⁹, que era assistente de Peng Zhen, então prefeito de Pequim, e uma pessoa importante no

78 O termo e o conceito de Revolução Cultural são, na realidade, mais antigos que Mao. Tem origem tanto em intelectuais chineses do início do século XX que influenciaram Mao, quanto na própria tradição marxista. No sentido que Mao deu à Revolução Cultural, entretanto, ela se opunha tanto ao passado tradicional, “feudal” e confucionista chinês – pregava que os velhos hábitos deveriam ser abandonados –, quanto à cultura capitalista ocidental, que seria tão pernicioso quanto a primeira – e esse último ponto é o que distingue a revolução cultural maoísta; na tradição russa, ele não estava presente (MEISNER, 1999).

79 A peça, chamada “A destituição de Hai Rui” contava a história de um general virtuoso que foi deposto por um imperador tirânico da Dinastia Ming por protestar contra o confisco de terras de camponeses por senhores da terra e burocratas corruptos. Para o público atento politicamente, ficava clara a alegoria em que Mao Zedong era o imperador tirânico que tirava terras dos camponeses – afinal, a peça foi escrita durante o Grande Salto Adiante – e o general virtuoso deposto por se opor era Peng Dehuai. Yao Wenyan, em sua crítica, dizia que a mensagem de “devolver a terra aos camponeses” oferecia suporte às ideologias daqueles que queriam extinguir as comunas e restaurar a ordem dos senhores de terra e camponeses ricos, que era uma oposição burguesa à ditadura do proletariado. A crítica teria sido publicada sem que os principais membros do Partido soubessem e tivessem

PCC (REIS FILHO, 1982). De acordo com Meisner (1999), entretanto, apesar da narrativa maoísta, à época da crítica ela passou praticamente despercebida.

A partir daí, Mao lançou novas campanhas visando combater os agentes infiltrados da burguesia – e também aqueles burocratas encastelados no PCC que, como Khrushchev, na URSS, supostamente seriam revisionistas a serviço da ideologia capitalista. Há até hoje divergência sobre até que ponto Mao queria reavivar o espírito revolucionário ante o crescente burocratismo, ou até que ponto a Revolução Cultural era um projeto de Mao para retomar seu poder político. O fato é que, de certo modo, ambas as coisas ocorreram. Não cabe aos propósitos dessa dissertação entrar em tantos detalhes sobre a Revolução Cultural. O que se pode dizer é que, ao menos até 1970, foi um período de revoltas permanente, que atingiu muitos dos quadros importantes do PCC, atacados como agentes capitalistas, corruptos e agentes do Guomindang, como foi o caso de Zhou Enlai, Peng Zheng, Liu Shaoqi, Deng Xiaoping (que foi expurgado por duas vezes, antes de seu retorno triunfante após a morte de Mao), e outros burocratas de alto escalão. Isso ocorria após Mao liberar o ataque a dirigentes do PCC, alegando que isso era necessário, e que 95% dos quadros eram recuperáveis.

O resultado foi que as críticas atingiram não apenas praticamente todos quadros – com exceção de Mao, em relação a quem se estabelecia um “culto a personalidade”, que permitia atacar qualquer um que se acreditasse estar contra Mao –, mas a própria estrutura do PCC, que passou a se deteriorar, a ser atacada. Estudantes mais rebeldes passaram a se articular nas “Guardas Vermelhas” e nos “comitês rebeldes revolucionários”, a partir da ideia de Mao de que as ideias não deveriam ser tuteladas. A partir daí, atacavam aqueles que encaravam como traidores. Passaram a questionar também a integridade dos membros do EPL.

A Revolução Cultural resgatava também muitos dos valores presentes no Grande Salto Adiante, radicalizando “[...] as propostas de igualitarismo, antiburocratismo e autogestão do comunismo chinês” (MAO JÚNIOR; SECCO, 1998).

Do ponto de vista econômico – e da estrutura econômica, mais especificamente -, entretanto, não foi um evento tão relevante como o foi politicamente. A Revolução Cultural coincidiu com um período de redução dos investimentos na China – ao contrário do que fora o Grande Salto Adiante, e apesar da corrosão da estrutura política, das lutas fratricidas, se conseguiu manter algum controle econômico. Houve uma queda na produção até 1969, mas ela foi moderada. E a partir de 1969, quando a Revolução Cultural caminhava para uma

autorizado. Mao, entretanto, com ajuda de sua esposa, Jiang Qing – ela própria uma atriz, com acesso aos círculos artísticos – teriam articulado para que a crítica fosse publicada (MEISNER, 1999).

“domesticação”, voltou a haver aumento nos investimentos, e o modelo econômico voltou a funcionar mais ou menos como antes da Revolução Cultural, já que esta, apesar de todas as críticas não foi capaz de gestar nenhum modelo institucional ou econômico alternativo ao Partido e o Estado (NAUGHTON, 2007).

Apesar disso, novamente houve alguma descentralização, os bônus e incentivos materiais voltaram a ser criticados, se tentou estimular uma economia agrícola e urbana simultaneamente. Desta vez, entretanto, desde o início se instou o povo chinês à austeridade, a reduzir o consumo, e não se procurou fazer tudo a uma só vez, priorizando primeiro a construção, na Terceira Frente (NAUGHTON, 2007). Posteriormente, por volta de 1972, apesar da austeridade, o consumo novamente começou a ultrapassar a produção, e um novo corte nos investimentos foi realizado. O arrefecimento das tensões com os EUA também fez com que a Terceira Frente perdesse sua prioridade, e parte da produção foi deslocada novamente para a costa, onde os investimentos eram mais eficientes. A retomada de relações com o mundo capitalista também permitiu, nesse momento a importação de bens de capital. Esboçava-se, desde então, a possibilidade de um “Grande Salto para Fora”. Um modelo menos autossuficiente seria agora possível. A existência de grupos “conservadores” dentro PCC e o iminente fim da era Mao, entretanto, praticamente impediram que qualquer mudança ocorresse prontamente. Apenas no fim da década é que de fato se consegue implementar o programa de reformas que sai vencedor da disputa pela sucessão de Mao (NAUGHTON, 2007).

Tendo em vista estas características adquiridas com a Revolução Cultural, Naughton (2007) cita 5 dos elementos que caracterizaram o modelo maoísta de economia planificada (ainda que se deva ter em mente que estes elementos não estiveram ativos durante todo o período de domínio de Mao, como visto): 1) A militarização da economia – era frequente que oficiais fardados dirigissem a produção nas fábricas; além de que a própria produção dava bastante peso aos setores armamentistas; 2) Descentralização econômica (o modelo chinês era muito mais descentralizada que o soviético, e indústrias rurais eram encorajadas); 3) Era praticada uma autarquia relativa (esperava-se que as regiões e as comunas fossem o mais autossuficiente possível. A própria economia chinesa, de um modo geral, também era obrigada a esse isolamento, ainda maior que o soviético, dado seu isolamento diplomático); 4) A ausência quase total de incentivos materiais, a existência de poucos mercados para produtos agrícolas, e nenhum para grãos; 5) A mobilidade dirigida pelo mercado também cessou praticamente por inteiro. Os jovens urbanos que terminavam o período escolar eram mandados ao interior (NAUGHTON, 2007).

Essa era a situação da economia planificada, quando Mao Zedong morreu em 1976, e alterações na estrutura econômica começaram a ser realizadas, enquanto uma luta pela sucessão se desenrolava. Estas disputas serão melhor detalhadas no quinto capítulo. Antes, entretanto, é necessário diferenciar mercado de capitalismo, e deixar claro que o “mercado real” historicamente esteve longe daquelas economias de mercado ideais exposta no capítulo 1. Também é necessário, antes de prosseguir com a descrição da transição para a economia de mercado na China, explicar o contexto internacional que proporcionou esta abertura, o que será realizado no capítulo 4.

3 ESTADOS, MERCADOS E O DESENVOLVIMENTO DA ECONOMIA-MUNDO CAPITALISTA

Como visto no capítulo 1, uma parte considerável dos autores – sobretudo os liberais – que procuraram conceituar o mercado, o fizeram em termos ideais. Já no capítulo 1 foram apresentadas também algumas contestações a este conceito idealizado de economia de mercado, uma delas a de que o mercado nunca existiu isolado de outras instituições e que, historicamente, o que se viu foi uma mudança constante sobre qual o papel do mercado e o que é uma intervenção legítima no mercado. Neste capítulo, pretende-se apresentar por fim uma outra concepção de mercado, pautada na história, assim como diferenciar mercado de capitalismo.

Muito da literatura liberal equivale mercado a capitalismo. Mas se o mercado já existia desde muito antes do capitalismo, como definir o capitalismo? Para Mises, o capitalismo nada mais é do que o resultado de uma evolução natural. Embora ele já tivesse existido antes, é no capitalismo que ele chega a sua forma mais pura, após ter se mostrado a forma mais eficiente de alocação dos recursos.

O sistema de economia de mercado nunca chegou a ser tentado de forma completa e pura. Mas, na civilização ocidental, desde a Idade Média, de um modo geral, tem prevalecido uma tendência no sentido de abolir as instituições que entravam o funcionamento da economia de mercado. O constante progresso dessa tendência permitiu o crescimento populacional e a elevação do padrão de vida das massas a um nível sem precedente e até então inimaginável. O trabalhador americano médio desfruta de comodidades que fariam inveja a Creso, Crasso, aos Médici e a Luís XIV (MISES, 2010, p. 323).

O mercado, para Mises, teria tido sempre os mesmos princípios. Ele é imutável. O capitalismo apenas teria significado o fim das amarras – ao menos no Ocidente – que o impediam de funcionar livremente. Para Mises, não seria válido como crítica recorrer à história, ou apontar o exemplo de alguma outra sociedade existente no mundo – seja no presente ou no passado - que não se pautasse no mercado. O historiador é quem deveria sempre recorrer à economia, e não o contrário.

A economia não é, evidentemente, um ramo da história ou de qualquer outra ciência histórica. É a teoria de toda ação humana, a ciência geral das imutáveis categorias da ação e do seu funcionamento em quaisquer condições imagináveis sob as quais o homem age. Por assim ser, constitui a ferramenta mental indispensável para lidar com os problemas históricos e etnográficos. Um historiador ou um etnógrafo que, no seu trabalho, não

aproveita da melhor maneira possível todos os ensinamentos da economia, está trabalhando mal. Na realidade, ele não aborda o objeto de sua pesquisa sem estar influenciado por aquilo que despreza como teoria (MISES, 2010, p. 325).

A economia de mercado seria a única forma de “ação humana” em que é possível aplicar o cálculo para planejar as ações e isto “[...] abre caminho para a análise de todos os modos de ação imagináveis e de todos os problemas econômicos com que se defrontam os historiadores e etnógrafos” (MISES, 2010, p. 325). Assim, mesmo para estudar as sociedades que adotam um modelo não capitalista de gestão econômica, seria necessário partir da hipótese que também nesses sistemas é possível usar os “números cardinais” proporcionados pela economia de mercado.

Não são os economistas, e sim os seus críticos, que carecem de “senso histórico” e ignoram o fator evolução. Os economistas sempre tiveram consciência do fato de que a economia de mercado é o produto de um longo processo histórico que começou quando a raça humana emergiu dos grupos de outros primatas. Os defensores do que erroneamente é chamado de “historicismo” pretendem desfazer os efeitos das mudanças evolucionárias (MISES, 2010, p. 325).

Evidentemente, que para outras abordagens que dão mais ênfase à história, esta narrativa parece absurda, sem comprovação empírica. Afinal, como afirmado por Polanyi, o mercado não foi sempre a principal forma de alocação de recursos, nem esteve presente em todas as sociedades desde o início de forma significativa. Não há nenhuma naturalidade, nem nada inevitável, com o fato de o mercado ter crescido em significância.

De qualquer forma, uma semelhança deve ser ressaltada com as demais perspectivas que se sustentam mais pela história. A revolução industrial é apresentada, em geral, como o marco de início do capitalismo, quando a transição do feudalismo se completa. Em ambos casos, portanto, o capitalismo é apresentado como a sociedade de produção de massas, onde predomina o trabalho assalariado, a propriedade privada e, para os marxistas, onde a burguesia conseguiu o poder político.

Dobb (1973) é um dos historiadores e economistas marxistas que versa sobre o surgimento do capitalismo e sobre suas características. Sua definição de capitalismo se dá em oposição principalmente a duas outras: a do “espírito do capitalismo”, de Werner Sombart, mas também associada à Weber⁸⁰; e em segundo lugar à que ele identifica com a Escola

80 A abordagem do “espírito do capitalismo” busca a origem do capitalismo em uma mudança no “espírito” dos seres humanos, uma mudança de racionalidade do “homem natural” para o homem capitalista, que busca sempre o lucro, que é empresário. Como Dobb, Braudel (1996) – ainda que sua conceituação de capitalismo passe pela busca incessante pelo lucro – também rejeita a ideia de um espírito capitalista. O capitalista, aquele que faz grandes fortunas, nem sempre é um genial maximizador de lucro. Boa parte das vezes, apenas tem sorte. Como

Histórica Alemã, que daria, para Dobb, muita importância ao comércio – sobretudo o de longa distância – e à busca por lucros. Ao rechaçar ambas as definições, Dobb define o capitalismo como um modo de produção, que se caracteriza pela separação dos trabalhadores dos meios de produção, a transformação da própria força de trabalho em mercadoria e o trabalho assalariado (relações “contratuais” de trabalho):

Em terceiro lugar, temos o significado inicialmente conferido por Marx, que não buscava a essência do Capitalismo nem num espírito de empresa nem no uso da moeda para financiar uma série de trocas com o objetivo de ganho, mas em determinado modo de produção. Por modo de produção, ele não se referia apenas ao estado da técnica – ao que chamou o estágio das forças produtivas – mas ao modo pelo qual os meios de produção eram possuídos, e às relações sociais entre os homens resultantes de suas ligações com o processo de produção. Desse modo, o Capitalismo não era apenas um sistema de produção para o mercado – um sistema de produção de mercadorias, como Marx o denominou – mas um sistema de acordo com o qual a força de trabalho “se transformara a si própria em uma mercadoria” e se vendia e comprava no mercado, como qualquer outro objeto de troca. Seu requisito histórico era a concentração da propriedade dos meios de produção em mãos de uma classe, consistindo de apenas uma parte pequena da sociedade, e o aparecimento conseqüente de uma classe destituída de propriedade, para a qual a venda de sua mão-de-obra era a fonte única de sua subsistência. A atividade produtiva era por isso suprida por ela, não em virtude de compulsão ou obrigação legal, mas na base de um contrato salarial. Torna-se claro que tal definição exclui o sistema de produção artesanal independente, onde o artesão possuía seus próprios e modestos implementos de produção e empreendia a venda de seus próprios artigos. Nisto não existia qualquer divórcio entre a propriedade e o trabalho, e a não ser onde o artesão recorria em qualquer medida ao emprego de diaristas, era a venda e compra de artigos inanimados, e não da mão-de-obra humano, o que constituía sua preocupação primária. O que diferencia o uso dessa definição quanto às demais é que a existência do comércio e do empréstimo de dinheiro, bem como a presença de uma classe especializada de comerciantes ou financistas, ainda que fossem homens de posses, não basta para constituir uma sociedade capitalista. Os homens de capital, por mais aquisitivos, não bastam – seu capital tem de ser usado na sujeição da mão-de-obra à criação da mais-valia no processo de produção” (DOBB, 1973, p. 18-19).

Nesta concepção de Dobb, o capitalismo é especificamente um modo de produção, como era também o feudalismo, que se baseava na servidão ao invés do trabalho assalariado⁸¹.

em qualquer época, há sempre os espertos e os “estúpidos”. “Os capitalistas são homens e, tal como os outros homens, têm comportamentos diferentes, uns calculistas, os outros jogadores, uns avaros, os outros pródigos, uns geniais, os outros, quando muito, ‘sortudos’” (BRAUDEL, 1996, p. 354). Rechaça, assim, a explicação “idealista” do capitalismo como originado – ao menos exclusivamente – de um espírito de lucro, da razão, do gosto pelo risco calculado.

81 Dobb, como muitos outros marxistas, acreditavam que haveria uma transição do capitalismo para o socialismo, e posteriormente, do socialismo ao comunismo. Como estes autores adotam uma perspectiva “materialista dialética” da história, encaram todas estas mudanças históricas como a expressão e acirramento das contradições dentro de cada um desses modos de produção. Nesse sentido, é célebre a discussão de Dobb com Paul Sweezy (1972), outro economista marxista, que, entretanto, defendia que a transição do feudalismo para o

Nesse sentido, as trocas, o mercado, as moedas, são todas coisas necessárias ao funcionamento do capitalismo, mas não são aquilo que o define: o que define o capitalismo é a separação entre os trabalhadores e os meios de produção, entre proletários e burgueses. A perspectiva que será aqui utilizada, da Economia Política dos Sistemas-Mundo (EPSM), entretanto, é diferente dessa, e não vê no capitalismo simplesmente um modo de produção.

A EPSM tem três premissas básicas (WALLERSTEIN, 2004). A primeira é o foco na longa duração: os autores da EPSM adotam a divisão do tempo em curta, média e longa duração, como sugerido por Braudel – o significado desta divisão temporal será melhor explicitado ao longo deste capítulo.

A segunda é a questão da unidade de análise. O debate entre Dobb e Sweezy, neste sentido, sobre as origens do capitalismo, teve uma grande influência. Sweezy questionava a validade de se utilizar um país como unidade de análise para pesquisas sobre determinada ação social. O que se defende é uma unidade de análise mais ampla, dentro da qual havia uma divisão do trabalho, como a zona europeia mediterrânea, por exemplo.

Considerar a unidade de análise mais ampla que os Estados nacionais implica perceber as relações de produção mais além daquela direta; que há outras formas de expropriação. A questão apresenta-se da seguinte maneira: como no caso da delimitação temporal, todo trabalho deve definir, consciente ou inconscientemente, uma unidade de análise. Os desdobramentos da pesquisa estarão ligados à unidade de análise escolhida: o indivíduo, a família, uma empresa, um Estado, dentre outras. Quando se escolhe uma unidade de análise, tende-se a adotar sua lógica de relações internas, o que pode levar a dar pouca atenção ao fato de que muitas vezes esta unidade de análise não é de fato independente.

Ora, uma vez escolhida (consciente ou inconscientemente), ou melhor, definida, uma unidade de análise – indivíduo, família, empresa, estado-nação, economia-nacional ou outra qualquer – sempre *parecerá* ser dotada de autodeterminação e de objetivos próprios, o primeiro dos quais é sua autopreservação e reprodução ampliada. No entanto, isto não quer dizer que esta autorreprodução seja determinada “internamente” à unidade em questão. Pense-se, por exemplo, em uma pessoa que vende sua força de trabalho a uma empresa capitalista. Sem dúvida, sua motivação é a obtenção da renda que permitirá comprar os meios de subsistência necessários à sua sobrevivência. No entanto, ao perseguir este objetivo que lhe é próprio, esta pessoa se insere no circuito de reprodução do capital. Sem muitos questionamentos aceitamos que, para entendermos o modo de vida, os valores, e as possibilidades deste trabalhador, precisamos estudar, como fez Marx, a lógica da acumulação capitalista. Temos então duas lógicas ou

capitalismo se deu não apenas por contradições internas do feudalismo, mas também devido às influências externas, trazidas com o comércio de longa distância. O livro “Do feudalismo ao capitalismo” (SWEETZY et al, 1972) compila uma série de artigos de autores envolvidos nesse debate, com seus respectivos pontos de vista.

conjunto de interesses: a do indivíduo vendedor da força de trabalho e a do processo mais amplo no qual ele se insere e ao qual serve. Neste caso, dificilmente diremos que o indivíduo é autônomo. Já preconizar que ele goza de uma autonomia relativa é dizer muito pouco, pois este é um suposto de qualquer relação humana (VIEIRA, P. A. 2010, p. 503).

Como resolver esta questão? Definindo a unidade de análise como aquela mais ampla possível:

Como dito acima, se ampliamos o escopo da unidade de análise, podemos passar do indivíduo para a família, para a classe, para a economia-nacional e para a sociedade mundial. Enquanto pudermos fazer esta ampliação e identificarmos relações externas à unidade considerada, ou melhor, enquanto a reprodução desta unidade depender de intercâmbios com agentes externos a ela, não estamos diante de uma unidade autodeterminada. O movimento cessa quanto chegamos à unidade maior, envolvente, autocontida, que é o sistema histórico e que denominamos economia-mundo. Nesta ordem de ideias, a dicotomia local-sistêmico ou interno-externo perde consistência, pois o espaço da análise se estende para os encadeamentos a jusante e a montante da unidade considerada, o que obriga o pesquisador a ampliar seu campo de estudo para todo este conjunto de relações ou intercâmbios, independente da jurisdição política em que se localizem (VIEIRA, P.A., 2010, p. 503-504).

A inspiração neste caso, também é clara e explicitamente braudeliana. Era uma característica de Braudel a amplitude geográfica em seus trabalhos. Que uma pesquisa sobre o Mediterrâneo incluísse a procura de documentos de outras áreas, fora dessa primeira delimitação. E é nesse sentido que Braudel (2011, p. 125-142) faz algumas críticas à Chaunu, ao comentar uma obra em que este último procurava tratar de “Sevilha e o Atlântico” de forma muito restrita espacialmente⁸².

A terceira premissa, por fim, é a da unidisciplinaridade. Wallerstein critica as divisões das ciências sociais, ele propõe que as ciências sociais sejam tomadas como uma só, que façam uma análise holística da realidade. Mais que isso, as ciências sociais não devem procurar se estabelecer como atemporais, pois aceita-se a premissa da longa duração. Então, o que se propõe são ciências sociais históricas.

A EPSM surgiu como contraposição à ideia teleológica de progresso. E a crescente especialização das disciplinas das ciências sociais teria sido um dos fatores a facilitar estes discursos. Enquanto o sistema-mundo se desenvolvia, se expandia, simultaneamente as

82 O conteúdo da crítica é basicamente que Sevilha não era um espaço autossuficiente: “Assim, Sevilha depende de outros espaços marítimos, de outros circuitos de barcos, de mercadorias e prata afora o eixo Sevilha-Vera Cruz [...] Evidentemente, teria sido preciso, para elucidar esses problemas, ampliar as pesquisas de arquivos, ver em Sevilha e sobre as Flandres... Mas Pierre Chaunu se manteve, voluntariamente, no interior de sua única história serial, sem se preocupar com outras séries existentes” (BRAUDEL, 2011, p. 132-133).

ciências sociais se desenvolviam de acordo com as necessidades desse desenvolvimento, moldada por essa expansão.

Primeiro se passou a separar a ciência da filosofia, que na prática era dissociar as discussões sobre aquilo que era subjetivo, moral, o belo, daquilo que se acreditava ser puramente empírico, factual, científico. Então se distinguiram ciências nomotéticas, que buscavam as leis científicas, imutáveis e universais, das ideográficas, cujo foco estaria na singularidade (de alguns) dos fenômenos sociais. As disciplinas que surgiam nesse processo estariam sempre ligadas aos interesses e necessidades do centro do sistema-mundo capitalista. Por exemplo, durante a expansão colonial europeia, britânica, principalmente, mas também a francesa, surgiram a antropologia, para estudar os povos “primitivos” e o orientalismo, para estudar as chamadas “altas civilizações” do Oriente de forma abrangente – aquelas que não eram tribais como as consideradas “primitivas”, e que tinham construído impérios ou sociedades “complexas”, mas que não eram consideradas modernas – como a China, a Índia, a Pérsia, a Arábia (WALLERSTEIN, 2004).

Posteriormente, já quando os EUA se tornaram a potência, em um momento em que o “Terceiro Mundo” havia se convertido no palco de conflitos políticos e de afirmação geopolítica, em que a economia-mundo havia se expandido praticamente no mesmo estágio de hoje, surgiram os “estudos de áreas”, que se propunham a estudar de forma abrangente e interdisciplinar determinadas áreas geográficas ou culturais. E então o conceito de desenvolvimento surge mais explicitamente – ainda que sua função fosse anteriormente desempenhada por conceitos análogos –, com a função de colocar os países desenvolvidos como modelos de desenvolvimento, sugerindo que bastava que os países ainda não desenvolvidos seguissem esse modelo, qual fosse, para um dia alcançar também esse estágio de desenvolvimento (WALLERSTEIN, 2004) – uma concepção que não foi adotada também nos EUA, mas também na URSS.

3.1. Economia Política dos Sistemas-Mundo (EPSM) e a distinção entre mercado e capitalismo

Diferente da maioria dos historiadores, que fixavam a Revolução Industrial e a Inglaterra como tempo e lugar de nascimento do capitalismo, Fernand Braudel estudou o período que antecedeu a Revolução Industrial – o período do “pré-capitalismo” ou da “acumulação primitiva”, nos termos de alguns dos historiadores marxistas. Ao fazê-lo, Braudel nota que várias das características que se encontravam na Inglaterra da Revolução

Industrial, e que foram caracterizadas para descrever o capitalismo, já existiam em outros lugares da Europa, nesse período anterior.

Mais ainda, percebe também que capitalismo era uma palavra cujo uso era bastante recente. O próprio Marx, na realidade, praticamente não o utilizava. De uso mais antigo eram as palavras *capital* e *capitalismo*.

A palavra *capital*, desde cerca dos séculos XII e XIII seria utilizada, então com “[...] o sentido de fundos, de estoque de mercadorias, de massa monetária ou de dinheiro que rende juros” (BRAUDEL, 1996, p. 201). Não é definido com rigor logo de início, mas seu sentido passa cada vez mais a se relacionar com o significado de “meio de lucro”. Mas a palavra tinha várias outras equivalentes. É apenas gradualmente que ela se impõe frente às “concorrentes”. E é também nesse processo que ela passa a se referir não apenas a montantes de dinheiro, mas aos meios de produção (BRAUDEL, 1996) – sentido este adotado por Marx.

Já o termo *capitalista* seria mais recente que a palavra *capital*. Seus primeiros usos datariam das Províncias Unidas, por volta de 1633 – sendo usada para distinguir os ricos. Também neste caso, várias outras palavras equivalentes eram utilizadas e rivalizavam com a palavra “*capitalista*” – em todos os casos usadas em tom pejorativo. Com Quesnay o termo teria ganhado a definição que seria dominante na segunda metade do século XVIII: os *capitalistas* seriam os “[...] detentores de ‘fortunas pecuniárias’ que ‘não conhecem rei nem pátria’” (QUESNAY apud BRAUDEL, 1996, p. 204). Até então, “*Capitalista*, como vemos, não designa ainda o empresário, o investidor. A palavra, tal como *capital*, continua agarrada à noção de dinheiro, de riqueza em si” (BRAUDEL, 1996, p. 205). É apenas gradualmente que a palavra passa a se referir aos investidores, os industriais, empresários.

Já o termo *capitalismo* teria ganhado um sentido mais semelhante ao atual através da discussão entre Bastiat e Louis Blanc, no século XIX. Nesse sentido Blanc o teria empregado com o sentido da apropriação do capital por uns com a exclusão de outros. Proudhon teria adotado significado semelhante: “Regime econômico e social no qual os capitais, fonte de renda, em geral não pertencem àqueles que os fazem render com o seu próprio trabalho” (PROUDHON apud BRAUDEL, p. 205-6). Mas tanto Marx como Proudhon teriam continuado utilizando pouco o termo *capitalismo*. Apenas no Século XX a palavra teria sido lançada nos meios científicos, primeiro por Sombart, sendo depois incorporada pelos marxistas, geralmente fazendo referência às supostas etapas: *escravismo*, *feudalismo*, *capitalismo* (BRAUDEL, 1996). Este por sua vez seria, para os marxistas, suplantado pelo *socialismo* e pelo *comunismo*. Braudel afirma ainda que somente em 1932 o termo teria entrado no *Dictionnaire de l'Académie française*, “[...] com esta definição ridícula:

‘Capitalismo, o conjunto dos capitalistas’” (BRAUDEL, 1996, p. 206). Em 1958, o verbete por fim teria ganho uma definição um pouco mais adequada: “Regime econômico no qual os bens [por que não os meios?] de produção pertencem a particulares ou a sociedades privadas” (BRAUDEL, 1996, p. 206).

Para Braudel, então, desde antes da Revolução Industrial, já se encontravam várias das características capitalistas. Por que, então, classificar o capitalismo como aquilo que surgiu com a Revolução Industrial? Evidente que mesmo aqueles autores como Dobb, que defendiam que o capitalismo se iniciara com a Revolução Industrial, diziam que os germes do capitalismo já estavam presentes antes. Mas eram apenas germes. Só com a Revolução Industrial, dizia, o regime assalariado se tornou preponderante.

Para Wallerstein (2006), esta análise está embutida da ideia do “progresso”. Revolução é um conceito, que expressa uma mudança profunda, uma ruptura com o antigo e, geralmente, está imbuída do sentido de progresso, de uma evolução. É preferível, portanto, tratar a Revolução Industrial – assim como a Revolução Francesa – como um processo, e não como um evento. E o foco no processo faz perceber que, entre as rupturas, há também muita continuidade. Mais que isso, encarar como revolução fortalece o discurso que transforma este padrão de industrialização em um modelo, como se houvesse uma receita para o desenvolvimento.

Mas para compreender melhor o porquê Braudel – e os demais expoentes da EPSM – consideram todo um processo, está na concepção tripartida da história. Braudel (2011) sugere que existem três tempos. Todo trabalho histórico daria foco a um desses, mesmo sem ter consciência disso. A curta duração era o foco da história-narrativa, tradicional. É a história dos eventos, dos acontecimentos, sem dúvida importantes, mas que pouco iluminam. Como diz Braudel, são apenas um clarão, fogos de artifício, insuficientes para realmente iluminar algo de forma consistente⁸³.

A média duração é a conjuntura, o tempo que ressalta as oscilações cíclicas. É o tempo adotado pela “nova história” econômica e social, dos primeiros historiadores a romper com a história tradicional do tempo breve. É a história que focaliza os ciclos, cuja duração

83 Uma passagem ilustra esta metáfora proposta por Braudel: “A vida, a história do mundo, todas as histórias particulares se nos apresentam sob a forma de uma série de eventos: entendam atos sempre dramáticos e breves. Uma batalha, um encontro de homens de Estado, um discurso importante, uma carta capital, são instantâneos da história. Guardei a lembrança, uma noite, perto da Bahia, de ter sido envolvido por um fogo de artifício de pirilampos fosforescentes; suas luzes pálidas reluziam, se extinguíam, brilhavam de novo, sem romper a noite com verdadeiras claridades. Assim são os acontecimentos: para além de seu clarão, a obscuridade permanece vitoriosa (BRAUDEL, 2011, p. 23).

varia. Podem ser dez, vinte ou cinquenta anos, depende do objeto. Também, este tempo, para Braudel, deve ser levado em consideração. É importante. Não seria, contudo, suficiente.

Por fim, haveria ainda um terceiro tempo: a longa duração: “Bem além desse segundo recitativo, situa-se uma história mais contida ainda, e, desta vez, de amplitude secular: a história de longa, e mesmo, de longuíssima duração” (BRAUDEL, 2011, p. 44). É atentando-se a este tempo que é possível perceber as estruturas, coercivas, que se impõe aos meros acontecimentos e às conjunturas.

Algumas destas estruturas seriam de tão longa duração que sua observação poderia passar a sensação de estabilidade. Mas a longa duração é imutável apenas do ponto de vista de indivíduos tão efêmeros quanto os seres humanos. As estruturas também se modificam, ainda que nem sempre isso seja perceptível a olho nu. Portanto, nada de assumir esquemas universais e atemporais – e por isso qualquer ideia de que os mercados são eternos e imutáveis diante dessa perspectiva é absurda. Por mais longa que seja a duração, por mais rígida e persistente que seja a estrutura, ela sempre acaba.

Quando Braudel chama a atenção para a necessidade de focar este tempo de longa duração, ele não descarta a observação dos outros dois tempos. Os três devem ser levados em consideração nas análises. Mas o foco deve estar na longa duração, que evita que se superestime os acontecimentos que na longa duração acabam não sendo tão importantes, e também que se fique preso às sucessões de ciclos, como se estes fossem sempre ocorrer e a história fosse uma simples repetição de ciclos. O foco na longa duração permite observar tanto as permanências, os resquícios de acontecimentos e conjunturas passadas, como também as rupturas.

É possível pensar então o capitalismo como um processo, que se constituiu em um tempo de longa duração, convertendo-se numa estrutura. E o capitalismo só pode ser entendido em perspectiva histórica, sem que se procure criar um conceito atemporal e ideal de capitalismo.

Para entender mais especificamente o que significou este processo do capitalismo, é também necessário considerar as três camadas da economia e da sociedade, propostas por Braudel: vida cotidiana, mercado e capitalismo – que segundo o historiador francês, não são necessariamente bem delimitados, e são um recurso de análise.

Em primeiro lugar, vem a vida material. Braudel a identifica com o cotidiano, aqueles hábitos e rotina que vão se perpetuando de geração para geração indefinidamente, como que inercialmente, inconscientemente:

Parti do cotidiano, daquilo que, na vida, se encarrega de nós sem que o saibamos sequer: o hábito – melhor, a rotina – mil gestos que florescem, se concluem por si mesmos e em face dos quais ninguém tem que tomar uma decisão, que se passam, na verdade, fora de nossa plena consciência. Creio que a humanidade está pela metade enterrada no cotidiano. Inumeráveis gestos herdados, acumulados a esmo, repetidos infinitamente até chegarem a nós, ajudam-nos a viver, aprisionam-nos, decidem por nós ao longo da existência. São incitações, pulsões, modelos, modos ou obrigações de agir que, por vezes, e mais freqüentemente do que se supõe, remontam ao mais remoto fundo dos tempos (BRAUDEL, 1987, p. 9).

Ao tratar da vida material, Braudel trata da demografia, do crescimento demográfico na Europa. Trata também de questões como os hábitos de alimentação – como a divisão entre as sociedades consumidoras de trigo, de arroz e de cereais, e como isso influenciava a sociedade em outros aspectos –, de moradia, da difusão da técnica.

A segunda camada é a “vida econômica”, a economia de mercado, a esfera das trocas, que ligam produção e consumo. Uma economia de troca que até cerca de 1800 seria bastante imperfeita, com boa parte da produção se perdendo no autoconsumo – que pertence à camada da vida material –, mas que foi evoluindo progressivamente. Dentro desta esfera das trocas, ao menos considerando-se o período estudado por Braudel, até por volta de 1800, se encontravam os mercados propriamente ditos – espaço de troca que unia a cidade e o campo –, os camelôs, os mascates e as lojas – o espaço por excelência da economia de troca, que está sempre aberto e portanto oferece a troca contínua. E dentro da esfera das trocas haveria ainda um registro superior (onde estão as sementes do capitalismo): as feiras e as Bolsas, que eram mais restritas aos grandes comerciantes atacadistas (BRAUDEL, 1987). Nesta esfera, os preços são basicamente regulados pelas leis de mercado, pela oferta e a procura. O desenvolvimento desta esfera, como Smith sugeria, levaria a que os lucros fossem baixos, devido à concorrência. Diferente do que os autores liberais propõem, no entanto, esta esfera nunca existiu e não poderia existir sozinha, e por isso não se pode simplesmente falar de uma sociedade de livre mercado. Em algumas sociedades de alguns períodos esta esfera teve mais relevância, em outras menos, mas ela nunca existiu sozinha. Nem se trata aqui de idealizar os mercados como a salvação contra o capitalismo dos lucros extraordinários. Continuará tendo problemas, vários deles apontados no capítulo passado.

E há uma terceira esfera, a do capitalismo, que se desenvolveu com o aumento das trocas e do consumo. Esta é a esfera onde se realizam os lucros extraordinários. Os lucros deixam de ser, como é na esfera dos mercados, destinados à sobrevivência. O capitalismo é a camada dos lucros exorbitantes. E estes lucros exorbitantes são atingidos justamente burlando o mercado, que restringe os lucros. Neste sentido, é o “antimercado” – que, não obstante,

depende da existência do mercado. Aqui o dinheiro ou outros recursos, que assumem função de capital, visam sua própria expansão.

Aqui, já se nota uma diferença entre mercado e capitalismo. Na esfera dos mercados, obviamente há busca por lucros. Mas estes lucros são contidos. Aproximam-se daquela situação descrita por Smith como ideal, em que a concorrência entre aqueles que vivem dos lucros é tanta, que os lucros estão longe de ser exorbitantes, diferente do que ocorre no capitalismo.

Aqui, portanto, o capitalismo também se distingue da indústria. “Onde o lucro atinge altas voltagens, aí e somente aí, está o capitalismo, ontem como hoje” (BRAUDEL, 1996, p. 378). Se ele assumiu a forma industrial a partir do século XIX, é porque neste momento a indústria foi a esfera mais lucrativa. Mas antes disso, já se utilizavam estratégias visando os altos lucros sem passar pela indústria. Para Braudel, o capitalismo está mesmo em casa na esfera da circulação, e mais especificamente, em alguns ramos específicos desta, em contraposição à produção: agricultura, indústria, o setor de transportes, que acabam sendo meios mais pontuais para a grande acumulação.

O que Braudel nota também é que, por volta do século XVI, na Europa, a esfera que predominava era a da vida cotidiana, da produção para autoconsumo, ou que não chegava ao mercado. As trocas, o mercado, existiam, mas de forma bastante restrita, para trocas pontuais. Eram basicamente mercados locais. E a camada do capitalismo era ainda menor. Com o tempo, entretanto, as trocas foram se tornando cada vez mais presentes, mais volumosas. Iniciou-se quando as elites europeias tiveram acesso aos produtos vindos do oriente e, posteriormente, estes produtos passaram a ser comercializados também com populações que estavam fora das elites. E já neste tempo, havia quem financiasse compras a prazo, por exemplo. E cada vez mais, a esfera do capitalismo passou a se tornar preponderante, a se infiltrar e dominar as outras, e com isso, a própria mentalidade foi se modificando. A busca incessante de lucros se torna cada vez mais normal e aceitável. Cada vez mais a norma.

Várias estratégias capitalistas foram descritas por Braudel. Um atravessador, que se insira entre o produtor e o consumidor, pode recorrer à estocagem, e com isto procura manipular os preços. Causam a escassez, para que os preços subam, e só então vendem a mercadoria. As grandes navegações foram outro meio: obtém a custos baixos – ou até mesmo por saque – produtos que na Europa são exóticos e caros. Procuram obter monopólios, seja de direito, com a participação do Estado como garantidor, ou de fato, quando procuram comprar

dos produtores toda a mercadoria para se tornarem o único vendedor⁸⁴. Comprava-se diretamente da produção, para evitar que o produto chegasse ao mercado. Ou podem utilizar-se da vigência de mais de uma moeda para especular com as diferenças cambiais. Enfim, são muitas estratégias possíveis, e elas não param de surgir. Mas o que marca o capitalismo e o capitalista é exatamente esta possibilidade de criar tais estratégias. E novamente, deve-se ressaltar então que o que caracteriza o capitalismo é a autorreprodução incessante do capital, a busca incessante de lucros, sem importar tanto os meios. O capital flui sempre para os setores que geram mais lucros. Ainda, o capitalista por excelência se caracteriza não pela especialização em um setor apenas, mas pela diversificação, por mudar de setor assim que mudem as rentabilidades. A especialização está apenas na base do sistema.

Um elemento importante deste processo do capitalismo é a união entre o Estado e os capitalistas. Uma classe de financistas, Braudel nota, surgiu não na Inglaterra protestante, mas no norte da Itália, já por volta do século XV. Grande parte do financiamento da Espanha, algo que foi essencial para as grandes navegações e a colonização da América, veio de Gênova. Mas foi apenas alguns séculos depois que houve o casamento entre o Estado – no sentido moderno, do Estado-nação –, e esta classe de capitalistas. As cidades-Estado italianas ainda dependiam da proteção das grandes potências territorialistas europeias – este tema será retomado em breve.

Algo importante de se notar também, é que não havia nada de inevitável no surgimento do capitalismo. O crescimento da camada da vida econômica, dos mercados, não deveria necessariamente levar ao crescimento do capitalismo. Smith já havia notado – e Arrighi (2008) ressaltou isso posteriormente – que a China, apesar de negligenciar o comércio externo, era a sociedade que mais se aproximava daquilo que o mercado e a divisão do trabalho poderiam oferecer. E Braudel também ressalta que vários países da Ásia tiveram sociedades em que a camada do mercado era a mais importante⁸⁵ – bem mais do que na

84 Uma estratégia que pode também fracassar, como no caso, apresentado por Braudel (1996), de Henri Hope, que persuadido de que as colheitas de trigo na Europa seriam pequenas e que o estoque era baixo, teve a ideia de comprar a preço baixo – pois o preço estava baixo – o trigo “[...] para não alertar o mercado, em todas as praças ao mesmo tempo, pelo menos três quartos dos estoques existentes. Depois, fazer subir o preço e vender” (BRAUDEL, 1996, p. 371). O fracasso se deu porque, devido à crise, os preços não subiram como esperado. Além disso, “Em virtude também da morosidade dos correios, que impôs atrasos na transmissão das ordens e na sua execução. Finalmente, e sobretudo, porque, à medida que as comprar iam sendo feitas, foram-se apercebendo de que os estoques existentes eram infinitamente maiores do que haviam dito os informantes” (BRAUDEL, 1996, p. 371-372).

85 Mais ou menos importante que na Europa, Braudel nota que estava na realidade presente por toda parte, “[...] mesmo em sociedades apenas esboçadas, na África Negra e nas civilizações Ameríndias” (BRAUDEL, 1987, p. 22). Há um reconhecimento, portanto, de como é antigo o mercado, a ponto de vários de seus elementos se confundirem por vezes com a “vida material”. Braudel, em sua trilogia *Civilização Material, economia e Capitalismo*, trata das moedas e cidades, junto com os demais elementos da vida material, porque “A verdade é que as moedas e as cidades mergulham, ao mesmo tempo, no cotidiano imemorável e na modernidade mais

Europa, e por muito mais tempo. Era o caso do mundo islâmico, com seus *souks*, *fondouks* e *bazars*⁸⁶; da Índia, “[...] por excelência, o país das feiras” (BRAUDEL, 1987, p. 24), e onde todas as aldeias possuíam um mercado; da China, em que a organização dos mercados elementares era a mais avançada⁸⁷, mas onde, no entanto, as feiras e Bolsas, mecanismos superiores, estavam ausentes, o que impedia o surgimento do capitalismo. A China era o lugar onde as trocas eram mais niveladas. Já o Japão era onde a feira e a Bolsa, os estágios superiores de troca estavam melhor desenvolvidos. E apesar disso, foi na Europa que o capitalismo se desenvolveu. Foi o Ocidente o lugar em que o capital encontrou o ambiente favorável à sua reprodução. Foi no Ocidente em que ocorreu aquela união entre a esfera política e a econômica⁸⁸.

recente. A moeda é uma invenção muito velha, se entendo por moeda todo o meio que acelera a troca. E sem troca não há sociedade. Quanto às cidades, elas existem desde a pré-história. São as estruturas multisseculares da vida mais comum. Mas são também os multiplicadores, capazes de se adaptar a mudança, de a ajudar poderosamente. Poder-se-ia dizer que as cidades e a moeda fabricam a modernidade; mas também, segundo a regra de reciprocidade cara a Georges Gurvitch, que à modernidade, a massa em movimento da vida dos homens, impeliu para diante a expansão da moeda, construiu a tirania crescente das cidades. Cidades e moedas são, ao mesmo tempo, motores e indicadores; elas provocam e assinalam a mudança. São também a consequência desta” (BRAUDEL, 1987, p. 14).

86 O *Souk* é a palavra utilizada para se referir, em árabe, tanto aos mercados tradicionais e às feiras como a área comercial das cidades dos países árabes. Enquanto mercados, geralmente se realizam ao ar livre, com inúmeras tendas e barracas de vendedores. Já *bazar* é a palavra equivalente a *souk*, mas com origem turca. Já os *fondouks* eram espécies de pousada destinada aos mercadores ao longo de rotas comerciais, à beira da estrada ou em cidades – onde também ganhavam a função de mercado –, que forneciam lugar de repouso para os mercadores e os animais da caravana. Além de pousada, os *fondouks* tinham também função de armazém e entreposto comercial.

87 Eis a descrição de Braudel sobre tal organização cuja geografia era “quase matemática”: “Vejamos, a título de exemplo, um burgo ou uma cidade pequena. Marque-se um ponto numa folha em branco. Em redor desse ponto dispõem-se de seis a dez aldeias, a uma distância tal que o camponês possa, durante o dia, ir ao burgo e regressar. Esse conjunto geométrico – um ponto no centro e dez pontos em torno dele – e o que chamaríamos um cantão, a zona de irradiação de um mercado de burgo. Praticamente, esse mercado divide-se segundo as ruas e as praças do burgo, agrega-se às lojas dos revendedores, dos usurários, dos escrivães públicos, dos mercadores de gêneros alimentícios, das casas de chá e de saque. W. Skinner tem razão, e nesse espaço cantonal que se situa a matriz da China camponesa, não na aldeia. O leitor aceitará também sem dificuldade que os burgos gravitam, por sua vez, em torno de uma cidade que eles envolvem a uma distância conveniente e reabastecem, e pela qual estão vinculados aos tráficos longínquos e às mercadorias que não são produzidas localmente” (BRAUDEL, 1987, p. 23).

88 No caso chinês, John King Fairbank nota que no século XIX, houve um grande incremento na agricultura, acompanhado pelo crescimento populacional e do comércio interno e, conseqüentemente, do sistema de mercados na China. Em várias das cidades-mercado que surgiam, passava-se a contratar trabalhos em “bases capitalistas”. Uma mão de obra livre e móvel começava a aparecer como “proletariado”. No entanto, uma burocracia estatal, formada por funcionários confucianos, impedia o desenvolvimento do capitalismo como em moldes ocidentais. “Nenhuma classe de mercadores obteve permissão para crescer de modo independente e ultrapassar essas prerrogativas” (FAIRBANK; GOLDMAN, 2008, p. 174). Barrington Moore Jr. também fala de uma rivalidade que havia entre a “pequena nobreza” chinesa, a burocracia, e qualquer outra classe que pudesse ganhar dinheiro: “[...] pode-se facilmente compreender que as actividades que permitiam fazer dinheiro representavam uma perigosa ameaça para os funcionários-intelectuais, pois constituíam outra escada de prestígio e uma outra base de legitimidade para uma elevada posição social” (MOORE JUNIOR, [1975], p. 211). Por isso, muitas vezes se restringiam estas fontes de altos lucros – como as frequentes proibições ao comércio externo – e, se a tradição não constituía uma barreira ao comércio, eram aplicados impostos ao comércio para absorver os lucros, ou o monopólio de vários produtos era reservado ao Estado. Ainda, Arrighi (2008), dentre vários outros historiadores lembram que muito antes dos Europeus, os Chineses já realizavam navegações, e poderiam ter chegado à Europa, não fosse algo que tenha impedido que isso ocorresse. As expedições de Zhang He teriam

Se a análise sobre o capitalismo foca, de certa forma, na circulação, portanto, como pensar o papel da produção? O que se considera, na realidade, é que não se pode pensar apenas aquelas relações de produção pautadas no assalariamento, em livres relações contratuais. Há muitas outras formas de apropriação do excedente, que já existiam e continuaram existindo. Deve-se considerar, portanto, que há toda uma cadeia mercantil (ou produtiva) que é, na realidade uma cadeia de apropriações.

Assim, por exemplo, Braudel dá vários exemplos das colônias nas Américas. As fazendas escravagistas coloniais são, para Braudel (1996, p. 236-237),

[...] criações capitalistas por excelência: o dinheiro, o crédito, os tráficos, as trocas ligam-nas à margem oriental do oceano. É de Sevilha, de Cádiz, de Bordeaux, de Nantes, de Rouen, de Amsterdam, de Bristol, de Liverpool, de Londres que tudo é controlado à distância.⁸⁹

Tudo nas fazendas veio do exterior. Os patrões das fazendas, brancos, da Europa. A mão de obra de escravos negros, da África. Até as plantas, em sua maioria, foram trazidas do Oriente, ou da própria Europa. As técnicas também foram desenvolvidas anteriormente em outros lugares. Para trazer tudo isso, obviamente era preciso capital, geralmente emprestado por algum credor na Europa, a quem os patrões deviam com juros. E então na realidade, os patrões que aqui exploravam os escravos não tinham lucros assim tão altos. Não eram eles quem ficavam com a maior parte do excedente.

Como dispomos de contabilidades pormenorizadas, podemos desde já afirmar que o engenho de açúcar brasileiro não é em si uma aplicação excelente. Os lucros, calculados com certa verossimilhança, elevam-se a 4 ou 5%. E há contratemplos. Nesse mundo à antiga, apenas o *senhor de engenho* está envolvido na economia de mercado: comprou os escravos, contraiu empréstimos para construir o engenho, vende a colheita e por vezes a colheita de pequenos engenhos que vivem à sua sombra. Mas está, por sua vez, sob a dependência dos mercadores, instalados na cidade baixa de São Salvador ou em Recife, perto da cidade senhorial de Olinda. Por meio deles, está ligado aos negociantes de Lisboa que adiantam os fundos e as mercadorias, tal como os negociantes de Bordeaux e de Nantes farão com os fazendeiros de São Domingos, da Martinica e de Guadalupe. É o comércio da Europa *que controla a produção* e a venda de além-mar (BRAUDEL, 1996, p. 237-239; grifo nosso).

E mais: tudo que os senhores de engenho e fazendeiros precisarem, seja para sustento próprio, seja para a produção, vem de longe, e tem de ser comprado de mercadores e

sido restringidas, especula-se, exatamente por uma burocracia interessada em manter seu *status*.

⁸⁹ Há uma grande discussão sobre o caráter capitalista ou não das produções do Brasil colonial. Autores como Nelson Werneck Sodré defendem, pautados na associação do capitalismo ao assalariamento, que não havia capitalismo no Brasil nesta época – e que havia feudalismo.

revendedores, que devido aos pactos coloniais têm certa exclusividade e podem praticamente impor o preço que desejarem.

Na Jamaica, colônia inglesa, a situação seria parecida. Mas lá, diferentemente, haviam alguns colonos muito ricos. Estes, no entanto, não eram apenas fazendeiros, mas exerciam também o papel de banqueiros, emprestavam a outros fazendeiros. Tinham laços familiares com os mercadores londrinos (BRAUDEL, 1996, p. 243).

Wallerstein também parte a tripartição proposta por Braudel, e questiona a identificação do capitalismo com o assalariamento. O capitalismo, para Wallerstein (2001), é um sistema social histórico, cujo elemento-chave é o capital. E nesse contexto, capital é entendido não apenas como estoque de bens consumíveis, máquinas, dinheiro. Isto tudo só pode ser capital se visar a autoexpansão.

Algo distingue o sistema social que estamos chamando de capitalismo histórico: nele, o capital passou a ser usado (investido) de maneira especial, tendo como objetivo, ou intenção primordial, a auto-expansão. Nesse sistema, o que se acumulou no passado só é “capital” na medida em que seja usado para acumular mais da mesma coisa (WALLERSTEIN, 2001, p. 13).

Assim Wallerstein complementa a conceituação de Braudel. Como considera a existência das três camadas descritas por Braudel, ele claramente não considera que esta intenção de acumulação aparecerá em sua forma pura, mas a questão é o que predomina⁹⁰. Antes, por mais que alguém quisesse investir com este intuito de autoexpansão, o processo de acumulação era sempre travado por alguma coisa, fosse a disponibilidade de mão de obra que não era favorável, ou o sistema de distribuição e comercialização que era precário, ou alguma restrição política. O processo de formação do capitalismo, em certo ponto, necessitou da acumulação e concentração na mão de poucos, da mercantilização de tudo, inclusive da força de trabalho, como sugeriam Marx, Polanyi e Dobb. Mas o trabalho assalariado é apenas uma parte. Uma roupa, para ser produzida, dependia de vários insumos, que nem sempre estavam disponíveis como mercadorias. E na realidade, os lucros tendiam a ser maiores quando alguns elos da cadeia não estão (WALLERSTEIN, 2001). Assim pode ser compreendido conceito de *global commodity chains* (GCC)⁹¹ de Hopkins e Wallerstein (1986; 1994)⁹², que funciona

90 Diz Wallerstein (2001, p. 14): “É claro que esse objetivo [de autoexpansão] nunca foi exclusivo. Outras considerações se intrometem no processo de produção. Contudo, a questão é identificar que considerações tendem a prevalecer em caso de conflito”

91 Este é o nome original do conceito, em inglês, que foi traduzido de mais de uma forma para o português, os mais comuns sendo cadeias de suprimento e cadeias mercantis. O termo empregado neste trabalho, por mera questão de comodidade, é este último: cadeia mercantil.

92 Os registros dos primeiros trabalhos que Hopkins e Wallerstein realizaram sobre o tema são de 1986. Mas foi em 1994 que ele apareceu como um estudo mais completo sobre o tema, no livro organizado por Gereffi e Korzeniewicz (1994), em que além da explicação mais teórica sobre o conceito, foram realizadas pesquisas

como uma espécie de instrumento de análise, para rastrear toda esta cadeia de produção e mercantilização necessária para se chegar a um produto final.

Este conceito também é uma forma de analisar a partir de uma unidade de análise mais ampla que a do Estado – a da economia-mundo. Os estudos sobre as cadeias mercantis demonstrariam como desde cedo a economia-mundo estava interligada sistematicamente através destes laços, comerciais e produtivos, moldando uma divisão internacional do trabalho.

O estudo das cadeias mercantis consiste em delinear a cadeia produtiva de certo produto, começando pelo fim: o ponto em que este produto era distribuído para o consumo. A partir daí se realiza um traçado regressivo, em direção às etapas antecedentes necessárias à produção. Cada etapa específica deste processo produtivo – seja a produção de um insumo, ou um serviço necessário – consiste em uma “caixa”. Estas “caixas” contudo, são socialmente definidas, de forma que ao longo do tempo, a configuração de “caixas” em um processo pode ser redefinida: o que era um processo apenas, pode ser dividido em dois, e o que eram dois processos e ocupavam duas caixas no desenho do esquema de rastreamento pode se tornar apenas uma – o que pode ser ocasionado, por exemplo, devido às alterações tecnológicas.

A partir deste desenho, é possível analisar cada processo específico necessário. Perguntar-se em que grau ele é monopolizado por uma pequena quantidade de unidades produtivas, onde é produzido, qual a dispersão geográfica desta etapa, qual a relação de trabalho predominante. E é possível ver também como se dá a relação entre as diferentes etapas. Há integração vertical? Ou os fornecedores são empresas terceirizadas⁹³. Além disso, também é possível ver qual o elo mais lucrativo de toda a cadeia – e nem sempre é a etapa final. Estas etapas são geralmente realizadas nos países centrais. E à medida que se tornam menos rentáveis, podem acabar se expandindo para a periferia do sistema-mundo.

Fundamentalmente, ainda, estes estudos permitem duas outras observações: grande parte das transações nessas cadeias mercantis não se dão no “mercado”, não respeitam,

empíricas sobre as cadeias mercantis, tanto historicamente como de casos mais recentes. Uma parte considerável de autores (GEREFFI; HUMPHREY; STURGEON, 2005; OLIVEIRA, 2015; PINTO; FIANI; CORRÊA, 2015, dentre outros) entretanto, considera o termo como um predecessor das “cadeias globais de valor” (CGV), que seriam o conceito mais atualizado, que daria conta da complexidade atual do mundo globalizado – dentre estes autores o próprio Gary Gereffi. É possível considerar, no entanto, que o objetivo dos estudos que utilizam um ou outro termo não é o mesmo. Os estudos sobre as CGV parecem ter focado apenas alguns dos aspectos abordados pelo enfoque das cadeias mercantis, como a questão da governança entre as firmas. A importância dada à longa duração histórica, à unidisciplinaridade, além do próprio foco da abordagem das cadeias mercantis em perceber mais claramente as relações de trabalho parecem ter ficado em segundo plano.

⁹³ Estas relações são o que se chama geralmente de “governança”: a forma como uma empresa líder de determinada cadeia lida com seus fornecedores.

portanto, as leis da oferta e da procura. Em segundo lugar, muito do trabalho é “não proletário”.

Uma outra forma de conceituar o capitalismo histórico, para Wallerstein, é “[...] o *locus* concreto – integrado e delimitado no tempo e no espaço – de atividades produtivas cujo objetivo econômico tem sido a acumulação incessante de capital” (WALLERSTEIN, 2001, p. 18). O tempo e o espaço, no caso, para Wallerstein, são a Europa de fins do século XV, quando este sistema social se estabeleceu e se expandiu, até que por volta do século XIX passou a ocupar o mundo inteiro. Sobre esta cronologia, no entanto, não há total acordo entre os autores da perspectiva. E se é um *locus* de atividades produtivas, certamente importa a questão de como é organizada a força de trabalho, que é fundamental para que os lucros possam aumentar.

Dois aspectos em especial, da força de trabalho, são de interesse dos produtores: disponibilidade e custo. Quanto à disponibilidade, quando as relações sociais de trabalho são fixas, ou seja, estáveis para determinado produtor, elas são benéficas – do ponto de vista dos lucros – quando o mercado do produto a ser vendido é estável, considerando que o número de trabalhadores é o ideal para as necessidades de produção. Por outro lado, se o mercado deste produto entra em crise, a força de trabalho fixa custará mais relativamente ao produtor, e se o mercado se expande, o produtor não conseguirá expandir a produção de acordo, e perderá oportunidades de lucro. Já a força de trabalho variável tem a vantagem de ser mais ajustável. No entanto, ela tende a custar mais por hora e indivíduo, pois como não trabalha sempre para o mesmo produtor, tende a cobrar também pelo período em que não recebem remuneração (WALLERSTEIN, 2001).

O período da Revolução Industrial certamente representou uma tendência ao aumento da mão de obra variável. Na Europa, ou ao menos na Inglaterra, até a Revolução Industrial, predominava a força de trabalho fixa, da servidão. E nesse sentido, foi necessário que na Inglaterra e na Europa, de um modo geral, houvesse a flexibilização dessa mão de obra, que surgisse uma massa de pessoas que passasse a trabalhar por salários. Até então, o fato de todos os produtores utilizarem mão de obra fixa restringia a acumulação de capital, pois não havia trabalhadores livres no mercado, procurando emprego. Uma classe de mão de obra variável, portanto, permitiria que o trabalho se ajustasse melhor às necessidades de expansão. Ou seja, houve, de fato, um processo de proletarização, e ele foi necessário ao desenvolvimento do capitalismo. A Revolução Industrial significou mudanças importantes. Mas trata-se de um momento específico dentro do processo do capitalismo histórico. E por um lado, há uma tendência a que se subestime a existência de formas de trabalho fixos –

assalariado, mesmo – não apenas na Europa. Por outro, é também uma tendência que o grau em que ocorreu tal proletarização seja superestimado, de forma que “[...] não se pode dizer que a força de trabalho realmente proletarizada na economia-mundo capitalista ultrapasse a metade do total”⁹⁴ (WALLERSTEIN, 2001, p. 22).

Seria questionável inclusive a própria utilidade do rótulo de “proletário”. Os indivíduos, na maioria das vezes, não vivem sozinhos. Viveram ao longo da história e vivem hoje no que Wallerstein chama de “unidades domiciliares”: frequentemente, mas nem sempre, a família; e usualmente, mas tampouco sempre, vivendo sob o mesmo teto. Como visto, a teoria do valor trabalho considera que o mínimo que um trabalhador tende a aceitar como remuneração é aquilo que é necessário à sua subsistência. Este cálculo, no entanto, não se daria considerando-se o indivíduo sozinho, mas sim as necessidades de sustento da unidade domiciliar.

Para esmiuçar as implicações desta afirmação, deve-se considerar também uma distinção – agravada com o capitalismo – entre trabalho “produtivo” e “não produtivo”. O trabalho produtivo sendo aquele que gera remuneração em dinheiro, no capitalismo, sobretudo o assalariado. Já o trabalho não produtivo é aquele que é necessário para a subsistência, mas não produz excedente apropriável. Este tipo de trabalho, quando mercantilizado, é de um tipo extremamente simples de mercantilização, mas frequentemente fica fora da esfera mercantil. Com o desenvolvimento do capitalismo, esta divisão acabou se tornando também uma distinção de gênero na divisão do trabalho – um sexismo que não foi criado pelo capitalismo, mas que ganhou nova configuração com ele, em que o trabalho assalariado, frequentemente realizado por homens, era valorizado, enquanto o realizado pelas mulheres, assim como de jovens e idosos, eram menos prestigiados.

Esta divisão de trabalho dentro das unidades domiciliares teria sido importante para que, enquanto por um lado a mercantilização da força de trabalho se expandisse, por outro ela fosse ao mesmo tempo limitada, mantendo parte da força de trabalho fora do “mercado”. Como resultado:

Se, na economia-mundo, calculássemos quantas unidades domiciliares obtiveram do trabalho assalariado, realizado fora de casa, mais da metade de seus ganhos reais (ou de sua renda sob todas as formas), acho que ficaríamos espantados com o baixo percentual; não me refiro apenas aos séculos passados, mas também ao mundo de hoje, embora essa porcentagem venha

94 Isto, Wallerstein admite, ao se considerar as cadeias mercantis. Ao se analisar simplesmente as estatísticas oficiais dos governos, geralmente se tem a impressão de que a grande maioria está inserida nestes números, mas tais metodologias apenas consideram a força de trabalho “economicamente ativa”, o que frequentemente exclui muitas pessoas que na realidade realizam trabalho.

crescendo regularmente ao longo da história da economia-mundo capitalista (WALLERSTEIN, 2001, p. 25).

Há uma razão para que haja esta limitação na mercantilização do trabalho. Nas unidades domiciliares proletárias, que são aquelas que dependem muito da renda dos salários, a necessidade desses salários tenderia a ser maior. Se esse trabalhador se insere em uma unidade domiciliar em que os salários ocupam apenas uma parte da renda, menor que no caso das unidades domiciliares estritamente proletárias, há maior tendência a que o trabalhador aceite o trabalho por um salário menor.

Nas unidades domiciliares semiproletárias, aqueles que produziam outras formas de renda real (basicamente na produção domiciliar para consumo, para venda no mercado local ou para ambos), fossem o próprio assalariado (em suas horas livres) ou outras pessoas (de qualquer sexo ou idade), criavam excedentes que contribuía para baixar o patamar salarial mínimo aceitável. O trabalho não assalariado permitia que alguns produtores diminuíssem a remuneração da força de trabalho, reduzindo assim o custo de produção e aumentando a margem de lucro. Por isso, como regra geral, os empregadores de trabalho assalariado preferiam recrutar trabalhadores assalariados em unidades domiciliares semiproletárias, em vez de proletárias. A realidade empírica global ao longo de todo o capitalismo histórico mostra uma regularidade estatística surpreendente: os trabalhadores assalariados vinculam-se mais a unidades semiproletárias, e não a unidades proletárias (WALLERSTEIN, 2001, p. 26).

Considerando isto, Wallerstein acredita que afirmar que a proletarização ocorreu devido à pressão vinda de cima dos empregadores é verdade apenas até certo ponto. Se isto é correto para um momento inicial, o crescimento contínuo desta proletarização não era de interesse dos “capitalistas”⁹⁵ – aqui nos referindo especificamente àquele capitalista clássico a que se referem os marxistas, que possui uma indústria e emprega mão de obra assalariada, de quem extrai a mais-valia –, dado que em lugares onde as famílias eram predominantemente proletárias houve a tendência a que os salários mínimos aumentassem. Para Wallerstein, boa parte desta proletarização se deve a uma pressão vinda de baixo, daqueles que percebiam que a exploração nas unidades domiciliares semiproletárias era ainda maior que nas proletárias.

Por tudo isso, não se pode identificar o capitalismo nem com o mercado nem com o assalariamento. Por fim, uma característica da EPSM questiona novamente a identificação do capitalismo com a Revolução Industrial. Braudel já havia percebido que, ao longo do desenvolvimento da economia-mundo capitalista, as fases de expansão material, como era a

95 Nesta frase, em específico, “capitalista” com significado clássico marxista, cujo estereótipo é o do agente que possui indústria e emprega mão-de-obra, de quem extrai a mais-valia. Ao longo deste capítulo, entretanto, deve-se notar, o significado que se procurou dar ao termo é outro: é aquele que usa das mais diversas estratégias para empregar seu capital – seja máquinas, mão de obra ou puramente seu dinheiro – com a finalidade de ter lucros exorbitantes, e reproduzir seu capital, frequentemente burlando as próprias leis de mercado nestas estratégias.

Revolução Industrial, em que o investimento produtivo ganhava preponderância às demais formas de acumulação, se intercalavam com fases de expansão financeira.

Este tema será abordado com mais detalhes na próxima seção. Antes, entretanto, podemos fazer uma síntese de porque não se pode equivaler, em uma perspectiva de EPSM, capitalismo e mercado.

Antes de mais nada, o capitalismo é percebido como uma camada diferente da vida econômica. Se o mercado é onde se realizam as trocas, e onde os preços são formados pela lei da oferta e da procura, o capitalismo é aquela esfera que escapa às leis do mercado por diversas estratégias.

Apesar disso, capitalismo, nesse sentido, não tem um significado tão rígido. E isso ocorre pela própria herança braudeliana não conceber modelos explicativos apriorísticos, mas partir dos dados empíricos (VIEIRA, R. L., 2010). Claro que o uso de palavras, de conceitos, é inevitável, mas a ideia contida neste raciocínio é de que estes conceitos não deveriam ganhar significado tão rígido, ser empregados apenas de acordo com as indicações dos próprios dados empíricos⁹⁶. Tanto não é rígido que é possível a Vieira (2010) compará-lo a um “arquétipo”:

Utilizamos o termo arquétipo num sentido analógico ao jungiano que se refere aos modelos que servem de matriz de desenvolvimento da psique. Para Carl Gustav Jung os arquétipos definem-se como tendências a alguma ação; são matrizes coletivas, que se originam de experiências repetidas. O arquétipo não é uma estrutura concebida *a priori* pelo espírito, mas ele se forma na relação homem-mundo. São vetores da vontade (VIEIRA R. L., 2010, p. 2).

Ou seja, no máximo se podem apresentar algumas características pautadas no que concretamente ocorreu, historicamente, e tendências a partir disso.

E para além de diferenciar economia de mercado de capitalismo, nem ao menos faz muito sentido fazer a contraposição em relação a uma “economia de mercado”, no sentido empregado pelos liberais. Tal economia, em seu Estado ideal, nunca ocorreu. Ainda pensando no esquema tripartido, ela já estava acompanhada das duas outras esferas: a vida cotidiana e o capitalismo. O que muda é a proporção. Para que o capitalismo exista, obviamente é necessário que haja mercado, mas não é através dos mercados que as maiores fortunas são feitas realmente.

96 “A concepção de historiografia de Braudel tem em sua base uma postura metodológica empirista, sem modelos *a priori*, que realiza ilações seguindo os indicativos das próprias fontes” (VIEIRA, 2010, p. 2).

Menos sentido ainda faz contrapor política e economia ou Estado e capitalismo. Afinal, a esfera econômica – o capitalismo, mas também o mercado – é tradicionalmente regulada pela Esfera política – os Estados ou alguma outra organização que acaba por regular a economia. O capitalismo só ganhou seu vigor quando uma organização política se estabeleceu de forma a permitir e facilitar suas estratégias para grande acumulação. Na seção a seguir, é exposto com mais detalhes a forma como isso se deu.

3.2. Ciclos Sistêmicos de Acumulação (CSA) e a evolução da economia-mundo capitalista.

Na EPSM, portanto, a unidade de análise é o sistema-mundo⁹⁷. Nesta seção, o que se pretende é apontar a forma como se desenvolveu a economia-mundo capitalista. Tal exposição tem dois objetivos. Um deles é compreender os antecedentes – de longa duração – que precedem o contexto da crise de lucratividade do século XX, que será tema do próximo capítulo. Em segundo lugar, serve como ilustração que complementa a explicação sobre o que é capitalismo segundo a EPSM, que se procurou fazer anteriormente neste capítulo.

Três são os autores tidos como centrais na EPSM: Braudel, Wallerstein e Arrighi. Ambos têm em comum utilizar o sistema-mundo como unidade de análise, abordar o capitalismo como construção histórica, cujas origens se encontram na Europa, antes da Revolução Industrial. Ambos consideram também a divisão entre vida cotidiana, mercado e capitalismo.

Wallerstein e Arrighi também assimilaram muitos aspectos dos debates da teoria da dependência. Assim, em ambas as descrições, o sistema-mundo é dividido em centro, periferia e semiperiferia. É característico da economia-mundo capitalista a desigualdade entre os países que a compõe. Desigualdades essas que se dariam por conta do próprio desenvolvimento do capitalismo histórico, através das trocas desiguais⁹⁸ que, se não foram por

97 E por sistema-mundo, entende-se este conjunto espaço-temporal – e por isso, não estanque, mas em constante mutação, que está interligado. Os vários lugares por onde as cadeias mercantis se expandem, e que ultrapassam as fronteiras nacionais. Um sistema-mundo se contrapõe ao que foi chamado por Wallerstein “minissistema”, que dizia respeito às economias tribais. Os sistemas-mundo, por sua vez, poderiam se configurar tanto como império-mundo, em que há uma unidade política, dentro da qual toda a divisão de trabalho é controlada; ou como economia-mundo, em que a divisão do trabalho se integra pelo mercado, e não através das entidades políticas, que nesse caso são múltiplas – como é o caso do moderno sistema-mundo capitalista. Arienti e Filomeno (2007, p. 104) assim sintetizam o conceito de sistema-mundo: “A auto-reprodução material e a larga abrangência espacial fazem esse tipo de sistema social parecer, em si, um ‘mundo’, no sentido de que é maior do que a jurisdição territorial de um Estado nacional, daí o nome “sistema-mundo”. É um ‘mundo’ no sentido de que tem sua reprodução material viabilizada dentro de seus próprios limites, mas, no início da sua expansão, como no caso do capitalismo, era apenas um fragmento do universo que ocupava uma parte do globo”.

98 Os mecanismos de troca desigual são em grande medida aqueles que Braudel já havia descrito, como instrumentos dos capitalistas para fugir do mercado. Wallerstein descreve-os: “Como funciona a troca desigual? A partir de qualquer diferencial real no mercado, por causa da escassez (temporária) de um processo de produção complexo ou por uma eventual escassez artificial criada *manu militari*, as mercadorias se deslocam através das

ele criadas, no capitalismo estas trocas desiguais, além de ganharem maior proporção, puderam ser por muito tempo escondidas – e para isso, a divisão entre as disciplinas, entre economia e política, teria sido essencial (WALLERSTEIN, 2001).

Importante ressaltar que a divisão é não apenas entre centro e periferia, mas que há também uma camada intermediária, chamada de semiperiferia. No conceito de semiperiferia sugerido por Arrighi e Drangel (1997)⁹⁹, não há necessariamente vinculação da condição de país semiperiférico com o caráter de dependência. A URSS, teria estado naquele estrato socioeconômico intermediário, mesmo sendo ao mesmo tempo uma das duas superpotências militares. Ao mesmo tempo, países como o Canadá (que tem um caráter dependente em relação aos EUA), no sentido empregado por Arrighi e Drangel (1997), não é considerado parte da semiperiferia, e sim apresenta aspectos que o colocam como parte do “núcleo orgânico”. Apesar de algumas semelhanças com a teoria da dependência, deve-se ter em mente que classificações na EPSM entre centro, periferia e semiperiferia são distintas daquelas entre centro e periferia (e talvez “subimperialismo”, termo utilizado por Ruy Mauro Marini para tratar daquela camada intermediária) para as teorias da dependência que, “[...] ainda que baseadas numa perspectiva de sistemas mundiais, focalizam os Estados individualmente, à medida que eles passam a ocupar posições intermediárias ou a experimentar ‘desenvolvimento dependente’” (ARRIGHI; DRANGEL, 1997, p. 139), o que pode levar a considerar que aquilo que é bom para um Estado parte deste estrato intermediário individualmente é bom para o conjunto deles, o que pode não ser verdade.

O sentido com que é empregado o conceito de periferia tem mais a ver com as cadeias mercantis às quais Wallerstein se referia, e a posição que os diversos Estados ocupam nela. Em outras palavras, relaciona-se à posição do Estado na divisão internacional do trabalho. Dentro das fronteiras de todos os Estados, haveriam tanto atividades típicas do “núcleo orgânico” como da periferia¹⁰⁰. Seria a proporção, portanto, que determinaria em qual estrato um país se localiza. Mas todas estas classificações valem quando se toma o estrato em consideração, como um todo. Neste sentido, é uma característica estrutural – ou seja, de longa

regiões de tal modo que a região dotada do artigo menos escasso vende seus bens para outra região a um preço que incorpore mais insumo real (custo) do que um bem de preço igual que se desloque na direção oposta. Parte do lucro total (ou do excedente produzido numa área transfere-se então para outra. É a relação que se estabelece entre centro e periferia. Podemos chamar a área perdedora de ‘periferia’ e a área ganhadora de ‘centro’, nomes que na verdade refletem a estrutura geográfica dos fluxos econômicos” (WALLERSTEIN, 2001, p. 29-30).

⁹⁹ Apesar de aqui nos referirmos a Arrighi e Drangel (1997), é necessária a observação de que o termo foi primeiramente elaborado por Wallerstein (1974). É apenas duas décadas depois que Arrighi passa a utilizar o termo.

¹⁰⁰ Os elos mais lucrativos das cadeias produtivas – e eles estão em constante mutação – são realizados no centro. Já a periferia é para onde se transfere a pressão da concorrência. A semiperiferia apresenta um misto dos dois casos.

duração, que persiste no tempo – existir uma camada de países do núcleo orgânico, semiperiférico e periférico, em forma de pirâmide.

Dizer que existe uma estrutura “piramidal” dividida em três estratos tem implicações. Em primeiro lugar, supõe-se que a mudança de um Estado de um estrato para o outro pode ocorrer, mas é bastante rara. Em segundo lugar, impossibilita que todos ascendam ao mesmo tempo. Por mais que um ou outro consigam, a periferia, a semiperiferia e o centro continuarão aproximadamente com o mesmo tamanho, mantendo a existência das desigualdades, ainda que os elementos que as componham sejam diferentes¹⁰¹.

Por fim, estes autores têm ainda em comum a descrição do movimento de expansão da economia-mundo capitalista através de ciclos sucessivos. Através desses ciclos, a divisão do trabalho na economia-mundo está sempre se modificando. A descrição de Arrighi (1996), entretanto, tem suas particularidades. Aos ciclos, Arrighi dá o nome de Ciclos Sistêmicos de Acumulação (CSA). Através desses ciclos, Arrighi foca na história não do sistema-mundo como um todo, mas especificamente daquela camada superior – a do capitalismo¹⁰².

Giovanni Arrighi¹⁰³ (1996) parte das ideias de Braudel sobre a longa duração, a recorrência das expansões financeiras no capitalismo¹⁰⁴, a unidade de análise mais ampla que os simples Estados¹⁰⁵, a separação entre mercado e capitalismo, e a caracterização do capitalismo como “flexível”¹⁰⁶, em que a especialização em uma atividade ou indústria

101 “Mesmo destacando a excepcionalidade da mobilidade, os autores afirmam ser possível um Estado periférico ou semiperiférico alcançar uma posição superior (ou seja, passar da periferia e da semiperiferia para o núcleo orgânico). Contudo, dado que a desigualdade e a polarização marcam a história da economia-mundo capitalista, o movimento de ascensão posicional de uma dada jurisdição impede outras de fazerem o mesmo” (OURIQUES; VIEIRA, 2017).

102 Na obra, *O Longo Século XX*, este é o foco. O próprio Arrighi, entretanto, deixa claro que faltam muitos elementos para que seja uma análise completa da economia mundo capitalista. Em *Caos e Governabilidade...* (ARRIGHI; SILVER, 2001), há uma maior abrangência de tópicos abordados: trata-se das relações interestatais, das relações Capital-Estado, assim como das bases sociais que sustentavam cada uma das hegemônias. Já em *Adam Smith em Pequim*, o foco de Arrighi passa a ser a esfera do mercado.

103 Giovanni Arrighi (1937-2009) foi um economista e sociólogo italiano, ainda que tenha feito parte considerável da carreira nos Estados Unidos e que, na década de 1960, tenha passado um tempo na África, estudando-a. É visto como um dos principais autores da perspectiva de sistemas-mundo.

104 “Foi nesse clima intelectual que descobri, no segundo e terceiro volume da trilogia de Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, o esquema interpretativo que se converteu na base deste livro. Neste esquema, o capital financeiro não é uma etapa especial do capitalismo mundial, muito menos seu estágio mais recente e avançado. Ao contrário, é um fenômeno recorrente, que marcou a era capitalista desde os primórdios, na Europa do fim da Idade Média e início da era moderna (ARRIGHI, 1996, p. IX).

105 “A ideia braudeliana das expansões financeiras como fases finais dos desenvolvimentos capitalistas me permitiu decompor a duração completa do sistema capitalista mundial (a *longue durée* de Braudel) em unidades de análise mais manejáveis, que chamei de ciclos sistêmicos de acumulação. Embora eu tenha escolhido seus nomes a partir de determinados componentes do sistema (Gênova, Holanda, Grã-Bretanha e Estados Unidos), os ciclos em si referem-se ao sistema como um todo, e não a seus componentes” (ARRIGHI, 1996, p. XI).

106 “O ponto de partida de nossa investigação foi a afirmação de Fernand Braudel, de que as características essenciais do capitalismo histórico em sua *longue durée* – isto é, durante toda sua existência – foram a ‘flexibilidade’ e o ‘ecletismo’ do capital, e não as formas concretas assumidas por ele em diferentes lugares e épocas” (ARRIGHI, 1996, p. 4).

determinada ocorre só na “base” do sistema. Ainda, se na narrativa há algum foco nas ações de governos, é pelo papel importante que estes tiveram nos diversos ciclos.

Arrighi parte também da fórmula geral do capital, de Marx: D-M-D'¹⁰⁷. Tal fórmula implica em que os investimentos na produção ou aquisição de mercadorias visam lucro, o que, no limite, implica buscar sempre a maior liquidez – e o dinheiro é o valor em sua forma mais líquida. Sendo assim, Arrighi supõe serem comuns as fases de expansões financeiras do capitalismo¹⁰⁸. Transpondo a fórmula do nível das transações individuais para a um âmbito amplo, os ciclos sempre se iniciariam com uma expansão financeira, que seria seguida de uma expansão material (fase DM), que é quando de fato há investimentos maciços na produção. Por fim, esta expansão material, ao se generalizar, aumentando a concorrência dos diversos setores da economia, faria com que os grandes capitalistas tendessem novamente a transferir seu capital para a esfera financeira, de maior liquidez, dando origem a um novo ciclo de

107 A fórmula geral do capital, DMD', em que D = dinheiro e M = mercadoria, é a fórmula através da qual Marx (2017) diferencia o capital do simples dinheiro, e também como descreve o mecanismo básico de funcionamento do capitalismo. Ela se dá em contraposição à fórmula MDM, em que uma mercadoria é trocada por dinheiro apenas para ser posteriormente trocada por outra mercadoria, nesse caso, de tipo (e, portanto, valor de uso) diferente da primeira, que iniciou o processo. Nesse caso, o processo realmente se encerra no consumo da mercadoria adquirida, sua finalidade, para qual o dinheiro é mero instrumento necessário para realizar a troca. Por exemplo, se alguém vende determinada quantidade de trigo, consegue dinheiro com a troca. Mas então usa todo esse dinheiro para comprar a quantidade equivalente de roupas, para uso próprio. E aí encerra-se o ciclo. A mesma pessoa pode vender mais cereais para conseguir mais dinheiro e com ele comprar mais roupa, ou então outra mercadoria necessária. Mas de qualquer maneira, a fórmula se encerra no consumo. É diferente do que ocorre na fórmula DMD. Nesse caso, o começo e o fim do processo são o dinheiro. Ou seja, qualitativamente, são a mesma coisa. A mercadoria, nesse caso é apenas um meio, através do qual o dinheiro é trocado por dinheiro. Mas para que essa fórmula faça algum sentido, é necessário que o D ao final do processo seja quantitativamente maior que no início do processo, ou seja, que seja acrescido de certa quantidade de “mais-valor”. Por isso, não é apenas D, mas D', o valor acrescido. Mas que ao iniciar outro processo para novamente se valorizar, será tratado novamente como D, que gerará novamente D', em valor maior, ao fim do novo processo. Há uma continuidade deste ciclo, e o capitalista é essa pessoa que adianta o dinheiro – seja para comprar a mercadoria, seja para produzi-la – para, vendendo a mercadoria, obter um valor maior que aquele adiantado. Diferente da forma da circulação simples de mercadorias (MDM), portanto, em que o dinheiro serve como um meio para uma finalidade que está fora da circulação – a apropriação de valores de uso – na circulação do dinheiro como capital, esta circulação é “[...] um fim em si mesmo, pois a valorização do valor existe apenas no interior desse movimento sempre renovado” (MARX, 2017, p. 228). O valor de uso, portanto, para o capitalista, jamais é a finalidade imediata. O dinheiro, contudo, não pode ser visto como antagonista da mercadoria, para Marx, ambas são valor. Mas o dinheiro é a forma universal do valor, enquanto a mercadoria, forma específica. Por isso, se pode dizer que acaba sempre havendo um retorno do capital à forma de dinheiro, que é mais flexível e, pois, facilita este processo contínuo de transformação do valor de sua forma universal para forma específica e então para forma universal, novamente.

108 O próprio Braudel também já propunha fases de expansão financeira e material intercaladas. O fazia, entretanto, pautado em instrumentos como os ciclos “seculares” de preço e os ciclos de Kondratieff. É aí que se encontra a principal divergência dos CSA de Arrighi em relação aos ciclos tratados por Braudel. Arrighi considera que estes instrumentos não são adequados para se perceber as estratégias capitalistas, e ciclos que enfoquem os preços são frequentemente assíncronicos em relação aos CSA propostos por Arrighi. Se se como o próprio Braudel sugeria, o capitalismo se caracteriza por ser “[...] a camada superior ‘não especializada’ da hierarquia do mundo do comércio. [E que] Nessa camada superior é que se fazem os ‘lucros em larga escala’” (ARRIGHI, 1996, p. 8), então, se em alguma medida os grandes lucros se devem aos monopólios e os altos preços, mais do que isso, é a flexibilidade desta camada capitalista em deslocar seu investimento para as atividades mais lucrativas que a caracteriza. Assim sendo, não são tão importantes os preços de cada produto, pois é sempre possível deslocar-se para aqueles cujo preço estão se elevando.

expansão financeira (fase MD', mas que do ponto de vista das transações individuais, muitas vezes assume a forma DD'), que será seguido por outro ciclo de expansão financeira, e assim por diante. O ciclo de expansão financeira é aquele em que as principais estratégia de acumulação não passam diretamente pela produção.

Novamente, isto implica em uma diferenciação entre capitalismo e indústria. Qualquer estratégia capitalista visa o maior lucro, a maior flexibilidade e liquidez possível. É apenas em condições específicas que a produção oferece tais oportunidades.

Assim entendida, a fórmula de Marx nos diz que não é como um fim em si que os agentes capitalistas investem dinheiro em combinações específicas de insumo-produto, com perda concomitante da flexibilidade e da liberdade de escolha. Ao contrário, eles o fazem como um *meio* para chegar à finalidade de assegurar uma flexibilidade e liberdade de escolha ainda maiores num momento futuro. A fórmula também nos diz que, quando os agentes capitalistas não têm expectativa de aumentar sua própria liberdade de escolha, ou quando essa expectativa é sistematicamente frustrada, o capital *tende* a retornar a formas mais flexíveis de investimento – acima de tudo, à sua forma monetária (ARRIGHI, 1996, p. 5).

Historicamente, estes ciclos, estas expansões financeiras, seriam sistemáticas, e indicariam a maturidade de determinado ciclo – o “sinal do outono” – que se encerraria, e simultaneamente o início de outro. É esta fase completa (DMD' traduzido para a esfera da coletividade das transações) que Arrighi chama de ciclos sistêmicos de acumulação. Ao tempo de duração de um CSA, Arrighi dá o nome de “longo século”, pois eles demorariam pouco mais de um século, ainda que ao decorrer do tempo estes ciclos estivessem cada vez mais breves. Importante notar também que há sobreposições de ciclos: a fase financeira que indica o fim de um indica também o início de outro¹⁰⁹. Ainda, considerar analiticamente o capitalismo através de ciclos, não significa que um ciclo é sempre a repetição do anterior, nem que os ciclos se repetirão *ad aeternum*.

Uma característica que se repetiu em todos os ciclos – em alguma medida com exceção do Primeiro, das cidades-Estados italianas é que estes capitalistas – e sua estratégia de acumulação – estiveram associados à hegemonia de um Estado.

Existe uma origem “econômica” e uma “política” no surgimento da economia-mundo capitalista. Estratégias capitalistas já podiam ser vistas nas cidades-Estado do norte do que hoje é a Itália. Já havia nesse sentido, um “sistema” capitalista. A fusão deste sistema com

109 Portanto, para ser mais exato, na realidade, deve-se considerar que um “século longo” compreende um período de tempo maior que aquele necessário para que um ciclo de acumulação de complete. Afinal, um ciclo de acumulação se inicia na fase DM, ou seja, uma fase de expansão material. Um longo século, por sua vez tem seu início e fim numa fase de expansão financeira, é composto por duas fases de expansão financeira e uma de expansão material.

o sistema interestatal surgido com o Tratado de Vestfália em 1648 é o que marca do surgimento da economia-mundo capitalista propriamente dita.

E o surgimento de um sistema interestatal foi uma condição importante dentro da lógica da acumulação de capital, que precisa de condições políticas adequadas. Afinal, é este um dos aspectos que impedia que o capitalismo florescesse em lugares que já possuíam o mercado muito mais desenvolvido, como a China. No caso Europeu, em específico, os conflitos eram muito frequentes, e estes conflitos acabavam por dificultar também o processo de acumulação. Era necessário não apenas que surgisse um sistema de Estados, mas que um Estado conseguisse se estabelecer como hegemônico, para que pudesse ter ordem no sistema. Por outro lado, o Estado hegemônico também está associado a um grupo de capitalistas – e capitalistas aqui sendo entendido como aqueles agentes que pertencem à camada superior, que se caracterizam pela flexibilidade na estratégia de acumulação –, interessados em promover a acumulação, e são estes capitalistas que promovem um padrão de acumulação.

A hegemonia, para Arrighi (1996) é diferente da dominação – sentido com o qual é empregado na maioria dos estudos sobre ascensão e queda das hegemonias, e se associa à capacidade de liderança de um Estado.

O conceito de “hegemonia mundial” aqui adotado, no entanto, refere-se especificamente à capacidade de um Estado exercer funções de liderança e governo sobre um sistema de nações soberanas. Em princípio, esse poder pode implicar apenas a gestão corriqueira desse sistema, tal como instituído num dado momento. Historicamente, entretanto, o governo de um sistema de Estados soberanos sempre implicou algum tipo de ação transformadora, que alterou fundamentalmente o modo de funcionamento do sistema (ARRIGHI, 1996, p. 27).

A dominação pura e simples se associa à força. Embora tal força seja importante para que se constitua uma hegemonia, esta última é a dominação “[...] ampliada pelo exercício da ‘liderança intelectual e moral’” (ARRIGHI, 1996, p. 27-28). É, pois, um misto de coerção e consentimento. O nível de análise, no caso, é o conjunto dos Estados. Como então, se dá este misto de coerção e consentimento?

A liderança no sistema interestatal pode ser entendida tanto como a identificação – da hegemonia de determinado Estado – com o interesse geral, tanto quanto com o que Arrighi chama de “liderança contra a vontade”: a atração dos demais países à via de desenvolvimento do país hegemônico, o que ao longo do tempo aumenta a competição pelo poder, e pode corroer as próprias bases da hegemonia.

Resta então a questão: o que seria o interesse geral? Quando se fala de um Estado individualmente, frente aos demais Estados do sistema interestatal, o interesse deste Estado é geralmente associado ao aumento de seu próprio poder em relação aos outros. É, portanto, uma relação comparativa. Só é um aumento real de poder se for maior que o de outros Estados. Mas como a unidade de análise é o conjunto de Estados, e não o Estado individualmente tratado, a questão se torna mais complexa. Não há nesse caso competição, uma base de comparação. Para Arrighi, portanto, o aspecto principal que constitui esse interesse geral, considerando-se o conjunto de Estados, é “[...] a maximização do poder do Estado perante os cidadãos” (ARRIGHI, 1996, p. 29). Um Estado assume neste sistema o papel de hegemônico, portanto, quando consegue convencer as classes dominantes dos demais Estados de que sua posição hegemônica aumentaria o poder dos governantes dentro de cada um destes Estados – ou então pode alegar que é benéfica ao conjunto dos cidadãos.

Portanto, um Estado pode tornar-se mundialmente hegemônico por estar apto a alegar, com credibilidade, que é a força motriz de uma expansão geral do poder *coletivo* dos governantes perante os indivíduos. Ou, inversamente, pode tornar-se mundialmente hegemônico por ser capaz de afirmar, com credibilidade, que a expansão de seu poder em relação a um ou até a todos os outros Estados é do interesse geral dos cidadãos de todos eles (ARRIGHI, 1996, p. 29-30).

Quando a hegemonia de um Estado se corrói, dando lugar ao caos sistêmico, surge uma demanda por ordem, e o Estado que melhor conseguir supri-la poderá se tornar hegemônico, que promove reestruturações e reestabelece em alguma medida a cooperação internacional. Isto é o que ocorre durante as transições.

Arrighi identifica dois tipos de estratégia possíveis aos Estados hegemônicos. Como fez para descrever a acumulação de capital, ele parafraseia a fórmula geral do capital de Marx (DMD’) para explicar estas duas lógicas de acumulação de poder pelos Estados. A primeira é a lógica territorialista, regida pela fórmula TDT’, em que T significa território e D, dinheiro. Um governo territorialista encara o poder como densidade populacional e território, e o dinheiro é apenas encarado como recurso necessário para ampliar seu controle sobre territórios e população. Já na lógica capitalista, regida pela fórmula DTD’, a acumulação de capital é o principal meio – ao invés da aquisição de territórios – de aumentar seu poder.

Esta divisão entre lógicas territorialista e capitalista, contudo, não seria rígida. Na prática, haveria certa dialética entre elas, ainda que uma predominasse. Com a sucessão dos CSA, entretanto, houve crescente fusão entre as duas lógicas (ARRIGHI, 1996, p. 37). Os resultados efetivos por vezes desviaram daquilo que estava implícito na estratégia dos Estados

– o que explica porque foi na Europa, de onde brotou a estratégia capitalista de acumulação de poder, que a tendência expansionista se apresentou de forma mais drástica, e não na China, um Estado territorialista bem estabelecido. Deste então, no que toca às relações entre os Estados na economia-mundo, ao menos quatro características já presentes então puderam ser observadas também nos demais CSA. A primeira é um sistema capitalista de gestão do Estado e da guerra, em que as aquisições territoriais só ocorriam após a análise de custo-benefício da classe dominante – no caso das cidades-Estados italianas, uma oligarquia mercantil que detinha fortemente o poder estatal. A segunda é o controle pelo *hegemon* do equilíbrio de poder, ou seja, a capacidade deste de não se envolver diretamente nas guerras, mas fazer com que estas sejam travadas pelos outros. No caso das cidades italianas, este equilíbrio de poder se manifestou pelas disputas entre as autoridades do sistema medieval – o papa e o imperador –, entre os Estados emergentes que surgiam na Europa, e entre as próprias cidades-Estados. As cidades-Estados se aliavam, financiavam os Estados territorialistas, que eram jogados uns contra os outros. A terceira característica é a transformação de ao menos parte das despesas de proteção em receitas, fazendo com que as guerras, ao menos em certa medida se autocusteassem. A quarta característica é o desenvolvimento de uma rede de diplomacia com sede permanente, necessária para a obtenção de informações, sem as quais não se consegue manipular o equilíbrio de poder.

Apesar da gênese do capitalismo – enquanto modelo de acumulação se dar no Norte da Itália, e de já haver um esboço daquelas estratégias de aumento do poderio estatal, estas cidades-Estados não teriam interesse em deliberadamente transformar a ordem medieval. Apenas no “longo século XVI” um novo protótipo de Estado capitalista surgiria: as Províncias Unidas. E é apenas com o Tratado de Vestefália que surge o sistema interestatal característico da economia-mundo capitalista.

Ainda que as cidades-Estados italianas conseguissem manipular o equilíbrio de poder de forma a evitar a anexação pelos Estados territorialistas – sobretudo Espanha e França – as tentativas de tal incorporação foram frequentes, e levaram estes Estados territorialistas a desenvolver técnicas e armamentos de guerra que lhes davam vantagens consideráveis na luta pelo poder. É nesta conjuntura também que ocorre a expansão colonial. Não conseguindo se apoderar da riqueza e poder das cidades-Estados italianas diretamente, tentaram controlar sua fonte de riqueza, o comércio de longa distância. Portugal estabeleceu rotas que lhe davam contato mais direto com o Oriente, enquanto a Espanha incorporava as Américas, uma nova fonte de riqueza. As técnicas desenvolvidas nas disputas entre os Estados europeus serviram

para facilitar o domínio sobre os povos de outros continentes e então extrair sua riqueza, que seria novamente utilizada nas lutas europeias.

A Espanha individualmente tinha se fortalecido de forma a não poder ser desafiada militarmente por nenhum outro Estado individual. Contudo, diversos Estados dinásticos surgiam no noroeste europeu – o inglês, o francês, o sueco – que incluíam a lógica capitalista de poder à lógica territorialista. A Espanha, por sua vez, continuava com uma lógica muito mais territorialista, e se aliava aos remanescentes da ordem medieval – o papado e a família Habsburgo – na tentativa de evitar o colapso deste sistema, de subordinar a lógica capitalista nascente à antiga ordem medieval. O fracasso espanhol levou ao caos sistêmico, com conflitos sociais, diversas revoltas camponesas que se tornavam ameaças ao poder coletivo dos governos europeus. A escalada dos conflitos militares, por sua vez, aumentava os custos de proteção, que os Estados cobriam aumentando a pressão fiscal sobre os súditos, o que estava no cerne das crescentes revoltas. Além disso, os conflitos crescentes desarticulavam as redes de comércio na Europa, necessárias tanto para obter recursos de guerra como para a sobrevivência dos súditos (ARRIGHI, 1996).

As Províncias Unidas se apresentavam então como a opção para resolver o caos sistêmico. Lideraram uma coalizão de Estados dinásticos à desintegração do sistema medieval. Com a hegemonia das Províncias Unidas, surgiam alguns novos instrumentos, que caracterizariam este CSA. Em 1648, o Tratado de Vestefália criava um sistema pautado no direito internacional e no equilíbrio de poder, que dava legitimidade à soberania dos diversos Estados, e solucionava muitas das questões fronteiriças. O Tratado ainda visava reestabelecer a liberdade de comércio, abolir as barreiras comerciais e limitar os impactos da guerra na vida dos súditos – incluindo no comércio (ARRIGHI, 1996). Eis o surgimento, de fato, de um sistema interestatal – uma ordem internacional anárquica. E para Arrighi, este é também o marco do surgimento do capitalismo como sistema mundial.

Um dos motivos para que as Províncias Unidas exercessem o papel de hegemon neste momento foi o surgimento de uma oligarquia capitalista holandesa que tinha controle maior do governo do que nos Estados dinásticos. E diferente do que ocorria com Veneza, cuja oligarquia capitalista estava muito mais preocupada com as frequentes tentativas de invasão pelos Estados dinásticos, a esta oligarquia holandesa, interessava a desintegração do sistema medieval. Além disso, as próprias redes de comércio e finanças holandesas, como antes as genovesas, que se contrapunham à de Veneza, foram tecidas indiretamente, a partir dos impérios ultramarinos e coloniais com quem frequentemente se aliavam. Este modelo deu à oligarquia holandesa poder maior que aquele que a veneziana tivera (ARRIGHI, 1996).

Esta oligarquia capitalista holandesa, por sua vez, foi de certa forma criada também pela própria situação de conflitos na Europa. À medida que os conflitos se intensificavam, a demanda por abastecimento de cereais e suprimentos aumentava. A Holanda, por ter desenvolvido uma indústria naval avançada – que era utilizada tanto para se defender da Espanha como para o comércio com o Norte – além de sua posição geográfica favorável para aproveitar o momento de desequilíbrio entre oferta e procura, encontrava-se em condições de estabelecer o controle monopolista do comércio de cereais do Báltico, uma abundante fonte de liquidez. E estes lucros tendiam a ser mantidos mesmo em estado de liquidez pelos capitalistas holandeses, o que foi algo determinante para a lucratividade do comércio holandês, uma vez que era possível “[...] usar essa liquidez para continuar a eliminar a concorrência no Báltico e transformar Amsterdam no principal entreposto comercial e financeiro da economia mundial eurocêntrica”¹¹⁰ (ARRIGHI et al, 2001, p. 50-51).

Após certo ponto, no entanto, não era possível o reinvestimento lucrativo no comércio com o Báltico, pois isso poderia levar a uma pressão de alta nos preços de compra, ou então na queda dos preços na hora da venda. Ao invés disso, o excedente daqueles capitalistas associados à hegemonia das Províncias Unidas passou a ser investido “[...] em bens geradores de renda, especialmente terras, e no desenvolvimento da agricultura para fins comerciais” (ARRIGHI, 1996, p. 138). Esse foi o mesmo caminho anteriormente tomado pelos capitalistas do Norte da Itália, que após a impossibilidade de continuar reinvestindo com lucro o dinheiro no comércio que havia inicialmente lhe permitido a acumulação, adquiriram terras voltadas à produção para o comércio. E há ainda uma outra semelhança em relação às cidades italianas: parte do excedente era investido em atividades de gestão do Estado e da guerra. E ao menos inicialmente, de certa forma terceirizando esta atividade. Os genoveses aliavam-se com os Estados territorialistas – como a Espanha – para obter proteção. Os holandeses, no início da guerra contra a Espanha, ofereciam tratamento diferenciado no comércio e nas finanças à Inglaterra, em troca de proteção. A diferença, contudo, é que as Províncias Unidas, diferente de Gênova, acabaram constituindo uma organização governamental mais forte, um Estado que combinava estratégias capitalista e territorialistas, e que pôde posteriormente dispensar a proteção inglesa (ARRIGHI, 1996).

110 Importante ressaltar que não foi meramente uma transformação em entreposto comercial, mas também em entreposto *financeiro*. Arrighi (1996) aponta três componentes da expansão das Províncias Unidas: um deles é a criação das companhias de comércio e navegação; outro componente, a transformação em entreposto comercial; e um terceiro elemento é justamente que, além de se tornar um “armazém” mundial – que lhe garantia a posição de entreposto comercial – Amsterdam se convertiam no principal mercado de moeda e capital europeu – utilizando-se em boa parte dos excedentes comerciais para isto.

Em todos os CSA, estabeleceu-se um novo tipo de iniciativas empresariais, de empresas que, tentando estabelecer monopólios globais – respaldados pelo poder estatal – abriam uma nova via de desenvolvimento, mais lucrativa. Com o tempo, entretanto, este modelo era “copiado” pelos concorrentes, até perder sua lucratividade e, por fim, tornar-se obsoleto. No CSA das Províncias Unidas, as companhias comerciais eram o tipo de empresa preponderante:

As companhias de comércio e navegação, ou companhias privilegiadas, eram organizações meio governamentais e meio empresariais, licenciadas por governos europeus para agir em seu nome no mundo não europeu, em uma época em que as nações da Europa ainda eram fracas, pelos padrões históricos mundiais (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p.107).

Se por um lado a “força-motriz” do capitalismo holandês foi o comércio no Báltico, as companhias de comércio tiveram justamente o papel de fortalecer a Europa, abrir caminho para a expansão da economia-mundo capitalista. As companhias de comércio recebiam de seus governos privilégios exclusivos de comércio em determinada área geográfica, “[...] bem como o direito de assumirem as funções bélicas e de gestão estatal necessárias para exercer esses privilégios” (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 109).

Os holandeses não foram os únicos nem os primeiros a criar as companhias comerciais. A Companhia Inglesa das Índias Orientais antecedeu em dois anos a VOC (*Verenigde Oost-Indische Compagnie*; em português, Companhia Holandesa das Índias Orientais), criada em 1602. E antes da VOC ser muito bem-sucedida em suas atividades no Oceano Índico, também os portugueses já haviam estabelecido, sem o mesmo sucesso, uma espécie de companhia, o “Estado da Índia”. Havia, entretanto, diferenças cruciais na forma de agir das duas companhias.

O “Estado da Índia” comerciava para fortalecer a capacidade da Coroa portuguesa de arrancar tributos pelo uso da violência. A VOC, ao contrário, usava a violência para estabelecer posições de monopólio nos mercados regional e mundial, a fim de colher lucros comerciais elevados e sistemáticos (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 112).

Houve, portanto, uma inversão nas relações entre lucro e poder, em relação aos portugueses, que possibilitaram o sucesso holandês, transformando as ações da VOC no mercado acionário de Amsterdam, por mais de um século, nas mais valiosas. A estratégia era obter o controle das especiarias, que tanto encontrariam mercado em Amsterdam e na Europa como poderiam servir de moeda de troca no Extremo Oriente. Estabelecer o monopólio e,

para isso, usar a violência, contra concorrentes e produtores, era necessário, uma vez que tais especiarias eram abundantes por todo o Oceano Índico, e se muitas empresas resolvessem fazer a mesma coisa, o mercado europeu provavelmente ficaria saturado, ou os preços de compra na origem ficariam mais caros (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001).

Além da VOC, houve a criação também da WIC (*West-Indische Compagnie*; em português, Companhia Holandesa das Índias Ocidentais) que, entretanto, não teve o mesmo sucesso da VOC. No Oriente, diferente das Américas, já havia uma economia monetária bastante desenvolvida, o que foi um dos fatores que possibilitou o sucesso da estratégia holandesa. No Atlântico, portanto, a mesma estratégia não poderia dar o mesmo resultado. Além do mais, a WIC diferente da VOC, teria sido criada mais para atacar o poder e fonte de receitas de Espanha e Portugal do que para ser uma empresa de valiosas ações. Através da WIC, os holandeses chegaram a tomar dos portugueses parte de suas colônias no atual Brasil. Mas o custo desta colonização, da proteção do território, ultrapassava em muito os lucros comerciais, o que debilitava a WIC. Posteriormente, a WIC procurou estabelecer uma estratégia que visava o lucro também no Atlântico, principalmente através do comércio de escravos africanos, mas dessa vez, acabaram perdendo a competição pelo comércio triangular para os ingleses¹¹¹ (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001).

Além do pioneirismo quanto ao modelo de acumulação, a hegemonia significava também um modelo de governo pioneiro. A formação republicana das Províncias Unidas, se deu através de conflitos com os Habsburgo. O resultado disso foi o pioneirismo em um modelo de Estado que estava mais livre das extravagâncias da nobreza. Além disso, as Províncias Unidas foram pioneiras no estabelecimento da liberdade religiosa. Ambas as características tenderam a partir de então a ser copiadas pelos demais Estados europeus (SILVER; SLATER, 2001).

Quanto às bases sociais, as grandes vítimas da expansão comercial sob a hegemonia holandesa foram os escravos africanos nas colônias das Américas. Já os grandes proprietários de terra, que tinham excedentes para vender, assim como os donos de fábricas e minas na Europa, foram os beneficiados, embora em medida menor que os fazendeiros brancos das colônias, os mercadores e transportadores e financistas europeus, que foram de fato os

111 Arrighi, Barr e Hisaeda (2001) apontam alguns fatores deram vantagem inglesa frente aos holandeses: os últimos fundaram poucas colônias – e sua população reduzida dificultava a ampla colonização pelos holandeses –, diferente dos ingleses e franceses; as Províncias Unidas, nesse momento, já viam a decadência relativa de sua importância militar e diplomática; por fim, o próprio modelo empresarial de companhias comerciais já se mostrava obsoleto para o tráfico de escravos, frente a outros tipos de organização que surgiam. A própria lógica holandesa de governo, mais capitalista que a de Estados territorialistas como a Inglaterra, fizeram com que as Províncias Unidas se restringissem apenas a abrir os mercados onde eles já existiam, sem assumir o papel de criar os mercados, através da colonização, que nunca teve finalidade estritamente lucrativa.

grandes vencedores durante este ciclo. Com o tempo, esta base social seria corroída, em grande medida pelas próprias disputas entre esta elite por ela beneficiada: entre os fazendeiros das colônias e os comerciantes, entre os colonos e os governos metropolitanos, entre nobreza e plebeus abastados, e entre as elites dos diferentes países europeus, que brigavam por um quinhão maior dos espólios das colônias (SILVER; SLATER, 2001, p. 164). Todos estes conflitos já se apresentavam na realidade desde que se estabeleceram estas bases. A organização da produção tornava natural que houvesse tensões entre os fazendeiros das colônias – constantemente endividados – e comerciantes das metrópoles (afinal, as cadeias mercantis que se estabeleciam nas Américas, como a do açúcar, por exemplo, eram geralmente financiadas por europeus. Os elos mais lucrativos destas cadeias não estavam, portanto, nas Américas). A rivalidade entre os países europeus tampouco era novidade. Contudo, enquanto ocorria a expansão comercial, estes conflitos ficaram contidos (SILVER; SLATER, 2001).

Ainda que os fazendeiros das colônias tivessem atritos com os comerciantes e o próprio governo da metrópole, as colônias não tinham ainda força e recursos suficientes para conseguirem, sozinhas, manter sob seu domínio a maioria escrava da população. Dependiam, portanto, da força das metrópoles. Por outro lado, a população das colônias, com sua economia agroexportadora que não produzia muitas vezes nem produtos básicos, criou demanda por produtos, o que gerou nos centros urbanos – sobretudo das metrópoles – uma grande “classe média”, que se beneficiava em certa medida dos lucros da expansão comercial, configurando então importante fator de estabilidade. Além disso, à medida que as colônias se expandiam territorialmente, o acesso à terra era facilitado para a população excedente da Europa. Toda estabilidade, a união dessas camadas que em alguma medida se beneficiavam – algumas menos, outras mais – desta configuração social, que tinham em comum principalmente o direito à propriedade e da escravatura, impossibilitava o sucesso das rebeliões escravas generalizadas.

Com o tempo, porém, algumas colônias, como foi o caso dos EUA, se fortaleceram e passaram a estar em condições de desafiar o domínio da metrópole. Os EUA passaram a ser vistos como exemplo de liberdade numa Europa onde a polarização econômica era crescente, e onde as “classes médias” e as classes mais baixas passaram a se sentir prejudicadas. Os CSA se caracterizam pela alternância de expansões materiais e financeiras. Nesse momento em que a expansão colonial passava a ser mais limitada, ocorria também a expansão financeira – que é quando Amsterdam de fato assume o posto de entreposto financeiro. A indústria – sobretudo naval – e o comércio deixavam de receber os investimentos de antes, o que gerava

desemprego na Holanda, e na Europa de forma geral. As classes médias e baixas passavam a direcionar seu ódio aos rentistas e à aristocracia, onde ela ainda sobrevivia. Foi um momento de agitações por toda a Europa, e é nesta conjuntura que se insere a Revolução Francesa. Ao mesmo tempo, nas Américas as agitações também aumentavam, com o enfraquecimento da Europa; as revoltas de escravos se tornaram mais comuns, e foram bem-sucedidas no Haiti (SILVER; SLATER, 2001). Claramente, a hegemonia holandesa estava desgastada.

Esta situação social foi apenas superada com o estabelecimento da hegemonia britânica, que deu maior poder às burguesias – classes proprietárias não nobres. A sequência de revoluções de independência nas Américas também implicou a incorporação destes novos países ao sistema de Estados. A Grã-Bretanha também apoiou em vários países a abolição da escravidão. Isso não significou, no entanto, que os escravos e ex-escravos tivessem sido incluídos nessa nova configuração social de forma mais favorável. O Haiti, onde a revolução negra obteve sucesso, foi isolado, e a escravidão continuava existindo no Brasil, em Cuba e no Sul dos EUA. Além disso, esta configuração foi marcada pelo desrespeito a todos os povos não ocidentais, de maneira geral, à medida que os britânicos colonizavam o Oriente (SILVER; SLATER, 2001).

Antes da expansão financeira que indicava o fim do CSA das Províncias Unidas, entretanto, os países europeus já haviam se fortalecido tanto militarmente que a Holanda deixou de ser capaz de manipular o equilíbrio de poder europeu, e passou a ser cada vez mais dependente da proteção inglesa. Os ingleses haviam conseguido suplantar os holandeses no poder marítimo e, devido à sua posição geográfica favorável para esta conjuntura – por estar isolada do continente – conter o poder terrestre francês (ARRIGHI, 1996). Os grandes países europeus, que haviam constituído grandes impérios coloniais, além disso, contavam com mão de obra muito maior que a holandesa, tanto para a guerra quanto para os tempos de paz. As políticas mercantilistas dos países europeus, por fim, corroeram a supremacia comercial holandesa. Os grandes capitalistas holandeses, no entanto, ainda tinham como se refugiar nas altas finanças. E até certo ponto, o capital holandês se aproveitava mesmo da escalada de conflitos na Europa, oferecendo empréstimos aos outros Estados europeus. Nesse período de financeirização, contudo, três crises resultaram na superação de Amsterdam como entreposto financeiro da Europa. A primeira se deveu a que os holandeses exageraram na concessão de créditos, durante a Guerra dos Sete Anos (1756-1763), que opunha Grã-Bretanha e aliados à França e aliados. O empréstimo para muitos Estados não significava que todos pagassem, e em 1763, a falência de uma casa bancária de peso causou o colapso da Bolsa de Amsterdam. A segunda crise, dez anos depois, se iniciou em Londres, mas suas consequências foram mais

sentidas em Amsterdam. Já nesta crise, Amsterdam havia deixado de ser o entreposto financeiro europeu. A terceira e última crise, por fim, veio com a quebra de um banco holandês que havia tido de adiantar verbas para socorrer Amsterdam na guerra anglo-holandesa (1781-1788). A este ponto, Londres se tornava o entreposto financeiro europeu (ARRIGHI *et al*, 2001).

Mas o processo de transição para a hegemonia britânica só terminou de se concretizar com a derrota francesa nas guerras napoleônicas, quando a Grã-Bretanha conseguiu reestabelecer o controle marítimo e sobre o equilíbrio de poder europeu, através do Tratado de Paz de Viena, em 1815, que era de certa forma uma restauração do sistema de Vestefália. A Grã-Bretanha também conseguiu criar a percepção de que sua supremacia militar estava sendo usada para o interesse geral. E para isso, teve um papel essencial a liberalização unilateral promovida pelos ingleses, revogando leis protecionistas. Mas esta liberalização, na realidade, tinha seu pragmatismo. Possibilitava o barateamento dos custos internos de produtos essenciais, ao mesmo tempo em que fornecia aos demais países os meios de pagamento necessários para importar os produtos britânicos. (ARRIGHI *et al*, 2001). Estas considerações são ainda mais relevantes ao se considerar que a expansão material do CSA britânico se deu através da industrialização – com a “Revolução Industrial”, um período de acelerada mecanização da produção e dos transportes, que tornava menos provável a autossuficiência econômica. O barateamento do custo dos alimentos, por exemplo, era essencial para possibilitar a redução dos salários.

Nunca se tratou, contudo, de “livre mercado”. Esta liberalização unilateral, foi de certa forma restrita, uma vez que o Império Britânico ao mesmo tempo em que promovia essa liberalização, tinha se expandido, anexando diversas colônias no Oriente e na África. Na realidade, lugares como a Índia, ainda que não mecanizados, até a Revolução Industrial, eram produtores de manufaturas. A divisão de trabalho imposta pelos britânicos, entretanto, acabava por concentrar tais atividades manufatureiras na no Reino Unido.

Apesar de durante a hegemonia britânica as Companhias das Índias terem se tornado obsoletas, de início, é importante ressaltar que a Inglaterra também as tinha. A crescente concorrência de outras companhias de comércio, e o próprio declínio holandês, levou ao colapso da VOC. O espaço por ela deixado foi ocupado pela Companhia Inglesa das Índias Orientais. E ela foi importante para incorporar o subcontinente indiano aos domínios britânicos. A dissolução do Império Mughal, que dominava o lugar até então deu à Companhia inglesa a oportunidade de assumir as funções de governo dos antigos domínios daquele império. Uma vez conquistada a Ásia meridional, com a Companhia, pôde utilizar

seu poder coercitivo para impor seu controle sobre a produção indiana. A principal fonte de receita no momento era o comércio de tecidos, e legislações garantiam que os tecelões trabalhassem com exclusividade para a empresa (ARRIGHI et al, 2001). Quando a lucratividade do comércio de tecidos estagnou, a Companhia encontrou outras formas de receita – a cobrança de tributos, como tinha feito anteriormente o “Estado da Índia” português – que foram importantes para cobrir os próprios custos de proteção, de expansão, e do comércio com a China.

O problema deste modelo imposto pela Companhia de Comércio é que, se por um lado ele permitiu uma fonte de receita que amenizasse a perda de lucratividade dos comércios de especiarias e de tecidos, isso foi feito destruindo os mercados cuja exploração havia sido sua fonte de sucesso. A exploração dos recursos naturais e da mão de obra foram exagerados, e não permitiam a reprodução dessa mão de obra. Com algum tempo, isso levou à queda de produtividade. Além disso, essa exploração não foi acompanhada do investimento na manutenção e expansão da infraestrutura indiana, nem de outras obras públicas e despesas de todo tipo, como antes fizera o Império Mughal com os impostos arrecadados, e que permitiam a circulação necessária para o funcionamento da produção indiana em seus moldes tradicionais. Ao contrário, os tributos, maiores que no período Mughal, eram retirados de circulação e canalizados para a metrópole – e foram importantes para viabilizar sua expansão industrial (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001). Estas novas empresas passaram a atacar os privilégios das companhias de comércio, até que finalmente seu monopólio foi quebrado.

As novas empresas, que foram as preponderantes durante o CSA britânico, eram empresas familiares, menores e flexíveis. Esta flexibilidade era vantagem que elas ofereciam em relação às companhias de comércio, de grande capital e organização em larga escala, cuja administração era complexa. E elas também se encarregavam apenas da parte produtiva, diferente das companhias comerciais. Assim, com a queda dos monopólios destas últimas, foi o Estado britânico quem assumiu o governo dos domínios coloniais. Como a VOC, em suas origens, as empresas familiares voltavam a se preocupar apenas com o lucro.

Mas à medida que o modelo empresarial e industrial britânico era imitado nos demais países, passou a haver concorrência. Uma explosão no comércio e produção mundiais levaram à queda dos lucros, e novamente o capital se refugiou nas altas finanças. Essa queda nos lucros também levou a pressões, de trabalhadores, mas também de industriais, pela volta de medidas protecionistas, em toda a Europa.

Concomitantemente, a Revolução Industrial, se por um lado possibilitou a subordinação do trabalho ao capital, por outro, levou ao fortalecimento dos movimentos

trabalhistas que, se num primeiro momento foram derrotados, continuaram existindo e ganhando força. No fim do Século XIX, o sindicalismo e os partidos de massa se encontravam bastante fortalecidos na Europa e nas Américas, lutando para evitar que os salários caíssem com os demais preços na Grande Depressão (1873-1896). Posteriormente, ainda nesta onda de fortalecimento dos movimentos trabalhistas, ocorre a Revolução Russa. O surgimento dos partidos de massa levou também às campanhas pelo sufrágio universal, ao menos masculino, que sofriam oposição dos liberais e capitalistas (SILVER; SLATER, 2001).

O movimento dos trabalhadores apenas teve um refluxo com a Primeira Guerra Mundial, quando o nacionalismo se mostrou mais forte que o internacionalismo operário, mas voltou a se fortalecer no entreguerras, pondo de vez em cheque a capacidade britânica de exercer o papel de hegemonia (SILVER; SLATER, 2001).

Além disso, com as duas guerras mundiais, os movimentos nacionalistas se fortaleciam nas colônias, resultando em uma onda de descolonizações. Uma primeira onda, nas Américas, tinha incorporado ao sistema aqueles países de colonização europeia. Já na segunda, diversos países não ocidentais se incorporavam. Essa segunda onda ainda foi marcada pela mobilização de massas, geralmente fundidas com revoluções sociais.

Desde cerca de 1870 os britânicos já perdiam a capacidade de manipular o equilíbrio de poder. Tanto os EUA como a Alemanha desenvolveram seu poderio industrial e militar a ponto de se constituírem um desafio ao Reino Unido. No caso dos três países as lógicas capitalistas e territorialistas se encontravam fundidas, de forma que é até difícil a classificação. O Reino Unido tinha constituído um império ultramarino. Os EUA, também foram expansionistas, mas na expansão para o Oeste, diferente da Grã-Bretanha, formaram um território contíguo. A Alemanha, na Primeira Guerra Mundial teria procurado imitar o caminho britânico, e na segunda, o estadunidense (ARRIGHI, 1996).

Após a Segunda Guerra Mundial, entretanto, eram os EUA que estavam em condições de assumir a posição hegemônica. A distância em relação à Europa o deixava protegido, em condições de financiar a guerra na Europa, tornando-se um entreposto financeiro. Como o Reino Unido, reconstituíram o Sistema de Vestefália, e passaram a governá-lo. A criação de instrumentos como a ONU e as instituições de Bretton Woods serviram para que os EUA pudessem reconstruir o mundo após a Guerra.

Diferente do Reino Unido, os Estados Unidos tinham postura anticolonialista e, nesse sentido, anti-imperialista, ainda que esse apoio aos movimentos de descolonização também se deva em grande parte à disputa ideológica com a URSS (ARRIGHI, 1996).

Através da sociedade de consumo de massas, por fim, os EUA davam uma resposta reformista ao desafio posto pela influência soviética sobre os movimentos operários, de certa forma cooptando-os. No período de reconstrução do pós-guerra, o grande crescimento permitia também melhoras nas condições dos trabalhadores.

A hegemonia dos EUA também significou o retorno às grandes empresas, de grande capital: as empresas multinacionais verticalmente integradas. Não era, contudo, um retorno às companhias de navegação, que eram parcialmente governamentais e se especializavam territorialmente. As multinacionais, ao contrário, se especializavam em linhas de produção, divididas em vários países e eram completamente comerciais (ARRIGHI, 1996). O que não significa, contudo, que não eram dependentes das ações do governo hegemônico dos EUA:

O governo dos Estados Unidos desempenhou um papel tão decisivo no fomento da expansão territorial do capital das corporações norte-americanas quanto o fizera na criação de condições para sua consolidação nacional. Ofereceu incentivos fiscais e planos de seguros às firmas norte-americanas que operavam no exterior, além de proteção militar e política. E, o que é mais importante, contribuiu de maneira decisiva para transformar a Europa Ocidental na área primordial de investimentos externos diretos dos Estados Unidos (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 148).

Como nos outros CSA, no entanto, este modelo passou a ser imitado, a concorrência aumentou, e a taxa de lucros caiu. Diversas empresas da Europa e do Japão surgiam como concorrentes.

O surgimento de empresas menores e mais flexíveis, a fragmentação produtiva, que se deslocava geograficamente para diversos países, e sobretudo para a Ásia, a financeirização, foram todas formas de procurar lidar com esta crise de lucratividade. Este é basicamente o tema do próximo capítulo, que tratará do contexto internacional em que se deu a transição da economia planificada para a de mercado na China.

4 O CONTEXTO INTERNACIONAL DAS ABERTURAS: O FIM DA FASE DE EXPANSÃO MATERIAL DO “LONGO SÉCULO XX”

A transição entre um CSA e outro é marcado por ser uma fase de expansão financeira. É um período de “coexistência” entre os dois ciclos ou, melhor dizendo, a transição é um processo e não um simples acontecimento. Geralmente, foi apenas após uma guerra de grandes proporções que uma nova fase de expansão material se iniciou, marcando o fim do processo de transição:

Durante todos esses períodos de transição, a capacidade do centro anterior de altas finanças de regular e liderar o sistema mundial existente de acumulação num determinado rumo foi enfraquecida pela ascensão de um centro rival, que, por sua vez, ainda não havia adquirido as aptidões ou qualificações necessárias para se tornar o novo “dirigente” da máquina capitalista. Em todos esses casos, o dualismo de poder nas altas finanças acabou sendo resolvido pela escalada em direção a um clímax final (sucessivamente, a Guerra os Trinta Anos, as Guerras Napoleônicas, a Segunda Guerra Mundial) as lutas competitivas que, em regra geral, marcam as fases finais (MD’) dos ciclos sistêmicos de acumulação. No curso desses confrontos “finais”, o antigo regime e acumulação deixou de funcionar. Historicamente, porém, somente *depois* de cessados os confrontos é que se estabeleceu um novo regime, com o capital excedente encontrando o caminho de volta para uma nova fase (DM) de expansão material (ARRIGHI, 1996, p. 164).

É após a Segunda Guerra Mundial, portanto, que se inicia a fase de expansão material que marcou o CSA dos EUA. Durante o momento da transição, não obstante, instituições que marcaram o ciclo norte-americano já se encontravam presentes e se expandindo, como foi o caso das grandes indústrias.

Todos os CSAs, de acordo com Arrighi (1996), trouxeram como inovação alguma forma de “internalização de custos”. A grande novidade dos holandeses em relação aos genoveses foi internalizar os custos de proteção. Os britânicos internalizaram os custos de produção, não se limitando mais apenas às atividades essencialmente comerciais (e militares) das companhias de navegação. E no regime norte-americano, por fim, os custos de transação foram internalizados. Isso só poderia ser possível através de grandes empresas integradas verticalmente, que participassem de várias etapas do processo produtivo – mas que ao mesmo tempo, eram empresas “[...] que se especializavam funcionalmente num determinado ramo de negócios, em múltiplos territórios e jurisdições” (ARRIGHI, 1996, p. 251).

Apesar deste padrão organizacional ter ficado conhecido por sua aplicação nas indústrias manufatureiras, como *fordismo*, eles tiveram origem nas companhias ferroviárias. Além disso, sua adoção não se deu apenas nas manufaturas, nos processos de produção, mas

também nos processos de distribuição. A grande vantagem deste tipo de organização, e o motivo pelo qual era capaz de reduzir os custos e transação é que

Havendo internalizado toda uma seqüência de subprocessos de produção e de troca, desde a obtenção dos insumos primários até a entrega dos produtos finais, esse novo tipo de empresa capitalista ficou em condições de submeter os custos, riscos e incertezas da movimentação de mercadorias, através dessa seqüência, à lógica racionalizadora da ação administrativa e do planejamento empresarial a longo prazo (ARRIGHI, 1996, p. 248).

Esse padrão organizacional se espalhou rapidamente pelos EUA e, a partir daí, pelo restante do mundo. Empresas norte-americanas, assim que se tornavam empresas nacionais, operando em todo o país de proporções continentais, passavam a expandir suas atividades para o exterior.

Durante o processo de transição do CSA britânico para o estadunidense, entretanto, não era tão claro que esse padrão organizacional fosse preponderar. Três modelos organizacionais se apresentavam como possibilidades, e o modelo de integração vertical teve de se mostrar “superior” – ao menos para aquelas circunstâncias – aos outros dois para que se tornasse o modelo a ser seguido.

O modelo alemão tinha como característica não apenas o desenvolvimento da integração vertical, mas também das fusões horizontais¹¹²: Foi o modelo “[...] que se moveu com mais rapidez e sucesso nas duas direções” (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 133). Já as empresas britânicas moveram-se “[...] com extrema lentidão e pouquíssimo sucesso em qualquer dessas direções, principalmente na da integração vertical” (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 133). E por fim as empresas estadunidenses que tentaram a estratégia de fusão horizontal tiveram bem menos sucesso que as alemãs. Mas aquelas que se valeram da integração vertical foram as mais bem-sucedidas de todas.

O florescimento do CSA estadunidense significou também mudanças nas organizações que davam sustentação a este padrão de acumulação – e à hegemonia dos EUA.

112 Por fusão ou combinações horizontais, pode-se entender “[...] a fusão de empresas, através da associação, incorporação ou assunção do controle, usando os mesmos insumos para fazer os mesmos produtos para os mesmos mercados” (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 132). A vantagem é que desta forma, as empresas podiam, ao se unir, diminuir incertezas do mercado, entrar em novos mercados, desenvolver novas tecnologias. O problema é que “As fusões horizontais, no entanto, não eram fáceis de implementar em mercados superlotados – ou seja, exatamente onde eram mais necessárias –, especialmente sem apoio dos governos” (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 132). Já a integração vertical consiste na “[...] fusão das operações de uma empresa com as e seus fornecedores e clientes, de modo a garantir suprimentos ‘ascendentes’ para a produção primária e escoamentos ‘descendentes’ para o consumo final. As empresas e unidades múltiplas que resultavam dessa fusão ficavam em condições e reduzir os custos de transação, os riscos e as incertezas envolvidos na movimentação de insumos/produção pelos subprocessos seqüenciais de produção e troca que ligavam a obtenção de insumos primários ao escoamento do produto final” (ARRIGHI; BARR; HISAEDA, 2001, p. 132).

Polanyi (2012), quando fazendo a análise da convulsão da sociedade do século XIX, apontava já para o surgimento de uma *belle époque* na Inglaterra, uma fase marcada pela expansão do capital financeiro, rentista – e de um acirramento do discurso liberal de que os mercados deveriam se autorregular. E Polanyi aponta quatro pilares de sustentação dessa sociedade: o equilíbrio de poder, o padrão-ouro internacional, a autorregulação dos mercados e os estados liberais. A desintegração dessas instituições teria ocasionado a destruição dessa ordem e as duas grandes guerras da primeira metade do século XX.

Para Arrighi, o que Polanyi não percebia, era que

Na verdade, o contexto internacional de 1940 não era tão novo assim, já que as grandes potências do sistema interestatal achavam-se em meio a mais um confronto militar, que – exceto por sua escala, ferocidade e destrutividade sem precedentes – reproduziu um padrão repetitivo da economia mundial capitalista. Logo, entretanto, esse confronto traduziu-se no estabelecimento de uma nova ordem mundial, centrada nos Estados Unidos e organizada por esse país (ARRIGHI, 1996, p. 183).

Da desintegração daquelas instituições que marcaram a sociedade existente durante a hegemonia britânica, surgiram outras que, como as antigas, serviam tanto para manipular o “equilíbrio internacional”, quanto manter a unificação e coesão da economia a nível internacional.

Daquelas instituições, o padrão-ouro foi último a cair. Desde a década de 1870 - coincidentemente uma época de financeirização da economia, em que uma “*haute finance*” aparecia mais claramente – aquela economia de livre concorrência que tinha marcado a “Paz dos Cem Anos” estava dando lugar ao crescente protecionismo – protecionismo esse que, para Polanyi, era decorrente da própria artificialidade desse sistema. De qualquer forma, a integração da Alemanha à essa economia europeia marcou o aumento das disputas por colônias, o aumento da concorrência – e, conseqüentemente, queda da taxa de lucros, e com lucros baixos, a pressão para o aumento de barreiras protecionistas aumenta.

Já o equilíbrio de poder, após o término da Primeira Guerra Mundial também se esfacelou de vez. Os tratados que encerraram esta guerra, ao imporem o desarmamento unilateral dos derrotados impedia que se reconstruísse o equilíbrio de poder, um os motivos que explicam a incapacidade de manutenção da paz pela Liga das Nações.

O padrão-ouro tinha a importante função de unificar a economia mundial. A estabilidade das moedas era o principal objetivo das economias de então. Mas para atingir essa estabilidade muitas vezes foi necessário restringir as exportações e adotar outras medidas que na realidade restringiam o comércio internacional, ainda que a adoção do padrão-ouro

nesse momento estivesse relacionada à ideia de uma economia bastante liberalizada – que por sua vez só seria possível com uma moeda estável.

Durante esta fase de expansão do capital financeiro britânico, a partir da segunda metade do século XIX, a Grã-Bretanha realizou diversos investimentos produtivos em países onde os retornos do investimento seriam maiores. Os EUA foram o país que mais recebeu estes investimentos. Empréstimos de longo prazo também foram concedidos aos EUA. O resultado é que os britânicos detinham grande quantidade de ativos nos EUA, e a dívida externa estadunidense também aumentou bastante, passando de US\$ 200 milhões à US\$ 3,7 bilhões entre 1843 e 1914 (Knapp apud ARRIGHI, 1996, p. 278).

A situação começou a se reverter em 1915 quando, com o efeito da guerra, aumentou a demanda britânica por armas, máquinas, matérias-primas, suprimentos que foram fornecidos pelos EUA. Aqueles ativos britânicos nos EUA foram sendo liquidados, assim como aquela renda com que os britânicos contavam anteriormente. Tal situação permitiu que os norte-americanos pudessem recomprar a baixo preço boa parte da infraestrutura originada daqueles investimentos britânicos nos EUA. Ainda assim, não foi esse momento ainda que marcou de fato o fim do CSA britânico:

Os destinos financeiros dos Estados Unidos e a Grã-Bretanha foram substancialmente invertidos, mas isso não deve ser exagerado. As reservas de ouro em Londres eram maiores na década de 1920 o que antes da guerra e pareceram justificar o retorno da libra esterlina ao padrão ouro, em 1926, com sua paridade do pré-guerra; os direitos britânicos a rendas externas, apesar de reduzidos, ainda eram consideráveis; era possível contar com os pagamentos alemães de reparações para arcar ao menos com parte dos custos de amortização das dívidas com os Estados Unidos; e, acima de tudo, o império colonial e semicolonial britânico havia-se ampliado ainda mais, constituindo uma rede de segurança que, em caso de necessidade, podia aparar a queda da Grã-Bretanha metropolitana, como fez na década de 1930 (ARRIGHI, 1996, p. 279).

Além disso, após esse processo, apesar de o dólar ter se tornado uma moeda “forte”, uma moeda de reserva, como era a libra esterlina, ele ainda não podia substituí-la, e “[...] a capacidade norte-americana de administrar o sistema monetário mundial continuava nitidamente inferior à capacidade residual a própria Grã-Bretanha” (ARRIGHI, 1996, p. 280). Mesmo com o controle de parcela expressiva da liquidez mundial, em termos organizacionais, as instituições financeiras dos EUA ainda não estavam preparadas para assumir este papel. Nova York seguia subordinada a Londres e, nesse momento, apoiou a tentativa malsucedida de salvar o padrão ouro, que beneficiava principalmente a Grã-Bretanha.

Ainda assim, as tentativas de restaurar aquele sistema monetário anterior à Primeira Guerra, de manter as moedas estáveis a qualquer custo, além de “estrangular o comércio” de vez (POLANYI, 2012; ARRIGHI, 1996), acabou por fortalecer os próprios EUA. Ao longo da década de 1920, a produtividade nos EUA continuou aumentando mais que no restante do mundo. Os países devedores, por sua vez, na tentativa de assegurar a estabilidade de suas moedas, tinham cada vez mais dificuldade em amortizar suas dívidas. Com tal discrepância, os EUA passaram a adquirir ativos em moeda estrangeira, e o sistema de pagamentos passou a depender cada vez mais do dólar. Até por essa dependência, a crise que se iniciou em 1929 nos EUA se espalhou avassaladoramente para o restante do mundo (ARRIGHI, 1996).

A crise fez com que os investimentos e empréstimos dos EUA no exterior se interrompessem. Dada a dependência que muitos países tinham desses empréstimos para manter a estabilidade de suas moedas, essa política passou a se tornar impossível. A partir daí a maioria dos países passaram a proteger suas moedas com desvalorizações, controles cambiais. Com o fim da conversão da libra em ouro, termina a era da busca por moedas estáveis e inicia-se uma era de protecionismo que culminaria na Segunda Guerra Mundial, que centralizou ainda mais as finanças mundiais nas mãos dos norte-americanos¹¹³.

Importante considerar, entretanto, que apesar das estagnações e crises ocorridas desde a década de 1870, aproximadamente, quando se iniciou esta fase de expansão financeira britânica, o declínio inglês se deu não de forma absoluta, mas relativa, em relação não apenas aos EUA, mas também à Alemanha (BEAUD, 2004). E o próprio crescimento menor relativo da Grã-Bretanha foi um dos fatores que levou às duas guerras.

De qualquer forma,

No fim da Segunda Guerra Mundial, já estavam estabelecidos os principais contornos desse novo sistema monetário mundial: em Bretton Woods foram estabelecidas as bases do novo sistema monetário mundial; em Hiroshima e Nagasaki, novos meios de violência haviam demonstrado quais seriam os alicerces militares da nova ordem; em San Francisco, novas normas e regras

113 Para Arrighi, os efeitos da Segunda Guerra teriam sido parecidos aos da Primeira. Mas em escala maior, de forma que é a Segunda Guerra que marca de vez a tomada do controle financeiro e monetário por parte dos EUA: “[...] o impacto da Segunda Guerra Mundial sobre a balança comercial norte-americana reproduziu, em escala ampliada, o impacto da Primeira [...] Além disso, pela primeira vez na história norte-americana, os direitos dos Estados Unidos sobre rendas geradas no exterior superaram por uma boa margem os direitos estrangeiros a receitas produzidas nos Estados Unidos, de modo que, depois da guerra, o saldo da conta corrente era muito mais alto que o saldo comercial. Em consequência desse novo e maior movimento ascendente de seus saldos comerciais e de conta corrente, os Estados Unidos passaram praticamente a desfrutar de um monopólio da liquidez mundial. Em 1947, suas reservas de ouro equivaliam a 70% do total mundial. E a exacerbação da demanda de dólares, por parte de governos e empresas estrangeiros, significou que o controle norte-americano da liquidez mundial tornou-se muito maior do que estava implícito nessa extraordinária concentração do ouro monetário” (ARRIGHI, 1996, p. 284).

para a legitimação da gestão do Estado e da guerra tinham sido explicitadas na Carta das Nações Unidas (ARRIGHI, 1996, p. 283).

A demonstração da superioridade militar dos EUA ajudava a reestabelecer o controle sobre o equilíbrio de poder nas mãos de um Estado, ajudado também, mais uma vez, por sua posição de “insularidade” – como a Grã-Bretanha, anteriormente, protegida pelo Canal da Mancha, os Estados Unidos contavam com a distância proporcionada pelo Oceano Atlântico como aspecto de defesa.

A Organização das Nações Unidas (ONU), e outras organizações internacionais, por fim, dava bases institucionais que facilitassem este equilíbrio. Este modo de organizar sua liderança dava a este mundo construído pelos EUA um aspecto, ao menos aparentemente, “benigno”¹¹⁴, como sugere Pecequilo (2012, p. 4-5):

Os Estados Unidos construíram um “estilo especial de liderança”, visando o estabelecimento de uma dominação de caráter “benigno”. Este caráter era reforçado pela opção de autorrestrição estratégica. O internacionalismo multilateral, sustentado na lógica da cooperação institucionalizada em organizações internacionais governamentais (OIGs), ganhou precedência, baseado em uma retórica positiva de democracia e liberdade. Isto não significaria que se abria mão do poder militar, mas sim que o mesmo seria associado a outros mecanismos de dominação, tornando a relação dominante/dominado mais complexa.

O sistema de Bretton Woods também partia de um padrão ouro, em que o dólar manteria convertibilidade em relação ao ouro. Três outros elementos, que deveriam ser complementares uns aos outros para que tudo funcionasse, caracterizavam o padrão ouro estabelecido em Bretton Woods: 1) as taxas de câmbio indexadas tornaram-se ajustáveis; 2) Controles para limitar os fluxos internacionais de capital eram permitidos; 3) Foi criado o Fundo Monetário Internacional (FMI), que deveria acompanhar as políticas monetárias nacionais e socorrer países em risco¹¹⁵ (EICHENGREEN, 1999).

Destes três mecanismos, entretanto, de acordo com Eichengreen (1999), o único que realmente desempenhava mais ou menos as funções que deveria desempenhar eram os

114 Esta aparência de um caráter “benigno”, entretanto, só pode ser considerada naquilo que se refere mais puramente ao equilíbrio de poder e às relações diplomáticas. Economicamente, como se verá, ainda que os EUA também se propusessem a estabelecer uma ordem comercial liberal, ele promovia uma abertura bem mais restrita que aquela que os britânicos promoveram no longo século anterior.

115 Os três mecanismos foram pensados para evitar os problemas que haviam surgido ao longo das décadas de 1920 e 1930. Através dos índices ajustáveis, esperava-se “[...] eliminar défices da balança de pagamentos – uma alternativa aos aumentos deflacionários das taxas de desconto dos bancos centrais que se tinham mostrado tão dolorosos no período entre guerras. Os controles destinavam-se a evitar a ameaça constituída pelos fluxos voláteis de capitais do tipo dos que eram perturbadores em ambas as décadas de entre guerras. E o FMI, armado de recursos financeiros, poderes de supervisão, e uma *cláusula de moeda escassa*, podia sancionar governos responsáveis por políticas que desestabilizassem o sistema internacional e compensasse países que fossem adversamente afectados” (EICHENGREEN, 1999, p. 146).

controles de capital. De qualquer forma, é possível notar, por essas políticas, como o papel dos governos nas economias era aceito e, mais que isso, como era tido como algo importante durante este período. Décadas depois, controles de fluxo de capital, por exemplo, seriam vistos como intervenção indevida do governo. Como diz Eichengreen (1999, p. 147).

Hoje em dia, os observadores, com suas impressões matizadas pelos mercados financeiros altamente articulados do fim do século XX, são cépticos quanto à possibilidade de pôr essas medidas em vigor. Mas no quarto de século que se seguiu à Segunda Guerra Mundial as circunstâncias eram diferentes. Foi um período em que os governos intervieram intensamente nas economias e nos sistemas financeiros. As taxas de juro estavam cobertas. Os activos em que os bancos podiam investir eram restritos. Os governos regulavam os mercados financeiros para canalizar crédito para sectores estratégicos. A necessidade de obter licenças de importação complicava os esforços para canalizar as transações de capitais para a conta corrente.

Este período de reconstrução do pós-guerra foi uma “era dourada” do capitalismo. O “New Deal” que inspirava a política externa dos EUA no pós-guerra partia do pressuposto de que “[...] somente um governo grande, benevolente e competente poderia garantir a ordem, a segurança e a justiça para os povos” (Schurmann apud ARRIGHI, 1996, p. 385). O *New Deal* se transformou depois na Doutrina Truman, que se propunha não mais de segurança e justiça para os povos, mas para o mundo capitalista, enquanto que os países comunistas passavam a ser encarados como ameaça.

O sistema de Bretton Woods também se diferenciava daquele anterior porque, apesar de ainda lastrear as moedas ao ouro, abandonava o regime de moeda-mercadoria, e criava condições para o surgimento da “moeda-crédito”. Era um sistema muito menos rígido que o padrão-ouro anterior, que “[...] mostrava-se incapaz de impulsionar a demanda agregada em momentos de crise, muitas vezes até aprofundando-a, pois, sob suas regras, o ajuste macroeconômico dos países ocorria via enxugamento da liquidez” (MATTOS, 2005, p. 31). Já no novo padrão, passava a haver maior margem para que se pudesse gastar sem necessariamente ter uma renda prévia.

Importante foi também o papel dos EUA na reconstrução da Europa e do Japão, gerando demanda agregada que permitiu o alto crescimento nesses países – o que logo viria a trazer problemas para os próprios EUA. Esta reconstrução pode ser entendida no contexto da Doutrina Truman, na tentativa de fortalecer as economias aliadas. Mas além disso era uma forma de garantir a expansão das empresas estadunidenses. Os EUA apresentaram crescentes défices em função da internacionalização de suas empresas, cujos investimentos diretos no

exterior, que eram de US\$ 987 bilhões em 1947, atingiram a quantia de US\$ 3.953 bilhões em 1961 (Guttman apud MATTOS, 2005, p. 35). Os gastos militares no exterior, por fim, também contribuíram para o aumento desse déficit. Como resultado, os mercados consumidores nesses países reconstruídos após a guerra se expandiram bastante.

Por mais paradoxal que pareça, ao mesmo tempo em que os Estados tinham papel preponderante na reconstrução econômica, o pós-guerra foi marcado também por um projeto de livre comércio, em que os EUA adotariam “posição solar”. O livre comércio dos EUA, diferente daquele que perdurou durante a hegemonia britânica, não era unilateral. Os EUA, afinal, até a Segunda Guerra, eram na realidade um país bastante protecionista (ARRIGHI, 1996). Ainda assim, os EUA garantiam a seus aliados um tratamento preferencial. A criação de um sistema de livre-comércio centrado nos EUA acarretava em muitos custos para os norte-americanos, necessários para manter esse sistema. A disposição desses custos, entretanto, não era sinal de “benevolência”:

Entretanto, os custos econômicos que seriam absorvidos pelos Estados Unidos [...], embora inegáveis quando se observa, por exemplo, o déficit em transações correntes, não devem ser confundidos com altruísmo daquele que ocupava posição solar. A abertura assimétrica, legitimada pela lógica da reciprocidade difusa, não impediu a difusão dos princípios de comércio norte-americanos para o recém-formado regime multilateral do comércio. Também não impediu aberturas seletivas por parte do governo estadunidense, como foi o caso da agricultura, importante setor de interesse para os países periféricos. Tampouco impediu que os Estados Unidos colhessem frutos geoestratégicos da ascensão econômica europeia e japonesa em tempos de bipolaridade. Por fim, também não impediu a difusão do dólar como principal reserva de valor e meio de troca, com o que contribuíram seus planos de ajuda unilaterais (VIGEVANI; MENDONÇA; LIMA, 2018, p. 48).

Mesmo a formação desse sistema multilateral de comércio por parte dos EUA era feita de acordo com a estratégia de contenção que caracterizou a política externa dos EUA no pós-guerra, principalmente até a década de 1970. Nos anos 1960, houve ainda uma mudança nessa estratégia. Da simples contenção, da confrontação, adotou-se ao mesmo tempo uma política de “coexistência pacífica” com a URSS, o que não significou, entretanto, o fim das políticas de contenção aos países comunistas. O que mudou é que se perdeu de vista a perspectiva de uma confrontação direta, sobretudo após a Crise dos Mísseis, em Cuba, visto que as duas superpotências passaram a ser mais sensíveis à percepção de que um confronto direto levaria à destruição mútua. Mas os conflitos continuaram na periferia, de forma indireta (VIGEVANI; MENDONÇA; LIMA, 2018), assim como a rede de alianças econômicas e

militares dos EUA cuja finalidade era, acima de tudo, a contenção soviética. Fica evidente esta articulação estadunidense ao se observar as preocupações entre os países do Sudeste Asiático com a presença estadunidense:

No mesmo ano da Conferência de Genebra (1954) realizou-se a Conferência de Colombo, autêntico signo de mudanças no cenário mundial. Nela, Índia, Paquistão, Indonésia, Birmânia e Ceilão (Sri Lanka) discutiram a articulação de uma frente neutralista, devido ao problema da Indochina, em que os EUA substituíam a metrópole francesa e criavam mais um bloco militar, a OTASE (Organização do Tratado da Ásia do Sudeste, que agrupava Austrália, Nova Zelândia, Grã-Bretanha, França, Filipinas, Tailândia, Paquistão e os próprios EUA). Este bloco militar, através do Paquistão, EUA e Grã-Bretanha, se ligava a outro no Oriente Médio, a CENTO (Organização do Tratado do Centro), e através desse, com a OTAN [Organização do Tratado do Atlântico Norte] na Europa. Agregando-se a estes os pactos militares bilaterais dos EUA na Ásia oriental (Japão, Coreia do Sul, Taiwan e Filipinas), obtinha-se uma linha de contenção do mundo comunista, o qual se estendia de Berlim ao Oceano Pacífico, que englobava um terço das terras e da população mundial (VISENTINI, 2011, p. 49).

Outro fator característico desse período de reconstrução pós-guerra é a influência dos movimentos trabalhistas nesse período. A forte atuação dos sindicatos no momento, e sua relação com setores cada vez mais oligopolizados que marcavam este contexto, teria permitido que o crescimento se refletisse também no aumento dos salários e a segurança do trabalho, o que possibilitou a consolidação do consumo de massas, aumentado também pelas políticas de transferência de renda promovidas pelo Estado de Bem-Estar Social (*Welfare State*) que se constituía e que incorporava uma parcela importante dos desempregados ao mercado de consumo. O Estado de Bem-Estar Social, implicava um papel ativo do Estado na geração de empregos, no estímulo aos investimentos, e também na seguridade social, que permitiam que o consumo não dependesse tanto das flutuações econômicas (MATTOS, 2005).

Deve ter ficado evidente nos capítulos anteriores que, apesar de se falar em uma oposição entre Economia de mercado e Economia planejada, em uma hipotética oposição entre Estado e mercado, as economias reais nunca são puramente economias de mercado, como mesmo no modelo mais rígido de economia planejada, como foi o soviético, o Estado não era de fato onipotente, e havia ainda algum espaço para o mercado. Em outras palavras, todas as economias são, em algum sentido, economias mistas. Mas talvez nenhum modelo econômico seja um protótipo melhor de uma economia mista que o Estado de Bem-Estar Social destas décadas douradas do capitalismo – se é que é possível falar de “um” *Welfare*

State, visto que a forma como ele se desenvolvia nos EUA era diferente do modelo nórdico, que também era diferente do modelo do restante da Europa ou do Japão (FIORI, 1997).

A era de ouro se esgotou na década de 1970, quando muitas mudanças passam a ocorrer. São essas mudanças que moldaram o contexto internacional das reformas chinesas, e que este capítulo tem como objetivo abordar. O capítulo está dividido em quatro seções. Na primeira, será abordada a crise de lucratividade que se inicia na década de 1970. A financeirização da economia será abordada na segunda seção. Na sequência, a terceira seção tratará da chamada “globalização” da produção: a reestruturação produtiva que proporcionou o deslocamento de grande parte a produção mundial para a Ásia. Por fim, serão discutidos os impactos deste contexto sobre a China.

4.1. Crise de lucratividade, crise de hegemonia: a década de 1970, o colapso de Bretton Woods e o fim da era dourada

Explicações diversas surgiram para tentar explicar o porquê da crise que se inicia na década de 1970. Uma delas é uma explicação marxista, que explica a crise através da hipótese da queda tendencial da taxa de lucros de Marx¹¹⁶, em que a própria mecanização da produção levaria a uma tendência na queda nas taxas de lucro. Em uma linha semelhante, Heap (1980), utilizando-se de dados da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico), mostra que o preço dos produtos industrializados aumentou menos que o dos bens de consumo, de um modo geral. Na interpretação de Heap, isso fez com que os trabalhadores industriais, projetando um aumento do salário real, pressionassem por melhores salários. Além disso, como o governo tinha um papel mais ativo neste período econômico, os impostos tendiam a ser maiores, o que também se refletia em pressão dos trabalhadores por mais trabalhos. Talvez como consequência disso – mas também porque a própria acumulação tenderia a ser investida em novos bens de capital, que permitam aumentar a produção, Heap

116 De forma resumida, segundo a teoria o valor-trabalho de Marx, apenas o trabalho cria valor, de fato. Apesar disso, como é necessária a realização através da circulação, a forma como o valor é de fato criado na produção é muitas vezes geralmente escamoteada. Do ponto de vista do capitalista, o que vale é a quantidade que ele tem de retorno em relação aos seus custos (sem diferenciar capital constante de capital variável), o que impede de perceber que os meios de produção, apesar de serem indispensáveis, por si só não criam valor. É o trabalho, encarado aqui como capital variável, que gera valor. As taxas de lucro seriam permitidas pela existência de trabalho não pago. Entretanto, é uma característica do capitalismo que o trabalho vivo seja sucessivamente substituído por trabalho morto – ou seja, máquinas cada vez melhores permitem que se empreguem menos trabalhadores, que entretanto, são mais produtivos. O aumento proporcional (que não necessariamente é um aumento em termos absolutos) do capital constante na composição do capital das empresas faz com que, proporcionalmente, haja menos trabalho de onde extrair a mais valia. “Em outras palavras, o descenso da taxa de lucro na dinâmica capitalista, prende-se ao fato de que, com o crescimento da composição orgânica do capital, o trabalho vivo é substituído pelo trabalho morto e, apesar do crescimento da massa de mais valia produzida, a relação entre o capital adiantado e a mais valia será cada vez mais desfavorável às pretensões do capital” (CÁRIO et al, 1987, p. 38-39).

aponta para um aumento na proporção capital-produto entre 1955 e 1973, o que poderia ter contribuído para a crise de lucratividade. A conclusão é de que

As crescentes razões entre capital/produção contribuíram significativamente para a queda das taxas de lucro em todos os países, com exceção da Itália, e a discussão concentrou-se nesse aspecto. Não houve discussão sobre se a relação capital/produto é uma variável empírica razoável para a composição orgânica do capital de Marx; mas se for, então o estudo da OCDE fornece evidências importantes em favor da operação durante este período da famosa “Lei da tendência das taxas de lucro decrescentes” (HEAP, 1980, p. 81; tradução nossa)¹¹⁷.

Outra explicação possível é que a própria política de contenção teria criado a concorrência que causou problemas comerciais às empresas estadunidenses. Era uma relação paradoxal:

[...] ao mesmo tempo em que Comunidade Econômica Europeia (CEE) e Japão se apresentavam como aliados incondicionais do projeto de poder norte-americano e, por conta disso, recebiam investimentos unilaterais consideráveis dos Estados Unidos, a dinamização dessas economias impactou duplamente os formuladores norte-americanos de política externa: no discurso político demonstrava a eficiência e benevolência dos valores representados pelos Estados Unidos, enquanto no discurso econômico conjuntural começava a pressionar alguns setores da economia norte-americana que agora passam a sofrer com a competição no comércio internacional e demandar algum tipo de reação (VIGEVANI; MENDONÇA; LIMA, 2018, p. 48).

Isso ocorreria muito em função de que, nesse período, era predominantemente o Departamento de Estado dos EUA que formulava sua política externa, com uma lógica centrada na contenção política – e, nesse aspecto, pode-se dizer que foi uma política relativamente bem-sucedida –, mas que para isso, não apenas permitia como incentivava os ganhos de seus aliados, através de uma lógica de ação que não problematizava

[...] a ascensão de uma Europa que passaria a ser grande concorrente a partir do início da década de 1970. A lógica do período fazia que Kennedy, assim como seu antecessor Eisenhower (1953-1960), olhasse a Europa sobretudo como aliada e peça-chave contra o bloco comunista, não como potencial competidora comercial (VIGEVANI; MENDONÇA; LIMA, 2018, p. 53).

117 Traduzido do inglês: “*Rising capital/output ratios were significant contributors to falling profit rates in all the countries except Italy, and the discussion was concentrated on this aspect. There was no discussion of whether the capital/output ratio is a reasonable empirical proxy for Marx’s organic composition of capital; but if it is, then the OECD study provides important evidence in favour of the operation during this period of Marx’s famous ‘Law of the tendency of the profit rate to decline’*” (HEAP, 1980, p. 81).

Arrighi também atribui peso considerável ao aumento da concorrência como um dos causadores da crise de lucratividade. Mas para este último, é um fenômeno recorrente que, em um ciclo de acumulação, haja um modelo de desenvolvimento, um modelo de empresas, que seja inovador e permita lucros extraordinários durante algum período, mas que, com o tempo passa a ser copiado, aumentando a concorrência, que provoca queda da lucratividade – ao menos nas indústrias.

Arrighi (2008), para descrever esse processo, recorre à explicação de Robert Brenner sobre o que este autor chama de “desenvolvimento desigual”. Brenner divide o período do pós-guerra em dois: as décadas de 1950 e parte da de 1960, em que ocorreu um *boom* de desenvolvimento e lucratividade, seguido da queda da taxa de lucros entre 1965 e 1973, seguido de uma estagnação que durou até a década de 1990. Durante todo este período, teria se desdobrado o “desenvolvimento desigual”: “[...] o processo pelo qual os retardatários do desenvolvimento capitalista tentam e acabam conseguindo alcançar os líderes desse desenvolvimento” (ARRIGHI, 2008, p. 112). Os retardatários, no caso, eram principalmente Japão e Alemanha, que na década de 1960 alcançaram os EUA e, a partir do final da década, passaram a entrar inclusive no mercado dos EUA. O crescimento desses países se deu através da combinação de “[...] tecnologia de alta produtividade, cujos pioneiros foram os Estados Unidos, com o grande e elástico suprimento de mão de obra com baixo salário” (ARRIGHI, 2008, p. 112). A partir do momento em que estes produtos entraram nos EUA, a preços mais baixos, as empresas norte-americanas teriam começado a sentir a crise de lucratividade – o que logo foi tratado com desvalorizações do dólar, o que ocasionou a “distribuição” da queda de lucratividade entre os três países.

Tal situação também seria, para Brenner, uma situação de excesso da capacidade produtiva mundial, que só poderia ser resolvida caso as empresas menos eficientes e lucrativas fechassem as portas, o que possibilitaria novamente a retomada da lucratividade, mesmo que para isso fosse necessário passar por uma recessão. Isso não teria ocorrido, entretanto, em primeiro lugar pela ação das empresas, que continuaram aumentando a produção e a produtividade a partir de inovação e aquisição de mais bens de capital, e levando a produção para lugares onde a mão de obra (e os custos de produção) seja mais baixa – o que também, ao diminuir a renda dos trabalhadores, faria com que a demanda agregada aumentasse menos que a oferta, agravando a situação de produção excessiva que leva à queda nos lucros. Em segundo lugar, por causa dos governos, que acabam participando diretamente da luta competitiva de suas empresas, evitando também saídas do mercado de empresas

menos produtivas. Em síntese, portanto, haveria entrada de mais no mercado e saída de menos.

Arrighi (2008), de um modo geral, dá importância considerável ao aumento da competitividade, apontado por Brenner, como fator de queda dos lucros – ainda que afirme também que a linha de argumentação utilizada por Brenner de que houve aumento de oferta ao longo desse período seja baseada em evidências fracas. Para Arrighi, Brenner também acerta ao apontar o papel dos governos não apenas como meros reguladores, mas como participantes do processo.

Mas Arrighi discorda dos diagnósticos de Brenner principalmente no que se refere a dois fatores: em primeiro lugar, a associação de Brenner do capitalismo, das taxas de lucro, com as indústrias, que ignora que a taxa de lucros não necessariamente está associada à produção. Em segundo lugar, porque Brenner subestimaria o papel da “pressão vertical”, ou seja, das reivindicações dos trabalhadores, na queda da taxa de lucros¹¹⁸.

Desde o fim da guerra, os movimentos trabalhistas estariam fortalecidos, seja os sindicatos nos países do centro, seja o caso em que os trabalhadores chegaram a tomar o poder político através de revoluções na periferia (como é caso na China, Vietnã, Coreia do Norte, dentre outros). Obviamente, isto teve implicações no aumento da renda desses trabalhadores. Quando a crise começou a se aproximar, no período entre 1968 e 1973, ocorreu uma “explosão salarial”. Outro fator importante a se considerar que explica porque de haver esse aumento salarial é o fato de que a retração da lucratividade nesse período foi marcada por inflação. Isso apenas fazia com que os trabalhadores reivindicassem mais aumentos. Este foi também um dos fatores que levaram ao abandono definitivo do padrão metálico: em um contexto de inflação, inquietações sociais (por exemplo, maio de 1968 na França, os protestos contra a Guerra do Vietnã nos EUA), foi politicamente necessário conceder os aumentos salariais, mas esta era uma medida incompatível com a manutenção de um padrão metálico.

Em suma, obviamente que a concorrência entre os capitalistas foi um elemento fundamental da crise de lucratividade. Também é fato que a inflação não era benéfica aos trabalhadores. Mas isso não significa que a pressão dos trabalhadores não contribuiu também para o arrocho nos lucros (ARRIGHI, 2008).

118 A seguinte passagem deixa clara essa discordância: “Ao lado da reconstituição do mercado mundial patrocinada pelos Estados Unidos, agora sobre bases novas e mais sólidas, esse regime criou as condições institucionais para a retomada da lucratividade no sistema como um todo que está por trás do longo *boom* das décadas de 1950 e 1960. Não tenho nenhuma discordância específica com relação à tese de Brenner de que o ‘desenvolvimento desigual’, no sentido que ele dá à expressão, foi um determinante fundamental do longo *boom* e da longa retração que se seguiram. Mas sua insistência em afirmar que os conflitos entre capital e trabalho não tiveram papel significativo na determinação da extensão, da duração e da forma da retração parece ainda menos justificável do que em períodos comparáveis anteriores” (ARRIGHI, 2008, p. 136).

Quem diz que a pressão dos trabalhadores não foi um fator fundamental o faz levando em consideração que houve um deslocamento produtivo que reduziu os custos com mão de obra para as empresas. E de fato, houve tal deslocamento, e sua intenção era exatamente reduzir os custos com mão de obra. Esse deslocamento realmente acabou por ter um papel importante no enfraquecimento dos trabalhadores e suas reivindicações. Porém, seria superestimar os efeitos dos deslocamentos considerar que eles anularam a pressão dos trabalhadores por aumento de salários como fator do persistente arrocho dos lucros. O deslocamento acabou também por criar em muitos lugares um movimento trabalhista que passou a pressionar por aumentos de salário. Em vários lugares, passado algum tempo, a diferença de salários nos países onde se localizava a matriz das empresas e nos países que receberam investimentos não era muito grande, sendo que ao mesmo tempo, esses lugares não tinham várias das demais vantagens dos países centrais (ARRIGHI, 2008).

Quanto às críticas de Arrighi a Brenner devido ao foco exacerbado deste último na indústria, isto talvez ocorra em razão de que Arrighi, diferente de Brenner, por considerar o conceito braudeliano de capitalismo, não o associa exclusivamente às indústrias. Decorrente disto, Arrighi aponta para indícios de que as próprias indústrias lidaram com a pressão da concorrência através da financeirização de suas atividades. Desta forma, tais indícios lançariam

[...] sérias dúvidas sobre os pressupostos *a priori* de Brenner sobre o comportamento das indústrias de custos mais altos. A reação predominante dessas empresas ao surgimento de concorrentes com custos mais baixos não parece ter sido a defesa ardorosa de seu magro capital e o contra-ataque com investimentos adicionais em capital fixo para aumentar ainda mais a supercapacidade. Embora certamente esse tipo de reação estivesse presente, a reação predominante foi, em termos capitalistas, bem mais racional. Diante do aumento da concorrência internacional (principalmente em setores de intercâmbio intensivo, como a indústria), as empresas com custos mais altos reagiram à queda do lucro subtraindo do investimento em capital fixo e em mercadorias uma proporção cada vez maior da receita e desviando-a para a liquidez e para a acumulação nos canais financeiros” (ARRIGHI, 2008, p. 151).

Ou seja, dentre os fatores que levaram à queda dos lucros – e sua persistência em níveis baixos –, o aumento da concorrência internacional, foi certamente um fator importante, ressaltado em praticamente todas as análises, ainda que o peso que se atribua a este fator mude de acordo com as várias abordagens. Além deste fator, ainda que menos consensual, está a pressão exercida pelos trabalhadores em busca de altos salários.

Por fim, um outro fator ainda deve ser ressaltado: o fator político, que apontava para uma crise não apenas de lucratividade, mas também de hegemonia dos EUA. Este ponto fica evidente ao se considerar mais uma crítica de Arrighi à Brenner. Este último, ao focar nas relações entre EUA, Alemanha e Japão, ignoraria o importante papel da Guerra Fria e, talvez mais importante, do Terceiro Mundo.

O aumento dos gastos com a Guerra do Vietnã teria sido a causa inicial da aceleração da inflação nos EUA, que mesmo desacelerando entre 1965-73, não evitou o aumento do salário real (o que também gerava alguma pressão inflacionária). Esta inflação é apontada como responsável pela perda de competitividade da indústria dos EUA. Mas além disso, a Guerra do Vietnã apontaria para

[...] uma variável eminentemente sistêmica, embora política [...]. Essa variável oculta é a luta pelo poder, com a qual o governo norte-americano tentou conter, pelo uso da força, o desafio conjunto do nacionalismo e do comunismo no Terceiro Mundo (ARRIGHI, 2008, p. 144).

Os custos da guerra (inclusive os custos políticos internos) e a falta de resultado (derrota), além do mais, teriam sido “[...] a causa mais fundamental do colapso do regime de câmbio fixo de Bretton Woods e da enorme desvalorização do dólar americano que se seguiu” (ARRIGHI, 2008, p. 144). Ainda que esta desvalorização tenha distribuído o fardo da crise de lucratividade para Alemanha e Japão e contido os aumentos salariais internos, para Arrighi (em contraposição a Brenner), estes teriam sido apenas subprodutos

[...] das políticas que visavam, em primeiro lugar, livrar o governo norte-americano das restrições monetárias em sua luta pelo domínio do Terceiro Mundo. Ao menos a princípio, a liquidação do padrão câmbio-ouro-dólar pareceu dar ao governo norte-americano uma liberdade de ação sem precedentes para aproveitar os recursos do mundo simplesmente emitindo sua própria moeda. No entanto, essa carta branca não conseguiu evitar a derrota dos Estados Unidos no Vietnã nem interromper o declínio vertiginoso do prestígio e do poder norte-americanos que veio em sua esteira. Na verdade, ela intensificou o declínio, provocando uma espiral inflacionária mundial que ameaçou destruir toda a estrutura de crédito norte-americano e as redes mundiais de acumulação de capital, das quais a riqueza norte-americana se tornara mais dependente do que nunca (ARRIGHI, 2008, p. 144-145).

O declínio do poder dos EUA alcançou o auge com a Revolução Iraniana, com o choque do petróleo¹¹⁹, invasão do Afeganistão pela URSS, a desconfiança em relação ao

119 Durante a década de 1970, ocorreram dois choques (ou crises) do petróleo. O primeiro teve motivos fundamentalmente políticos. A criação do Estado de Israel e a ascensão do sionismo ensejou crescentes animosidades no Oriente Médio. Em 1967, tanto os países árabes quanto Israel haviam mobilizados suas tropas, e alegando que o Egito preparava um ataque, Israel atacou Egito e, posteriormente, Jordânia e Síria. Uma força

dólar. Estes acontecimentos levam a uma mudança de estratégia por parte dos EUA: “da frouxidão ao arrocho”. As mudanças na política monetária dos EUA, muitas de suas estratégias econômicas, teriam sido muito mais sintomas da dificuldade de manter a hegemonia no Terceiro Mundo do que da crise de lucratividade¹²⁰ (ARRIGHI, 2008, p. 145).

As políticas monetárias, importante ressaltar, são parte importante de todo o projeto de reconstrução do pós-guerra centrado nos EUA. O dólar tornava-se símbolo de poder. Mais que isso, era o déficit dos EUA que fazia o comércio internacional funcionar. Os EUA apresentavam, ao início da década de 1960, um quadro de superávit comercial, mas déficit no balanço de pagamentos. Durante as décadas de 1940 e 1950, o déficit fiscal era em alguma

conjunta dos países árabes tentou responder, mas após seis dias de conflito Israel saía como grande vencedor, tendo conquistado as Colinas de Golã, a Península do Sinai (embora tenha mantido apenas a Faixa de Gaza) e a Cisjordânia. Como retaliação, anos depois, em 1973, no dia do Yom Kipur (um feriado judeu), Egito e Síria atacaram Israel de surpresa. Após um sucesso inicial dos árabes, Israel, socorrido pelos EUA, conseguiram revidar e retomar boa parte do território tomado em 1967. Como resposta à ajuda concedida pelos EUA e outros países a Israel, os países árabes responderam, através da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) com um embargo econômico. A suspensão da venda do petróleo, a redução da produção e, posteriormente, a fixação de preços mais elevados para o petróleo, fez com que o preço do petróleo chegasse a subir 70% em relação ao período anterior. E o preço não parou de subir. Em 1974, quando a OPEP resolveu estabilizar o preço do barril de petróleo, ele já havia quadruplicado em relação a antes do Yom Kipur. Os efeitos econômicos foram sentidos em todo o mundo, acelerando a inflação em muitos países. A segunda crise do petróleo, em 1979, também ocorreu em virtude da instabilidade política no Oriente Médio. Desde 1953, a partir de um golpe arquitetado pela CIA (Agência Central de Inteligência, dos EUA), o Irã era governado pelo Xá Reza Pahlevi. Desde o início dos anos 1970, o Xá enfrentava oposição do aiatolá Khomeini, um líder xiita que pregava que o clero deveria se rebelar contra autoridades despóticas e tomar o poder. E foi o que ocorreu. Em 1979, a Revolução Iraniana instala uma república islâmica no Irã, após protestos – e inclusive greves no setor petrolífero – que vinham ocorrendo desde 1978. Assim que chegou ao poder, o aiatolá Khomeini promoveu a renegociação dos contratos de exploração das companhias petrolíferas estrangeiras. Com a revolução a produção foi gravemente afetada, e não era mais nem suficiente para suprir a demanda interna. Como o Irã era então o segundo maior exportador de petróleo do mundo, isso teve um grande efeito sobre o preço do petróleo, que voltou a ter bruscas altas. Além destas duas crises do petróleo, entre o fim da década de 1980 e o início da década de 1990, o preço do petróleo novamente voltaria a se elevar após conflitos na região – desta vez as Guerras do Golfo contra um Iraque que havia sido treinado pelos próprios EUA para combater o Irã (PEREIRA, 2008).

120 A dificuldade em submeter o Sul era uma característica que aparecia também no declínio de outros ciclos hegemônicos. Como comparação, o Império Britânico teria lidado com a crise de lucratividade e de hegemonia através de conquistas territoriais, expansão de suas colônias. As características da crise britânica diferiam em vários aspectos da crise americana. A Grande Depressão do século XIX foi marcada pela deflação, não pela inflação. O padrão metálico impedia as manobras monetárias para que fosse possível lidar com a pressão trabalhista por aumento ou manutenção de salários. A solução, portanto, para manter o padrão metálico foi a cobrança de impostos, sobretudo do subcontinente indiano, que tinha para o Império Britânico dois papéis fundamentais: 1) o militar, pois a Índia era uma fonte de soldados, e o exército indiano era utilizado como força coerciva pelos britânicos; 2) o monetário, através dos *home charges*: uma quantia em dinheiro que Índia deveria pagar em tese para manter a administração (da Companhia das Índias Orientais), custos de guerra, funcionários aposentados da Companhia de Comércio. O controle das reservas de moeda estrangeira indianas pelo Banco da Inglaterra, “[...] transformaram a Índia no ‘pivô’ da supremacia financeira e comercial global da Grã-Bretanha” (ARRIGHI, 2008, p. 147). As reservas indianas adicionadas ao balanço de pagamentos da Grã-Bretanha tornavam possível a esta que se utilizasse de tal renda para investimento externo, devolvendo a liquidez ao sistema monetário internacional em compensação à liquidez que absorvia como renda dos investimentos. Ainda, servia como massa de manobra para manter Londres no centro do sistema monetário internacional. A crise norte-americana, entretanto, ao contrário da britânica, se dava em meio a uma grande onda de descolonização, de forma que era impensável utilizar formas tão diretas e explícitas de dominação para manter o Terceiro Mundo sobre controle. A mudança das políticas monetárias, então, foram o meio encontrado pelos EUA (ARRIGHI, 2008).

medida desejado, por ser necessário para aumentar a liquidez internacional. A partir do fim da década de 1960, entretanto, estes déficits passavam a se tornar um incômodo, ao criar inflação, a exportação de dólares inflacionados e levar alguns grupos internos da política dos EUA a recearem que o dólar pudesse perder sua posição de moeda forte do sistema internacional, dada a desconfiança de que os Estados Unidos não pudessem garantir a convertibilidade em ouro, em uma situação de retirada em massa (VIGEVANI; MENDONÇA; LIMA, 2018, p. 58; EINCHEGREEN, 1999).

Após 1967, os déficits tornaram-se cada vez maiores, em decorrência da Guerra do Vietnã e da desvalorização da libra. Foi nesse momento em que a situação saiu de controle, e as reservas de ouro passavam a não mais conseguir ancorar o dólar. Em vista dessa situação, o governo norte-americano tinha três possibilidades de ação. A primeira era restringir as importações, mas isso poderia gerar uma crise nos países aliados, além de ser mais um motivo para que os aliados mantivessem suas barreiras – que os EUA toleravam por imaginar serem temporárias. A segunda possibilidade era diminuir as ajudas financeiras aos aliados, mas isso tampouco era desejável porque poderia influenciar negativamente nas exportações norte-americanas, uma vez que parte dessas ajudas financeiras eram revertidas em compra de produtos dos EUA. Por fim, os EUA poderiam reduzir despesas militares, subsidiar as exportações ou permitir a livre flutuação do câmbio, mas estas opções também não seriam viáveis, porque significariam na prática abdicar de seu papel de liderança mundial. A questão era que, em um sistema baseado em taxas fixas, “[...] todos os países podem alterar sua taxa de câmbio, com exceção de um: o que tem sua moeda como padrão adotado por todas as outras moedas” (VIGEVANI; MENDONÇA; LIMA, 2018, p. 59). Dada a impossibilidade de seguir qualquer uma dessas estratégias, o governo norte-americano procurou, com Kennedy, incentivar as exportações, medida que acabou não sendo muito bem-sucedida, devido à persistência de barreiras (principalmente não-tarifárias) por parte dos aliados europeus e japoneses.

Ainda assim, diante da ameaça norte-americana de “[...] perturbar o comércio e os sistemas monetários se os bancos centrais estrangeiros não apoiassem o dólar e os governos estrangeiros não estimulassem as importações de mercadorias dos Estados Unidos” (EINCHEGREEN, 1999, p. 198), os EUA conseguiram angariar a cooperação dos aliados suficiente (apenas) para dar uma sobrevida ao sistema de Bretton Woods até 1971, quando, durante o governo Nixon, a venda de ouro foi interrompida pelos Estados Unidos.

Mais que acabar com a venda em ouro, os EUA sentiam necessidade de desvalorizar o dólar, para lidar com o déficit comercial, mas também com a pressão daqueles produtores

internos que reclamavam da falta de competitividade que o dólar valorizado acarretava. Apesar disso, nas várias reuniões internacionais que se seguiram para tentar definir o futuro do sistema monetário – e que acabaram fazendo prevalecer o padrão dólar flutuante –, era grande a relutância dos principais parceiros dos EUA, em ceder para que estes pudessem reequilibrar sua balança de pagamentos, como fica aparente no relato de Paul Volcker¹²¹:

Estava claro, na época, entretanto, que nossos parceiros comerciais não estavam preparados para aceitar o que considerávamos ser necessário: para deter o escoamento de dólares, com o qual não estávamos absolutamente satisfeitos, teria de haver uma grande reviravolta nas taxas de câmbio, eles precisariam liberalizar o comércio e prestar maior auxílio em relação a nossos custos de defesa no exterior (VOLCKER; GYOHTEN, 1993, p. 99).

Como o próprio Volcker reconhece, entretanto, apesar de inicialmente o regime a suspensão das vendas ter ocasionado ganhos políticos internos, por conter a inflação, logo a pressão inflacionária voltou ainda mais forte. As reservas de dólares continuaram se acumulando no exterior. Durante toda a década de 1970, em que, nos termos de Arrighi, a crise hegemônica dos EUA chegava ao auge, o dólar enfrentou vários ataques especulativos, os EUA enfrentavam inflação. Foi o segundo choque do petróleo, ao fim da década, que forçou, por fim, novas modificações na política monetária. Arrighi chama estas novas medidas monetárias de “contrarrevolução monetarista”, e elas significaram um endurecimento, por parte dos EUA, uma tentativa de enxugar os dólares que estavam dispersos pelo globo, por exemplo, através do aumento da taxa de juros.

A “contrarrevolução monetarista”, entretanto, só pode ser entendida ao se considerar a crise de hegemonia, mais que a crise de lucratividade. Não foi uma medida que reverteu as baixas taxas de lucro na indústria. Mas permitiu que os EUA seguissem aumentando seu endividamento – ao menos por mais algum tempo –, uma estratégia inflacionária, ao mesmo tempo transferindo os custos sociais de tais empreendimentos para o resto do mundo. Permitiu o surgimento de uma *belle époque* no final do século XX; também “[...] permitiu que os Estados Unidos conseguissem pelos meios financeiros o que não conseguiram pela força das armas: derrotar a União Soviética na Guerra Fria e domar o Sul rebelado” (ARRIGHI, 2008, p. 155). Empréstimos japoneses, por exemplo, deram capacidade de financiar novos armamentos, de mobilizar recursos financeiros, em nível insuportável para a URSS. É neste

¹²¹ Paul Volcker (1927-), economista, trabalhou na Secretaria do Tesouro dos EUA entre 1969 e 1974, responsável principalmente pelos assuntos monetários internacionais. Teve grande importância na suspensão da convertibilidade dólar-ouro. Posteriormente, presidiu o FED (*Federal Reserve* – o Banco Central dos EUA) durante os mandatos de Jimmy Carter e Ronald Reagan, tendo também papel importante no combate a inflação e ao segundo choque do petróleo, com o aumento das taxas de juros que significaram um endurecimento da política monetária internacional.

contexto que os problemas com a economia planificada – e não apenas soviética – se tornam mais explícitas. Se antes ao menos o modelo soviético conseguia produzir armas e tecnologia, ficava difícil competir com a nova capacidade dos EUA de produzir novos armamentos e tecnologias praticamente sem restrição de endividamento¹²². Como constata Almeida (2008, p. 264):

De fato, a União Soviética, em meio a tentativas continuamente frustradas de reforma econômica, já não tinha mais condições de se lançar numa competição militar com os Estados Unidos, mas estes tampouco podiam dispor dos excedentes de recursos econômicos que tinham construído, no imediato pós-guerra, a glória do poderio militar norte-americano: o aumento da despesa com equipamentos bélicos resultou no acúmulo de *déficits* orçamentários e numa forte aceleração da dívida pública dos Estados Unidos. A diferença para com a União Soviética era a de que o gigante norte-americano podia financiar tal dívida, fosse pela emissão de uma moeda que permanecia largamente como o principal meio de reserva internacional, fosse pela colocação de títulos nos mercados financeiros mundiais (de fato, a remuneração dos bônus do Tesouro dos Estados Unidos conheceu níveis de juros espetaculares nos anos 1980).

Mais: o redirecionamento do fluxo de capital fez com que a inundação de capital no Sul da década de 1970 se transformasse repentinamente em seca de capitais, na década de 1980, transferindo a pressão da concorrência também para o Sul. Diferentes regiões do “Sul” foram, contudo, afetadas distintamente. Enquanto regiões como a Ásia oriental, que “[...] por razões históricas apresentavam boa vantagem na concorrência pela participação na expansão da demanda norte-americana por produtos industriais baratos” (ARRIGHI, 2008, p. 156) se beneficiaram do redirecionamento, “[...] porque a melhora de seu balanço de pagamentos reduziu a necessidade de competir com os Estados Unidos no mercado financeiro mundial e chegou a transformar algumas delas em grandes credores destes” (ARRIGHI, 2008, p. 156), outras regiões (como América Latina e África subsaariana), em desvantagem na briga pela

122 Durante a década de 1970, na realidade, a URSS até se fortaleceu relativamente, visto o momento de debilidade pelo qual os EUA passavam. Apesar disso, os americanos acreditavam que a capacidade de projeção de poder da URSS tinha chegado ao ápice – o que se concretizava com a intervenção malsucedida dos soviéticos no Afeganistão, que “[...] era para a União Soviética o que o Vietnã fora para os Estados Unidos uma década antes” (PECEQUILLO, 2005, p. 206). A necessidade de aumento dos gastos militares soviéticos (juntamente com o vácuo de liderança doméstica) teriam dado indícios de sua decadência. Considerando que a URSS havia chegado ao limite de sua expansão, a estratégia de Reagan era minar suas bases de sustentação, explorando a fraqueza e a característica inflexibilidade da economia soviética, e procurando, através do fortalecimento da estratégia de contenção, impedir que a URSS se recuperasse ou que conseguisse acesso a novas tecnologias. Os EUA também intensificaram nesse período os esforços para impedir a expansão soviética, combatendo movimentos revolucionários no Terceiro Mundo. Por fim, e talvez mais importante os EUA desenvolveram um sistema de defesa que deveria neutralizar o poder nuclear soviético, aumentou a participação de suas forças na OTAN, e puseram em prática um programa de rearmamento rápido e extensivo. “Ao tentar acompanhar o ritmo da corrida armamentista imposta pelos Estados Unidos, a União Soviética descobriu que não possuía nem recursos nem tecnologia para fazê-lo novamente, devendo abrir mão da disputa” (PECEQUILLO, 2005, p. 207).

demanda dos EUA, passaram a sofrer dificuldade no balanço de pagamentos, ficando estes países “[...] na posição sem esperança de precisar competir diretamente com os Estados Unidos no mercado financeiro mundial” (ARRIGHI, 2008, p. 156-7). E isto também gerava um cenário favorável às empresas estadunidenses:

Seja como for, os Estados Unidos se beneficiaram em termos econômicos e políticos já que as empresas e os órgãos governamentais norte-americanos estavam em melhores condições para mobilizar, na luta pelo poder e pela concorrência globais, as mercadorias baratas e o crédito que ‘vencedores’ do Sul forneciam com entusiasmo, assim como o patrimônio que os ‘perdedores’ do Sul, querendo ou não, tinham de ceder a preço de banana (ARRIGHI, 2008, p. 157)

A forma como os EUA reconstruíram o mundo, a partir do multilateralismo, seja economicamente através das rodadas de negociação do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Comércio), seja de um ponto de vista politicamente mais amplo através de organizações internacionais como a ONU, criou nos países do Terceiro mundo uma “ilusão igualitarista” (SARAIVA, 2008). Desde os anos 1960, estes países se articulavam em grupos como o G-77 (Grupo dos 77), na Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), ou no próprio Movimento dos Não-Alinhados, buscando tirar proveito da situação de “bipolaridade” no mundo. Os resultados práticos, entretanto, foram pequenos, e o endurecimento dos Estados Unidos foi um banho de água fria nos sonhos de um ambiente internacional mais igualitário desses países do Sul.

A longa crise da década de 1970 – a “estagflação” –, por outro lado, juntamente com o fim do estado de bem-estar social em vários países, enfim, foi o que realmente conseguiu minar a força dos trabalhadores, que passaram a ter que confiar nos controles governamentais sobre a inflação (ARRIGHI, 2008) – que, em um contexto (ao menos fora dos EUA) de aperto orçamentário, significava geralmente controlar a inflação através da taxa de juros, o que implicava também um incentivo à financeirização do capital. Como disse Arrighi, se a desindustrialização foi catastrófica para os operários, não foi para os capitalistas de um modo geral.

Finalmente, o sistema de câmbio flutuante foi crucial para a determinação das outras reformas que visavam lidar com a crise de lucratividade, sobretudo guiando a economia para sua financeirização. A “economia real”, a partir de então, teve de lidar com novos componentes de instabilidade:

Se antes se podia negociar contratos de exportação a médio e longo prazos com certo horizonte de estabilidade cambial, depois de 1971 essa prática se tornou insustentável, uma vez que não se poderia afirmar com certeza qual seria a cotação do câmbio no dia seguinte (PIRES; PAULINO, 2010, p. 73).

Como resposta à nova instabilidade, muitos novos mecanismos foram criados pelo mercado financeiro como forma de proteção dos agentes econômicos, como os derivativos: ativos financeiros cujo preço está atrelado ao valor de outros ativos que pode ser “real” (como uma *commodity*) ou financeiro (como ações, outros títulos financeiros, taxa de câmbios ou de juros). Os mercados de derivativos permitem reduzir os riscos porque nele “[...] negociam-se contratos com vencimento e liquidações financeira e física numa data futura por um preço determinado” (PIRES; PAULINO, 2010, p. 74). Por outro lado, o desenvolvimento desses mecanismos financeiros abriu novas oportunidades de especulação, o que, somado aos escassos retornos do investimento na produção, fez com que se reforçasse a tendência à financeirização. Por outro lado, as mudanças da produção para países em que os custos eram mais baixos completaram o pacote reestruturante da economia global. Ambas as medidas estão intimamente relacionadas, e são os temas das próximas duas seções desse capítulo.

4.2. Financeirização da economia

Como visto, a queda de Bretton Woods levou à criação de inúmeros instrumentos financeiros. Somado à crise de lucratividade nos setores produtivos, isso levou a que cada vez mais os capitalistas investissem naqueles títulos, ações e demais operações do mercado financeiro que garantissem maior liquidez, maiores retornos, e menores riscos.

Mas é importante considerar, entretanto, que o processo de financeirização se iniciara ainda antes da substituição do câmbio fixo pelas taxas de câmbio flutuantes. Além do mais, a simples financeirização não resolvia muitos dos problemas dos Estados Unidos. Foi necessária a “contrarrevolução monetarista” que enrijeceu os fluxos monetários para que os EUA conseguissem de fato se aproveitar favoravelmente da financeirização. Antes disso, a situação havia saído do controle: os “eurodólares” e “petrodólares” se multiplicavam; “As reservas de dólares acumulavam-se com muito maior rapidez nos bancos centrais estrangeiros, em relação ao período imediatamente anterior à suspensão da venda de ouro” (VOLCKER; GYOHTEN, 1993, p. 118).

O mercado de eurodólares havia sido criado da década de 1950 para receber depósitos de países comunistas fora dos EUA, mas “[...] cresceu principalmente com os depósitos das multinacionais norte-americanas e com as atividades internacionais dos bancos de Nova York [...] com os títulos em moeda europeia mais do que quadruplicando de valor

entre 1967 e 1970” (ARRIGHI, 2008, p. 166). Isso provavelmente ocorreria, de acordo com Arrighi devido aos fatores – elencados na seção anterior – que levaram a uma crise de lucratividade. A busca pela maior liquidez fazia com que o reinvestimento nesses títulos fosse mais atrativo que o reinvestimento na produção nos EUA ou na Europa. Na prática, isso permitia que o setor privado competisse com os agentes estatais dos EUA na produção de dinheiro e créditos mundiais, e dava a estes margem de manobra para especular e minar a estabilidade do câmbio fixo (ARRIGHI, 2008). Ou seja, na realidade, antes mesmo do fim de Bretton Woods, o processo de financeirização já tinha se iniciado – e, deste ponto de vista, foi um dos fatores que levaram ao fim do câmbio fixo.

Um dos fatores que tornava necessário o ajuste – que só veio de fato uma década depois – é que a capacidade do setor privado em gerar crédito fazia com que a oferta de dinheiro e crédito crescesse desacompanhada de um aumento comparável da demanda, que poderia impedir a desvalorização do capital financeiro. A demanda (que existia e na realidade não era pouca) por parte de multinacionais e países de menor renda, acabava por aumentar a pressão inflacionária, mais do que expandir o endividamento solvente. Qualquer país passava a ser considerado digno de crédito, e parecia não haver limites para este. Países de menor renda não tinham mais restrições para empréstimos: nem a inflação era mais um limite. As dívidas eram sempre renegociadas (ARRIGHI, 2008).

As políticas monetárias frouxas por um lado tiravam parte da pressão sobre os lucros das indústrias nos EUA. Por outro, o capital financeiro, “começo e fim da acumulação” passava a ser tão abundante que era quase gratuito. O abuso do privilégio de emitir moeda por parte dos EUA empurrou o capital para meios monetários alternativos. Uma pequena parte desta liquidez foi, como esperado, para atividades comerciais e produtivas. A maior parte foi para mercados monetários extraterritoriais, proporcionando que bancos privados competissem com os dólares emitidos pelo FED. Esta competição entre dinheiro público e privado, a expansão da oferta privada de dólares, é que liberou cada vez mais países das restrições do balanço de pagamentos, minando os privilégios de emissão de moeda de Washington (ARRIGHI, 2008).

Esta situação perdurou durante toda a década de 1970, quando os eurodólares continuaram se multiplicando – agora também somados aos petrodólares. O sistema, pouco regulado e fora do controle dos EUA, parecia funcionar, entretanto. Afinal, os mercados bancários ao redor do mundo estavam conseguindo reciclar os superávits dos países produtores de petróleo, aos quais, por sua vez, o mercado de eurodólares e os grandes bancos localizados fora dos EUA pareciam um lugar seguro para seu dinheiro, e de onde poderiam

facilmente resgatá-lo; de quebra, os países em desenvolvimento conseguiam facilmente financiamento. A aparente normalidade desses fluxos à deriva levou Volcker a ironizar:

Houve alguns que, como David Rockefeller, do Chase Bank, se mostraram apreensivos em relação ao processo, certamente não ortodoxo, do ponto de vista bancário. Mas outros, incluindo Walter Wriston, o lúcido presidente do arquirrival do Chase – o Citicorp, entusiasmaram-se com a facilidade e eficiência visíveis dos processos de mercado. Banqueiros e autoridades governamentais congratularam-se mutuamente, em função do que consideravam um exemplo notável da “mão invisível” de Adam Smith em ação, conciliando, suavemente e nos próprios mercados, problemas que, de outra forma, teriam sido insolucionáveis. O que Wriston e os outros, em seu entusiasmo, aparentemente esqueceram ou talvez nunca tenham lido, foram aquelas interessantes passagens de *A riqueza das nações*, de Smith, onde o autor alerta especificamente para os perigos de se deixar a administração das atividades bancárias – ao contrário de outras atividades – inteiramente à mercê dos interesses dos banqueiros (VOLCKER; GYOHTEN, 1993, p. 155).

Quando o dólar, por fim, sofreu mais ataques especulativos entre 1979 e 1980, seguiu-se uma política monetária que pôs fim à competição. O governo, além de parar de alimentar o sistema de liquidez, passou a competir agressivamente pelo capital em todo o mundo, com altas taxas de juros, incentivos fiscais, aumento da liberdade de ação para produtores e especuladores e, apenas após terem se materializado os benefícios, valorização do dólar. Essencialmente, a contrarrevolução monetarista foi o deslocamento da ação estatal dos EUA do lado da oferta para o da demanda na expansão financeira em andamento (ARRIGHI, 2008).

Este processo, apesar de gerenciado pelos EUA ao longo das décadas de 1980 e 1990, contou também com a cooperação dos demais países capitalistas. Quando as indústrias estadunidenses estavam à beira do colapso, forçou-se um acordo com os japoneses e europeus para a desvalorização do dólar, através do Acordo de Plaza¹²³, em 1985. Tal acordo salvou a competitividade norte-americana. Dez anos depois, entretanto, eram as empresas japonesas que precisavam ser socorridas, o dólar foi novamente valorizado no que Brenner e Arrighi chamaram de “Acordo de Plaza invertido”, em 1995¹²⁴ (ARRIGHI, 2008).

123 O Acordo de Plaza foi um encontro ocorrido no Hotel Plaza em Nova York que reuniu representantes da França, Alemanha Ocidental, Reino Unido, Estados Unidos e Japão que definiu um acordo para a desvalorização do dólar.

124 “Sempre que o processo ameaçava sair do controle e provocar o colapso do sistema, os principais Estados capitalistas cooperavam para afastar o perigo, aliviando a pressão competitiva sobre os produtores mais imediatamente ameaçados de colapso: indústrias norte-americanas às vésperas do Acordo Plaza de 1985; indústrias japonesas e, em menor grau, europeias ocidentais às vésperas do Acordo Plaza invertido de 1995. Mas assim que se afastava o perigo, a concorrência entre os Estados recomeçava, até que a ameaça de novo colapso surgisse no horizonte” (ARRIGHI, 2008, p. 170).

Quando dizemos que os Estados Unidos precisaram enxugar a liquidez mundial, entretanto, pode parecer, à primeira vista, que esta foi uma medida contrária aos interesses desses grupos que estavam vivendo de renda e especulação, de criar dinheiro em competição com o Estado. A realidade, entretanto, é mais complexa que isto. Não se trata de uma oposição entre Estado e capital. Em alguma medida, tais medidas eram inclusive necessárias para que o capital pudesse posteriormente continuar crescendo em bases financeiras, ainda mais que antes. Medidas do governo Reagan (assim como do Governo Thatcher no Reino Unido e vários outros ao redor do mundo no período) de reduzir os impostos dos mais ricos ou diminuir a regulação financeira através do enfraquecimento da Lei Glass-Steagall¹²⁵ (que depois foi completamente revogada no governo Bill Clinton) deveriam ser claras evidências da influência e poder deste capital “financeiro”. No fim, a “contrarrevolução monetarista” serviu mesmo foi para enfraquecer a força política e as condições da mão de obra; ela restabeleceu a lucratividade, possibilitando que se transferisse “[...] o fardo da pressão competitiva para a mão de obra e grupos subordinados do mundo todo” (ARRIGHI, 2008, p. 176).

Desde os anos 1970, então, mas principalmente a partir dos anos 1980, começou o processo a qual muitos se referem como “globalização financeira”, marcada por três processos distintos, de acordo com Gonçalves et al. (1998, p. 147): “[...] a expansão extraordinária dos fluxos financeiros internacionais, o acirramento da concorrência nos mercados financeiros internacionais de capitais e a maior integração entre os sistemas financeiros nacionais”. A ver, então, como cada uma dessas características se manifestou.

Entre 1987 e 1996, o fluxo de empréstimos internacionais mais investimentos em portfólio aumentou de US\$ 395 bilhões para US\$ 1.597 bilhões, um crescimento de 17% ao ano (GONÇALVES et al., 1998). Ainda,

[...] o volume médio diário das transações no mercado internacional de moedas aumentou de US\$ 718 bilhões em abril de 1989 para US\$ 1.572 bilhões em abril de 1995. No que se refere ao mercado internacional de derivativos, o valor dos *swaps* de taxa de juros e moeda aumentou de US\$ 560 bilhões em 1987 para US\$ 7 trilhões em 1994. O valor nacional dos contratos envolvendo operações nos mercados futuro e de opções de taxa de juros, moeda e índice de ações aumentou de US\$ 730 bilhões em 1987 para US\$ 9,2 trilhões em 1995, e o número de contratos negociados aumentou de 315 milhões para 1.210 milhões nesse mesmo período (GONÇALVES et al., 2018, p. 149).

125 A Lei Glass-Steagall (*Glass-Steagall Act*, em inglês) foi um conjunto de medidas adotadas após o *crash* de 1929 para regular o setor bancário e financeiro e evitar que outro colapso como aquele ocorresse. A lei limitava a emissão de títulos por parte de bancos comerciais, e separava as funções de bancos comerciais e bancos de investimentos.

A emissão de títulos e ações também teve um grande aumento durante esse período, e ocorreu tanto em países desenvolvidos como em países “em desenvolvimento”.

A expansão em “volume” do setor financeiro foi acompanhada de maior integração do sistema financeiro internacional: “[...] uma proporção crescente de ativos emitidos por residentes está nas mãos de não-residentes e vice-versa” (GONÇALVES et al, 2018, p. 149-150).

Por fim, em tese, o processo teria sido seguido do acirramento da concorrência internacional. Uma afirmação destas, entretanto, é muito questionável. Gonçalves et al (2018, p. 149) justificam essa afirmação dizendo que há “[...] maior disputa por transações financeiras internacionais envolvendo, de um lado, bancos e, de outro, instituições financeiras não-bancárias”, além de que muitos grupos transnacionais teriam desenvolvido instituições financeiras próprias e, a partir disso, passado a atuar mais diretamente no mercado financeiro internacional. E de fato, como se verá adiante, muitas das empresas de integração vertical de que falava Arrighi participaram desse processo de financeirização e, de alguma forma, se beneficiaram dele. Mas o fato de que há muitos novos nomes atuando no setor financeiro não significa necessariamente que haja mais concorrência.

Um estudo quantitativo de 2011 fez um esforço hercúleo para tentar identificar as ligações entre as diversas empresas transnacionais (VITALI; GLATTFELDER; BATTISTON, 2011) – e aqui, tanto empresas do ramo financeiro como do setor “produtivo”, até porque a distinção entre ambas é cada vez menos clara. Encontrar os *links* de propriedade entre os diversos grupos transnacionais é difícil pois “[...] firmas podem exercer controle sobre outras firmas através uma rede de ligações diretas e indiretas de propriedade que se estendem por muitos países” (VITALI; GLATTFELDER; BATTISTON, 2011, p. 1; tradução nossa)¹²⁶. O que é constatado nessa pesquisa é um grau de concentração de fato por ligações diretas e indiretas. 737 acionistas acumulam 80% do controle sobre o valor de Empresas Transnacionais (ETN). Importante considerar que essa concentração do controle é muito maior que a concentração da riqueza (VITALI; GATTFELDER; BATTISTON, 2011). Claramente, isto tem efeito sobre a competição do mercado, ao facilitar a formação de blocos, de clubes dos “super-ricos”. Estes resultados também ofereceriam evidências empíricas contrárias à hipótese teórica de que os as instituições financeiras não investem em ações pela

126 Traduzido do inglês: “[...] firms may exert control over other firms via a web of direct and indirect ownership relations which extends over many countries” (VITALI; GLATTFELDER; BATTISTON, 2011, p. 1).

possibilidade de exercer o controle (o objetivo, supunha-se, era simplesmente apostar para conseguir lucros):

Nossos resultados demonstram que, globalmente, os principais detentores [de ações] estão pelo menos na posição de exercer controle considerável, seja formalmente (por exemplo, votando em assembleias de acionistas e reuniões de diretoria), seja por meio de negociações informais (VITALI; GLATTFELDER; BATTISTON, 2011, p. 5; tradução nossa)¹²⁷.

A pesquisa também mostra que 1% das empresas tem efetivamente o controle de mais de 40% da rede de empresas, sendo que as principais empresas a controlar as demais são empresas do ramo financeiro. Considerando tais dados, ainda que se possa considerar que as compras de uma empresa por outra são feitas pela oportunidade do negócio, e não por um projeto político para dominar o mundo, como diz Dowbor (2017, p. 46). “[...] não ver a conexão entre esta concentração de poder econômico e o poder político constitui ingenuidade ou evidente falta de realismo”. É o que explica as políticas de Reagan e Thatcher, seguidas de vários outros países, de reduzir os impostos sobre os mais ricos.

A grande conclusão, portanto, é que nunca se tratou simplesmente de concorrência, como acreditam Gonçalves et al. (1998).

A grande realidade que sobressai da pesquisa do ETH é que nenhuma conspiração é necessária. Nesta articulação em rede, com um número tão diminuto de pessoas no topo, não há nada que não se resolva no campo de golfe no fim de semana. Esta rede de contatos pessoais é de enorme relevância. Sobretudo, sempre que os interesses convergem, não é necessária nenhuma conspiração para que os membros deste “clube de ricos” sejam defendidos solidariamente. Exemplos não faltam (DOWBOR, 2017, p. 49).

Aumenta o poder destas corporações e acionistas o fato de que, enquanto elas atuam globalmente, o mundo está fragmentado em mais de 200 países, com mais de 200 órgãos reguladores diferentes, “[...] sem contar o impacto de desorganização que resulta da existência dos paraísos fiscais” (DOWBOR, 2017, p. 48).

Gonçalves et al (1998) também apontam as causas desse aumento dos fluxos financeiros internacionais. O primeiro desses motivos apontado pelos autores já foi aqui apontado: a criação de novos instrumentos financeiros. Desde os anos 1950 já haviam as euromonedas, mas após a queda de Bretton Woods, uma série de novos instrumentos foi criada como proteção para os riscos e incertezas decorrentes da situação. Um segundo e um terceiro

¹²⁷ Traduzido do inglês: “Our results show that, globally, top holders are at least in the position to exert considerable control, either formally (e.g., voting in shareholder and board meetings) or via informal negotiations” (VITALI; GLATTFELDER; BATTISTON, 2011, p. 5).

fator também já foram abordados: as políticas adotadas pelos países desenvolvidos a partir do fim dos anos 1970, em especial o aumento da taxa de juros e a política monetária restritiva com finalidade de manter a inflação sobre controle. Estas medidas acabam funcionando também como incentivo para investimento no mercado de capitais nesses países desenvolvidos, e para o deslocamento dos capitais da esfera produtiva para a financeira. Soma-se a isso as dificuldades de expansão da “economia real”, principalmente nos países de produção intensiva em capital, que também encorajou o deslocamento do capital para o setor financeiro.

O quarto determinante, a mudança estratégica das ETN e investidores, está relacionado àquele último. A própria instabilidade das taxas de juros e câmbio nos países desenvolvido, somado à percepção, por parte de fundos de pensão, companhias de seguro, fundos mútuos, de que o mercado de capitais dos países desenvolvidos estava chagando aos limites de sua expansão, fez com que estes investidores procurassem diversificar seus investimentos, através da dispersão geográfica, o que significou inclusive o ingresso nos mercados de capitais de países não desenvolvidos (GONÇALVES et al, 1998).

A quinta razão para essa expansão foi o avanço tecnológico nos setores de informática e telecomunicações, que tornou as operações financeiras internacionais mais baratas, reduzindo custos operacionais e de transação, facilitando a coleta de informações.

Por fim, há o fator ideológico. Este fator merece alguma atenção extra. A partir dos anos 1970, a ideologia liberal (ou neoliberal) ganhou força. Exemplo de como esta corrente ganhou força é que a teoria marginalista do valor, apesar de existente desde o século XIX, foi se tornar de fato hegemônica durante este período (MAZZUCATO, 2018). E esta narrativa sobre a criação do valor é muito conveniente, e é necessária para que seja justificável política e moralmente o inchaço do setor financeiro e o crescente aumento da desigualdade que se seguiu. Para Smith, assim como para autores que o antecederam, as rendas¹²⁸ não eram encaradas como atividade produtiva. Por mais que fosse algo inevitável ou necessário, não produzia valor. Com a revolução marginalista, isso mudou. O termo “renda”, na realidade, praticamente sumiu dos discursos. Para os economistas neoclássicos, os ganhos de cada um por definição correspondem à produtividade. Se os valores das coisas derivam de seu preço, como defendem os marginalistas, então os ganhos advindos da renda devem ser produtivos. Nesta narrativa, se os bancos e outras instituições financeiras estão tendo lucros recordes, é

128 Naquele momento, os autores clássicos, quando falavam em renda (*rent*, em inglês), se referiam principalmente à renda da terra. Mas em um sentido mais amplo, a renda (*rent*), era os ganhos/renda (*income*, em inglês) não pago a quem produziu esse valor. É um preço de monopólio sobre um bem escasso (como as terras), como foi exposto no primeiro capítulo desta dissertação.

porque esses lucros refletem sua produtividade. Nem ao menos faz sentido, deste ponto de vida, separar o setor financeiro da “economia real”. A distinção entre lucros e renda fica mais confusa, permitindo que a extração de valor seja confundida com a criação de valor (MAZZUCATO, 2018).

Além dos simples discursos, as teorias do valor também importam ao se formularem as estatísticas. A incorporação das teorias marginalistas nos sistemas de contabilidade nacional, por exemplo, no cálculo do PIB (Produto Interno Bruto), ou ao tentar calcular o valor agregado em cada setor econômico levou à atribuição de elevada produtividade a qualquer um que tenha altos ganhos, ao mesmo tempo em que subestima a contribuição produtiva de setores onde os ganhos não são muitos. Em outras palavras, naturalizam-se e justificam-se as excessivas e crescentes desigualdades (MAZZUCATO, 2018). Isto obviamente tem implicações políticas: setores de alta lucratividade ganham o argumento de que são essenciais à economia, que são produtivos. E esta mudança fundamental ocorreu nos anos 1970. Foi então que o setor financeiro foi deixando de ser percebido como distribuidor de riqueza e valor, para ser encarado como criador¹²⁹. E a mesma retórica posteriormente foi utilizada para atacar o Estado, frequentemente descrito não apenas como improdutivo, mas como contraproducente. Assim, por exemplo, qualquer forma de regulação passou a ser atacada, pois impedia que o mercado financeiro cumprisse suas funções: em tese, “revelar o real preço das coisas”, ou proporcionar a distribuição e administração dos riscos (MAZZUCATO, 2018).

O resultado foi que, desde que este processo de financeirização se iniciou, ocorreram uma série de crises financeiras, após o estouro de bolhas especulativas. A mais recente foi a de 2008, mas os anos 1990 como um todo foram marcados pela instabilidade e sucessão de crises. Na narrativa dos pró-mercado financeiro, estas crises não são nada além de tropeços ao longo do caminho da criação de riqueza, mas ironicamente, após cada crise – e, principalmente, após a crise de 2008 –, um plano de resgate injeta dinheiro do Estado para evitar a queda de bancos que são “grandes demais para falir”¹³⁰. Na realidade, se de fato a

129 Algo semelhante é dito por Chesnais (1996): um dos motivos por trás da desregulamentação financeira é a concepção das finanças como uma “indústria”, que como tal, deve ter lucros, explorar as vantagens comparativas, ou seja, “[...] a esfera financeira é um dos campos de valorização do capital, que deve gerar lucros como em qualquer outro setor. O problema, de ordem macroeconômica e também de ordem ético-social, é que, devido às características próprias da moeda, tais lucros formam-se sucessivamente a transferências provenientes da esfera da produção, onde são criados o valor e os rendimentos fundamentais (salários e lucros)” (CHESNAIS, 1996, p. 240-241).

130 E ainda assim, mesmo após a crise de 2008, continuou havendo aqueles que defendiam mais desregulamentação para o mercado financeiro e, inclusive, que a crise era fruto do excesso de regulação por parte do governo. Sobre isso, Stiglitz (2010) elenca uma série de argumentos utilizados nesta linha de argumentação – e por que eles não se sustentam. Uma desculpa era a de que a regulação sufocava as inovações, mas “[...] nos Estados Unidos, as inovações se limitaram a buscar contornar as regulações, os padrões de

função do setor financeiro é distribuir e administrar riscos, eles desempenharam essa função muito mal. A liberdade concedida pela frouxa regulação foi utilizada para criar produtos cada vez mais lucrativos, e de baixa qualidade, que eram aqueles pacotes com títulos *subprime* vendidos como se fossem produtos financeiros de baixo risco.

Em síntese, os mercados financeiros não cumpriram suas funções essenciais perante a sociedade – administrar o risco, alocar o capital e mobilizar as poupanças, mantendo baixos os custos de transação. Ao contrário, criaram riscos, erraram na alocação de capital, encorajaram dívidas excessivas e impuseram altos custos de transação (STIGLITZ, 2010, p. 43).

Por trás dos motivos da crise de 2008, entretanto, estava um fator estrutural – que tem origem exatamente nas reformas dos anos 1970/80 que gestara a financeirização da economia. A economia, desde então, passou a ser mantida por uma bolha insustentável. Em 2000, ela estourou como uma bolha habitacional, mas anos antes, ela estourou no setor das empresas “ponto com”. A questão, entretanto, é que sem estas bolhas, a demanda agregada da economia mundial se mostraria fraca. Houve uma queda na demanda agregada global (STIGLITZ, 2010) - um dos fatores, como visto, que levou à crise de lucratividade dos setores produtivos, uma vez que aquilo que se produzia era muito maior que a capacidade de consumo.

Uma das razões para esta fraca demanda agregada global é o nível crescente de reservas esperando pelos maus momentos. Os países em desenvolvimento mantêm reservas para se proteger da alta volatilidade da globalização, além de levarem em conta os constrangimentos dos empréstimos do FMI dos anos 1980 e 1990 (principalmente na América Latina)¹³¹. Os países ricos em petróleo acumulam reservas porque sabem que o alto preço do petróleo não é sustentável. Além disso,

O crescimento com base em exportações tem sido apresentado como a melhor via de crescimento para os países em desenvolvimento. Depois que as novas regras comerciais elaboradas pela OMC [Organização Mundial do Comércio] eliminaram grande parte dos instrumentos tradicionais que os

contabilidade e a cobrança de impostos” (STIGLITZ, 2010, p. 44). Outra tentativa de explicação para a crise de 2008 era a de que o FED tinha deixado os juros muito baixos por muito tempo. Entretanto, “O principal insumo da atividade bancária é o custo dos seus fundos, e no entanto os banqueiros parecem queixar-se de que o Fed tornou o dinheiro demasiado barato!” (STIGLITZ, 2010, p. 45). Com um sistema barato funcionando bem, dinheiro barato, como ocorreu em outros locais, poderia ter levado a picos de crescimento. O mesmo valeria para a possível desculpa de que o excesso de poupança dos países asiáticos gerou um excesso de liquidez.

131 Exemplo disso é a preocupação, no Brasil, desde os anos 1990, com a manutenção do chamado “tripé macroeconômico”: taxas de câmbio flexíveis, foco nas metas de inflação – que devem ser controladas primordialmente através das taxas de juros – e obtenção de superávits primários (NASSIF, 2015). Este último fator, em especial, é claramente uma consequência dos anos das duras negociações da dívida por parte do Brasil, que levaram à adoção de uma política de austeridade, preocupada com o controle orçamentário.

países em desenvolvimento empregavam para favorecer a criação de novas indústrias, muitos se dedicaram à política de manter suas taxas de câmbio competitivas. E isso significava comprar dólares, vender a própria moeda e acumular reservas (STIGLITZ, 2010, p. 60).

Este último ponto, na realidade, é mais resultado do sucesso, em termos de crescimento, do modelo chinês (que como se verá no próximo capítulo, foi caracterizado pelo foco nas exportações) do que um determinante para que o modelo de economia planificada da China entrasse em crise. Ainda assim, antes da China, os países do Leste Asiático no geral também já adotavam modelo econômico que enfatizava as exportações, e que certamente influenciou no processo de reformas chinesas.

Ou seja, com várias razões para acumular reservas, a demanda global era insuficiente. Os EUA tiveram ao longo desse tempo, o papel de gerar essa demanda global, de ser o consumidor em última instância. E isto, foi feito principalmente através do aumento das dívidas (STIGLITZ, 2010), o que através dessas crises se mostra insustentável.

Por fim, uma outra característica da economia financeirizada é a separação entre propriedade e gestão, o que Stiglitz chama “agenciamento”:

corporações modernas, com sua infinidade de acionistas, são fundamentalmente diferentes das empresas geridas em base familiar [como eram as do período fordista]. Há uma separação entre propriedade e controle, em que os gestores, que costumam ser donos de apenas uma pequena parte da empresa, podem administrá-la basicamente em benefício próprio (STIGLITZ, 2010, p. 50-51).

O mesmo acontece com os fundos de investimento – dentre eles, fundos de pensão. Os que tomam as decisões não o fazem em nome próprio, mas de uma porção de pessoas que confiaram a eles seus fundos. Em todos os casos, “[...] os cuidados como desempenho se traduzem em um foco concentrado nos *lucros de curto prazo*” (STIGLITZ, 2010, p. 51). Os resultados e a própria remuneração são medidos pelo preço das ações, não por resultados de longo prazo. Por isso, os gestores preocupam-se em elevar os valores das ações, mesmo que tenham que recorrer, para isto, à “contabilidade criativa” ou ilusória. Fortalece este foco no curto prazo as exigências de altos lucros trimestrais por parte de analistas da bolsa.

Neste mesmo sentido, Mazzucato (2018) ressalta como a maximização dos lucros para os acionistas passou a ser defendida como principal medida de avaliação do desempenho de um diretor/gestor de empresa. O diagnóstico de Milton Friedman sobre o motivo da crise de lucratividade e competitividade das empresas estadunidenses era de que se havia perdido de vista o fato de que o objetivo de qualquer empresa deve ser sempre o lucro. Se os

acionistas e proprietários não estivessem tendo altos lucros, a empresa não cumpriria seu papel. Para Friedman os lucros haviam sido reduzidos devido aos maiores salários e custos sociais, que não deveriam ser papel das empresas, o que ainda dificultava a avaliação dos gestores por parte dos acionistas. Os administradores, portanto, deveriam ser novamente colocados sob a “pressão do mercado”. Seu desempenho seria medido pelos lucros que a empresa conseguiria gerar. Este seria o critério mais objetivo possível. A competição era para atrair os investidores, que tendem a ir para as empresas que geram mais lucros. Por isso não deveria haver nenhuma restrição a que estes lucros fossem gerados (e divididos), e custos desnecessários deveriam ser cortados.

E pode-se dizer que esta concepção da maximização dos lucros a qualquer custo foi amplamente adotada. O resultado prático, porém, da maximização do valor para o investidor foi que cada vez mais se priorizou o curto prazo, sendo as visões de longo prazo e uma interpretação mais ampla sobre quem a corporação deveria beneficiar minimizadas (MAZZUCATO, 2018). Além disso, o investidor paciente deu lugar às instituições financeiras: fundos de pensão, de *private equity*, dentre outras, que passaram a investir em empresas da “economia real”, mas de forma cada vez mais especulativa, buscando altos lucros a curto prazo, e sem nenhum “projeto” de empresa. As ações são compradas com intenção de serem vendidas rapidamente. Se o jeito mais fácil de maximizar o valor da empresa a curto prazo é cortar custos, isto é feito, independente dos efeitos que isso possa ter a longo prazo. A longo prazo, a empresa já estará na mão de outrem, e pouco interessa aqueles fundos de investimento que extraíram dela o maior valor possível.

O pacote ideológico, assentado sobre o “Consenso de Washington”¹³² que transformou o setor financeiro em produtivo também foi responsável pela ampla liberalização comercial no Terceiro Mundo e pela onda de privatizações – que na Europa foram inauguradas por Thatcher, no Reino Unido. O resultado disso é que muitas empresas responsáveis por fornecer serviços básicos, como água, como demonstra Mazzucato (2018), passaram a ser geridas – no Reino Unido, que é o país de exemplo, mas também em outros lugares – de acordo com esta perspectiva de maximizar os lucros dos acionistas. E o resultado esteve longe de ser o prometido aumento da eficiência e da qualidade dos serviços. Ao

132 O Consenso de Washington foi uma série de medidas recomendadas aos países latino-americanos que sintetizam o ideário neoliberal. Na década de 1990, foi amplamente adotado no continente como uma espécie de panaceia para as crises da dívida. “A avaliação objeto do Consenso de Washington abrangeu 10 áreas: 1. disciplina fiscal; 2. priorização dos gastos públicos; 3. reforma tributária; 4. liberalização financeira; 5. regime cambial; 6. liberalização comercial; 7. investimento direto estrangeiro; 8. privatização; 9. desregulação; 10. propriedade intelectual” (BATISTA, 1994, p. 118). Mais especificamente, as recomendações eram basicamente eliminar os déficits públicos, reduzir o tamanho do Estado, privatizar em massa, abrir o mercado à concorrência e ao fluxo de capital externo.

contrário disso, simultaneamente ao aumento dos lucros dos acionistas, aumentos de preço, endividamento das empresas privatizadas, serviços de má qualidade, foram consequências muito mais recorrentes (MAZZUCATO, 2018).

Finalmente, deve-se ressaltar que todo este processo de financeirização não é inteiramente novo. Nos termos de Arrighi, o fim da fase de expansão material e o início da fase de expansão financeira que, ao menos nos outros “longos séculos”, significou também o “começo do fim” do CSA e uma crise hegemônica, que cessará apenas quando o sistema se organizar a partir de um novo centro. Na atual fase de expansão financeira, como se pode ver, ocorreu uma grande concentração, não apenas de riqueza, mas do controle das empresas. Por falta de dados empíricos, não é possível dizer que tal concentração do controle esteve presente, também neste nível, nas fases de expansão material anteriores, mas não parece ser uma hipótese tão implausível.

Ainda, foi possível perceber que esse caminho decorreu em grande parte dos interesses – ou necessidades – estadunidenses no contexto da Guerra Fria. Mas é importante ressaltar que o processo não foi simplesmente uma opção governamental. Não é o caso aqui de dizer se tais mudanças decorreram dos interesses do Estado norte-americano em cobrir seus déficits e pressionar a URSS ou devido a pressões do capital. O que importa dizer é que empresas tiveram um papel importante nesse processo. Não há necessariamente uma oposição entre capital industrial e capital financeiro, como se verá na próxima seção.

4.3. Reestruturação produtiva global

Além da financeirização, a partir dos anos 1970 se intensifica o processo de “globalização produtiva”, ou fragmentação das cadeias produtivas, ou expansão das “Cadeias Globais de Valor”. Como no caso da desregulamentação financeira, o fator ideológico também foi um importante determinante da liberalização comercial¹³³. Entretanto, o processo de criação de uma ordem multilateral pautada no “livre-comércio”, como visto, havia começado desde o início da reestruturação da ordem mundial centrada nos EUA após o fim da

133 Além da defesa das liberalizações no sistema comercial e financeiro, a ideologia neoliberal dominante na época colocava sob ataque o próprio Estado de Bem-Estar Social. Como observa Gilpin (ainda que este autor vincule tais ataques a uma ideologia “conservadora”, e não neoliberal): “O rápido crescimento econômico e de produtividade [no pós-guerra] também contribuía para o consenso interno; a questão da distribuição era em grande parte resolvida pelo aumento do bolo econômico. Entretanto, quando os índices de crescimento econômico e produtividade se reduziram na década de 1970, manifestaram-se novos conflitos em matéria de distribuição. Por outro lado, embora o rápido crescimento econômico e a expansão do Estado previdenciário fossem considerados complementares e não conflitantes, *o crescimento de uma ideologia política mais conservadora no fim dos anos 70 levou os cidadãos a questionarem o custo do Estado previdenciário e até mesmo a atribuir-lhe a responsabilidade pelos problemas associados à estagflação*” (GILPIN, 2004, p. 83; grifo nosso).

Segunda Guerra Mundial. E ao longo desse período, o caráter “liberal” desta ordem comercial não foi sempre o mesmo. A seguir, é feita uma breve exposição da evolução do “paradigma liberal” por trás das políticas comerciais. Após isso, será detalhado o processo de reestruturação produtiva em si.

4.3.1. Diferentes formas do liberalismo comercial

Como visto, a economia política do pós-guerra foi marcada por uma forte atuação do Estado, ao mesmo tempo em que os mecanismos de mercado também adquiriam papel importante. Qualquer liberalismo que sustentasse esse tipo de política portanto, deveria ser bastante diferente daquele liberalismo mais extremo, “purista”, defendido pelos teóricos da Escola Austríaca como Mises ou Hayek (ver capítulo 1). A concepção de liberalismo que prevaleceu nestes primeiros anos do pós-guerra, portanto, foi o *embedded liberalism* (liberalismo enraizado). Quem cunhou o termo foi Ruggie (1982). Com uma análise que bebia tanto da leitura de Polanyi sobre os motivos do colapso da antiga ordem liberal britânica, quanto da literatura de regimes internacionais das Relações Internacionais. Ruggie propõe que o que caracterizou a ordem estabelecida no pós-guerra foi uma tendência liberal, apoiada nos mercados, sem ignorar, entretanto, que são os mercados que estão enraizados em um contexto social mais amplo, e não o contrário – e que um sistema que enraizasse o restante das questões sociais no mercado não sobreviveria. A abertura multilateral deveria ser combinada aos requisitos para sociedades domésticas estáveis.

Esta era a essência do acordo do *embeded liberalism*: ao contrário do nacionalismo econômico dos anos 30, ele seria de caráter multilateral; diferente do liberalismo do padrão-ouro e do livre comércio, seu multilateralismo seria baseado no intervencionismo doméstico (RUGGIE, 1982, p. 393; tradução nossa)¹³⁴.

Esta concepção de liberalismo ainda seria diferente tanto daquela dos clássicos – especialmente do liberalismo de Ricardo, pautado nas vantagens comparativas – quanto daquele liberalismo *laissez-faire* característico do domínio britânico. Em um liberalismo estilo *laissez-faire*, a divisão do trabalho é encorajada pelos governos exclusivamente de acordo com as “vantagens comparativas”, cada país se especializando naquilo em que é mais produtivo. Com os governos ajustados à lógica do *embedded liberalism*, não obstante, os governos até se preocupariam em algum grau com as vantagens comparativas, mas também

134 Traduzido do inglês: “This was the essence of the embedded liberalism compromise: unlike the economic nationalism of the thirties, it would be multilateral in character; unlike the liberalism of the gold standard and free trade, its multilateralism would be predicated upon domestic interventionism” (RUGGIE, 1982, p. 393).

estariam comprometidos a minimizar os custos de ajuste doméstico que possam ser socialmente disruptivos, assim como as vulnerabilidades que possam resultar da diferenciação funcional internacional (RUGGIE, 1982, p. 399). A formulação do sistema de comércio internacional através das várias rodadas do GATT teria seguido esta lógica.

Com a crise de lucratividade iniciada nos anos 1970 e a queda de Bretton Woods, todavia, este pacto implícito no *embedded liberalism* teria ruído. Principalmente após os governos Reagan, nos EUA, e Thatcher, no Reino Unido, “[...] observava-se uma mudança no pacto entre mercado e sociedade, sendo que o Estado novamente se retrai em detrimento de um mercado capaz de se autorregular, tanto no plano nacional como internacional” (OLIVEIRA, 2015, p. 136). A partir de então, o modelo que regula as políticas comerciais e monetárias internacionais é o “neoliberalismo”, do Consenso de Washington, que deixa muito menos margem para que os Estados possam acomodar os custos da liberalização e da especialização.

O próprio Ruggie, posteriormente, concordava em que aquele arranjo entre liberalismo e estabilidade doméstica havia se esfacelado, e urgia que “O que é preciso – para o bem da América e do mundo – é um novo compromisso de *embedded liberalism*, uma nova fórmula combinando o duplo desejo de estabilidade internacional e doméstica” (RUGGIE, 1997; tradução nossa)¹³⁵.

Os impactos no comércio internacional dessa mudança e da oposição crescente à globalização a partir dos anos 1990 foram que, ainda que por algum tempo o sistema multilateral seguisse evoluindo – por exemplo, com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) – ele foi perdendo importância relativa. O modelo multilateral de liberalização teria passado a sofrer cada vez mais críticas. Chegar a acordos tarifários tornava-se cada vez mais difícil. Oliveira (2015) sugere que o surgimento e desenvolvimento das CGV, apesar de ter sido incentivado pelas próprias organizações multilaterais de comércio, foi no fim um fator que contribuiu para o enfraquecimento dessas instituições. Ao contrário, os blocos regionais e outros acordos mais restritos quanto a seus participantes passaram a ser a forma predominante de liberalização.

Isto teria ocorrido porque, com as CGVs, a fragmentação produtiva, teria se acirrado a competição entre os países para atrair atividades dessas cadeias produtivas, para se inserir nelas.

135 Traduzido do inglês: “*What is needed instead - for the sake of America and the world - is a new embedded liberalism compromise, a new formula for combining the twin desires of international and domestic stability*” (RUGGIE, 1997).

No sistema de CGVs, os Estados competem pela atração e retenção de investimentos produtivos e pela participação nas cadeias globais nos níveis de maior agregação de valor. Com isso, o portfólio de acordos bilaterais ou regionais construído pelo país torna-se um importante diferencial de competitividade. A liberalização multilateral, no entanto, por seu esquema de concessões recíprocas, baseada no princípio da Nação Mais Favorecida, acaba novamente equilibrando o jogo (*level the playing field*), deixando de ser computada na estratégia empresarial ao decidir a localidade de um investimento ou pelo *outsourcing* de determinada tarefa. Com isso, até mesmo pela ótica da estratégia governamental, os incentivos para se lutar pela liberalização multilateral vão se retraindo (OLIVEIRA, 2015, p. 155).

Em outras palavras, o número de acordos de um país, o número de mercados a que ele tem acesso, tornaram-se uma arma na busca pela atração de investimentos. A seguir, portanto, é necessário explicitar como se deu esse processo de fragmentação produtiva, e o que ele significou. Deve ficar claro, entretanto, que por melhor que possam ter sido as intenções dos teóricos liberais que propuseram um modelo de liberalização multilateral baseado no Princípio da Nação Mais Favorecida, parece pouco provável que sua adoção no mundo real tenha de fato sido permeada por uma proposta de “igualar o campo de jogo”. Parece ser mais provável que o uso das aberturas comerciais tenha sido desde o início parte de uma estratégia competitiva entre os Estados. Com a mudança da estrutura de produção é que as bases da competição se alteraram.

Tal hipótese é levantada exatamente quando consideramos o caráter histórico da expansão da economia-mundo capitalista. Desta perspectiva, a “globalização” não é algo novo, um fenômeno do século XX, e sim um processo que vem ocorrendo desde cerca dos séculos XV e XVI, quando se inicia a expansão desse sistema. Fazer essa distinção é importante porque, ao longo desse desenvolvimento da economia-mundo, sempre eram apresentados “modelos” de desenvolvimento para os países que estavam na periferia do sistema, estando implícita a ideia de que, fora destes modelos de desenvolvimento, o destino era certamente a continuidade do subdesenvolvimento (WALLERSTEIN, 2004). O livre-mercado já havia sido a ideologia que sustentou essa narrativa ao longo do século XIX – mesmo que, na realidade, o livre-mercado britânico só tenha se firmado após colonizações, saques, protecionismos, e o surgimento de uma indústria que ainda não tinha concorrentes, e para a qual a abertura de mercados externos era muito conveniente. A partir do momento em que se desenvolveram modelos empresariais concorrentes, foi difícil evitar o recrudescimento do protecionismo. Igualmente, uma configuração um tanto modificada de livre-mercado sob a roupagem da “globalização”, passou a ser receitada para os países em desenvolvimento em fins do século XX: quem não se inserir nessa lógica perde o “trem da história”.

O discurso liberal se torna muito conveniente¹³⁶ uma vez que ele promete a possibilidade de desenvolvimento para todos. De um modelo meritocrático, sem exploração. O problema é que, como visto no capítulo 3, esse mercado puro nunca existiu. A ideologia serve então para mascarar as verdadeiras fontes estruturais da desigualdade. Fazer acreditar que há uma oposição fundamental entre Estado e mercado, entre economia e política e impedir que se perceba os verdadeiros vínculos entre ambos.

Como diz Amin (2005, p. 82-83), fazendo referência à distinção braudeliana:

A confusão mantida no discurso dominante entre o conceito de “economia de mercado” e o de capitalismo está na raiz de um enfraquecimento perigoso da crítica dirigida às políticas em curso. O “mercado”, que se refere naturalmente à concorrência, não é o “capitalismo”, cujo conteúdo é definido precisamente pelos limites à concorrência decorrentes do monopólio ou oligopólio (de alguns, excluindo os demais) da propriedade privada. O “mercado” e o capitalismo constituem dois conceitos distintos. O capitalismo realmente existente é de fato o contrário do mercado imaginário.

Além disso, Amin nos recorda que a liberalização sempre foi muito restrita ao comércio, à economia (em partes). Nunca houve, de fato, flexibilização considerável nas restrições à mobilidade de pessoas – ao menos não se comparado à mobilidade das mercadorias:

Além disso, o capitalismo encarado abstratamente como modo de produção se baseia num mercado integrado em suas três dimensões (mercado dos produtos do trabalho social, mercado de capitais, mercado de trabalho). Mas o capitalismo considerado como sistema mundial realmente existente se baseia na expansão mundial do mercado somente nas duas primeiras dimensões. Assim, encontra-se excluída a constituição de um verdadeiro mercado mundial de trabalho, em virtude da persistência das fronteiras políticas de Estado, apesar da mundialização econômica, sempre mutilada. Por essa razão, o capitalismo realmente existente é necessariamente polarizador em escala mundial e o desenvolvimento desigual que ele institui torna-se uma violenta contradição que cresce constantemente e não pode ser superada no quadro da sua própria lógica (AMIN, 2005, p. 83).

Segue-se a esta constatação que, necessariamente, haverá uma divisão internacional entre centro e periferia – e para Wallerstein e Arrighi, também semiperiferia. Por isso, Amin afirma, não faz sentido falar em “estágio imperialista”, como fez Lênin. Pois desde o início do capitalismo, o imperialismo está presente: “Ele é, desde a origem, imanente à sua expansão” (AMIN, 2005, p. 84). Ou seja, não deveria ser surpreendente constatar que a adoção de

136 Não se afirma, aqui, que a serventia do discurso liberal seja intencional, deliberada, por parte daqueles autores que o defendem. Apenas se constata que, ainda que as formulações teóricas tenham sido realizadas com a melhor das intenções, elas acabam sendo convenientes à perpetuação da economia-mundo capitalista.

políticas liberais refletem não um desejo de “igualar o campo de jogo”, e sim um mecanismo de competição entre Estados e, mais que isso, de manutenção de uma hegemonia.

4.3.2. Fragmentação das cadeias produtivas e nova divisão internacional do trabalho (DIT)

Anteriormente, foi dito que uma das características do CSA dos EUA era a presença e predominância de empresas verticalmente integradas. Esse modelo de integração vertical, geralmente chamado de modelo fordista ou taylorista, está relacionado ao modelo de produção em massa, à produção em série, utilizando-se de enormes estoques (e gerando enormes estoques de produtos acabados). Geralmente uma mesma empresa cuidava de todas, ou ao menos da maior parte das etapas de produção.

Grandes empresas que dispensavam intermediários locais e regionais e que dominavam quase todos os passos da produção já existiam ao menos desde o fim do século XIX nos EUA. Foi após o fim da Segunda Guerra Mundial, entretanto, com o advento da era do consumo em massa, que essas empresas realmente se expandiram. Este modelo de integração vertical não significava que as empresas não realizassem subcontratação de forma alguma. Ocorria, sim, subcontratação. Mas ela se restringia muito mais aos períodos de pico na demanda, e a relação entre a empresa subcontratante e subcontratada tendia a ser bastante assimétrica, os preços sendo estipulado principalmente pela primeira (BERGER, 2006). Além disso, durante esse período de reconstrução pós-guerra, houve tendência a que se adotasse, ao longo do mundo, este modelo fordista. Todavia, houve casos em que o modelo adotado divergia, como algumas empresas italianas que, desde então, já se especializavam apenas em parte da produção – geralmente o design – e terceirizavam a produção (BERGER, 2006).

A partir dos anos 1980, afirma Berger, após 30 anos de crescimento da renda no “Primeiro Mundo”, e do surgimento de muitas novas concorrentes, já não bastava os produtos quase genéricos da produção em massa. Cada vez mais era necessário diferenciar estes produtos. O modelo de integração vertical das empresas norte-americanas, entretanto, estava pouco preparado para estas mudanças:

Mas companhias americanas continuaram a depender de longos ciclos de produção e longos ciclos de projeto, e essa rigidez caracterizou indústrias tão diversas como a de automóveis, aço, têxteis e máquinas-ferramenta. Os consumidores começaram a exigir mais opções e maior qualidade (BERGER, 2006, p. 69; tradução nossa)¹³⁷.

137 No original: “*But American companies continued to depend on long production runs and long design cycles, and this rigidity characterized industries as diverse as automobiles, steel, textiles, and machine tools.*”

As empresas que mais ofereciam riscos às empresas estadunidenses, e cujo modelo serviu como base para a reestruturação das empresas norte-americanas, foram as japonesas. Chesnais (1996) aponta para dois níveis da organização das empresas japonesas. O primeiro é o das *keiretsu*:

O *keiretsu* é definido, então, como uma rede densa de vínculos de cooperação entre os membros do grupo: nesse sentido, já é uma rede, com a diferença de que os vínculos de colaboração no plano financeiro, tecnológico, industrial e comercial, que os membros do *keiretsu* estabelecem entre si, decorrem, ao mesmo tempo, da cooperação entre parceiros iguais e da formação de um mercado interno. Mas o mercado interno do grupo *keiretsu* difere sensivelmente do mercado interno da companhia multidivisional de tipo americano (CHESNAIS, 1996, p. 105-106).

Este modelo de organização japonês permitiria economias nos custos de transação em relação aos custos de transação de mercado, ao mesmo tempo em que permitiria também evitar “deseconomias de escala” ou perda do controle em nível de gestão central (CHESNAIS, 1996). Já o segundo nível é a “[...] gestão toyotista da produção, das relações de trabalho e relações profissionais e da gestão de estoques” (CHESNAIS, 1996, p. 106). A principal característica do modelo toyotista é a produção *just-in-time*, com necessidade de pouco estoque, o que torna o toyotismo bastante mais flexível que o modelo fordista.

A reestruturação das empresas estadunidenses se deu inspirada nessas características que até então tinham conferido vantagens às concorrentes japonesas. Outro fator que moldou a reação norte-americana era o fato de que, principalmente a partir dos anos 1990, havia um cenário de inflação e, ao mesmo tempo, a demanda era instável. Era pouco provável que a demanda continuasse aumentando como em períodos anteriores. Mais provável era que a produção aumentasse em ritmo maior que a demanda. Frente a este cenário, muitas empresas optaram pela subcontratação. As empresas procuraram se livrar, principalmente, das etapas da produção intensivas em trabalho. Era provável, portanto, que procurassem explorar, no exterior, as oportunidades de produzir com mão de obra mais barata. O resultado foi a “modularização” produtiva, com cada empresa se especializando em cada vez menos etapas. Modularização porque “A ideia era separar os problemas do projeto em blocos separáveis de tarefas, ou módulos (BERGER, 2006, p. 74; tradução nossa)¹³⁸.

Se a fragmentação e terceirização da produção não eram algo realmente novo, a comparação da intensidade com que isso ocorreu após cerca da década de 1980 é que

Consumers started demanding more choice and higher quality” (BERGER, 2006, p. 69).

138 Traduzido do inglês: “*The idea was to break design problems into separable blocks of tasks, or modules*” (BERGER, 2006, p. 74).

caracteriza o fenômeno. Como exemplo, Berger (2006) aponta que a Solectron, uma empresa do setor de eletrônicos, chegou em 2001 a comprar componentes de mais de 7 mil fornecedores diferentes. O resultado de tantas empresas se especializando em componentes foi a criação de um “padrão lego”, para que um mesmo componente pudesse ser usado para mais de uma empresa, diferente de antes, em que cada produto era feito com peças específicas (BERGER, 2006).

À medida que novas empresas foram surgindo, especializadas na produção de componentes específicos, muitas empresas antigas se transformaram. A modularização permitiu que algumas empresas até mesmo abandonassem a manufatura, e se concentrassem apenas em outras atividades, geralmente intensivas em “conhecimento”, em vez de mão de obra.

Antes da modularização, as empresas norte-americanas tentaram responder à concorrência japonesa não abandonando a manufatura, mas integrando-a melhor a outras funções, como *design* e *marketing*. Mas com o avanço da modularização, à medida que as empresas terceirizavam mais partes do processo produtivo – frequentemente para alguma empresa no exterior –, a tendência foi que muitas dessas empresas adotassem na realidade uma estratégia oposta: de se livrar das manufaturas. Ou seja, a fragmentação produtiva não significou apenas a importação de peças de diversos fornecedores localizados em diversos países. Foi um processo mais amplo que isso, em que mais do que os componentes, as próprias atividades passaram a ser divididas: em design, pesquisa e desenvolvimento, produção, marketing, serviços pós-venda.

Hoje, grande parte da manufatura se transformou em uma mercadoria como qualquer outro serviço ou produto; muitos fornecedores diferentes oferecem serviços de manufatura para um número de clientes sem fornecer muita – quando oferece alguma – personalização baseada nas necessidades de compradores particulares. Se a manufatura se tornar uma verdadeira *commodity*, então não haverá qualquer diferenciação, e um fornecedor deveria ser facilmente substituído por outro. Ainda que os contratos de fabricação de eletrônicos não tenham chegado a este ponto, se tornou cada vez mais possível comprar no mercado funções de manufatura que costumavam ser realizadas internamente. Em um número crescente de indústrias, gerentes de firmas de marca não administram mais a manufatura, mas a compram de fabricantes sob contratação que foram capazes de capturar partes significativas do sistema de produção. O desempenho de alta qualidade em muitas operações complexas de manufatura costumava exigir a execução de todas as funções importantes, seja internamente ou nas plantas de fornecedores “cativos” controlados de perto. Hoje o mesmo nível de desempenho pode ser alcançado através da coordenação de uma cadeia de fornecedores com múltiplas firmas localizadas ao longo dos elos entre a

definição do produto e a venda para o cliente final (BERGER, 2006, p. 83; tradução nossa).¹³⁹

Com este novo modelo fragmentado de produção é que se passou a falar em “Cadeias globais de valor”, uma abordagem segundo a qual, basicamente, as empresas poderiam optar pelo *outsourcing* (terceirização) ou pelo *offshoring* (transferir a produção para outro país) sempre que os ganhos (geralmente com redução de custos trabalhistas ou com o aproveitamento das vantagens comparativas de outra localização) com estas compensem seus custos (majoritariamente logísticos e tarifários):

[...] as empresas podem desmembrar seus processos de produção, desde que a redução dos custos de produção com o processo de fragmentação compensem os custos adicionais de coordenar blocos de produção localizados remotamente, além dos custos de transferir esses blocos de produção (ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013, p. 9).

Hopkins e Wallerstein (1993), com uma abordagem histórica sobre as GCC, já apontavam para uma tendência de oscilação, ao longo do tempo, entre reduzir custos logísticos e reduzir custos trabalhistas. A escolha pela redução dos custos de transação ou trabalhistas dependeria dos ciclos da economia-mundo, de modo que em outros momentos – de contração da economia-mundo – também teria havido tendência à dispersão geográfica e subcontratação.

Os resultados desse processo de “globalização”, ou de fragmentação produtiva, de expansão das CGV, para alguns foi um cenário que permitiu a ascensão de países antes periféricos a uma situação melhor na divisão internacional do trabalho (DIT). Geralmente se usa o caso da China e dos países do Leste Asiático, além do caso mexicano, para mostrar como a nova DIT permitiu a ascensão e industrialização desses países. De como democratizou as oportunidades de ascensão e desenvolvimento para os países desenvolvidos. Sem embargo, inúmeros dados desmentem essa narrativa. Primeiramente, porque “[...] apesar de a China exportar o iPod e incluir em suas estatísticas de comércio o valor total do produto, o país só

139 Traduzido do inglês: “Today, much of manufacturing has turned into a commodity like any other service or good; many different vendors offer manufacturing services to a number of costumers without providing much – if any – customization based on the needs of the particular buyers. If it ever becomes a true commodity, then there will be no differentiation at all, and one supplier could easily replace another. While electronics contract manufacturing has not reached this point, it has become possible to purchase on the market manufacturing functions that used to be carried out in-house. In a growing number of industries, managers of brand-name firms no longer run manufacturing, but buy it from contract manufacturers that have been able to capture significant parts of the production system. Top-quality performance in many complex manufacturing operations used to require carrying out all important functions either in-house or else in the plants of closely controlled ‘captive’ suppliers. Today the same level of performance can be achieved through coordination of a supply chain with multiple firms located along the links between product definition and sale to the final customer” (BERGER, 2006, p. 83).

contribuiu com 3,8% do valor total do bem, uma vez que muitos outros países também participam da produção¹⁴⁰ (ESTEVADEORDAL; BLYDE; SUOMINEN, 2013, p. 10).

Em segundo lugar, porque a industrialização de países periféricos foi superestimada. De fato, o Leste Asiático parece ter sido a única região que de fato conseguiu ascender. Já a América Latina e a África Subsaariana podem ser vistas como grandes perdedores neste processo. As maiores empresas continuaram restritas a uma parcela pequena do mundo. Estevaderodal, Blyde e Suominen (2013) falam da existência de um “viés regional”, das CGV, ou seja, que na realidade, existem cadeias muito mais regionais do que globais. Chesnais (1996) também aponta para o fato de que na “mundialização” do capital, a concorrência – na verdade um oligopólio – se dava realmente entre as empresas da América do Norte (EUA, Canadá, e o México, que se inseriu como consequência no processo); Europa e o Leste Asiático.

Terceiramente, o fato de haver se inserido e industrializado não significou necessariamente melhora nas condições de vida da população. O caso do México talvez seja o mais emblemático, principalmente após a criação do NAFTA (Acordo de Livre-Comércio da América do Norte), que forneceu um impulso à indústria do México, principalmente através das *maquiladoras*, empresas que se concentravam em atividades intensivas em mão de obra. Índícios empíricos podem ser encontrados em uma série de informes do *Centro de Analisis Multidisciplinario* (CAM) da Universidade Nacional Autônoma do México (UNAM) que constata a queda do poder de compra dos salários (principalmente o salário mínimo) no México – além de aumento da desigualdade salarial (UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, 2014; 2015; 2016). Durante o período de 1982 a 2015, comparando o salário mínimo com os custos de uma “cesta básica de produtos” necessárias à subsistência, os dados demonstram que o salário mínimo se deteriorou 78,71% (UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO, 2015).

Por fim, é importante considerar novamente o trabalho coordenado por Berger (2006). A pesquisa, realizada com o apoio de uma ampla equipe interdisciplinar, realizou análises e entrevistas das estratégias de mais de 500 empresas, frente à globalização. O que se constatou é que, apesar de ter sim havido o surgimento de um setor novo de fornecedores

140 Até porque, de um modo geral, de todas as atividades necessárias à produção, a manufatura frequentemente está longe de ser aquela que mais agrega valor. É isso que significa dizer que a manufatura está se convertendo em uma *commodity*. Com as CGV, aqueles que realizam as diversas partes de um produto estão constantemente procurando se apropriar da maior parte do “valor” de um produto. Atividades de pesquisa e desenvolvimento, design, marketing geralmente conseguem capturar uma parte maior do valor, uma vez que são as partes que irão conferir maior diferenciação dos produtos. Uma marca renomada, por exemplo, pode permitir que um produto sofra menos com os efeitos das movimentações entre oferta e procura – algo que, por exemplo, a venda de soja ou outros produtos agrícolas, ou a própria simples atividade manufatureira, não podem fazer.

oferecendo peças cada vez mais padronizadas, uma tendência ao *outsourcing* e *offshoring*, houve na realidade uma gama muito mais ampla de estratégias adotadas. Houve mesmo empresas que continuaram produzindo tudo verticalmente. O que isso reforça é que não existiu um único caminho, uma fórmula do sucesso, sem a qual é impossível prosperar.

Quanto às origens desse processo de expansão das CGV, de “globalização produtiva”, de um modo geral, são apontadas duas razões. Por um lado, as inovações tecnológicas, principalmente na área de informática, que melhoras na comunicação e transmissão de dados, fatores que facilitam a fragmentação produtiva e a relação matriz-filial (ARAÚJO JÚNIOR, 2013). O outro fator geralmente apontado é o fim da Guerra Fria e a dissolução da URSS, que foi seguida de uma conda liberalizante – a euforia com que alguns diziam ser o “fim da história” que teria chegado com a vitória do liberalismo. Essa onda liberal teria proporcionado a abertura de países como o Brasil, a Índia e a China – além da Rússia e ex-repúblicas soviéticas – ao mercado mundial. Estes países eram especialmente novas fontes de matérias-primas, mão de obra barata, além de serem grandes mercados internos (STURGEON et al, 2013).

Entretanto, tais explicações parecem ser insuficientes, principalmente se procuramos compreender como este contexto de reestruturação produtiva condicionou a transição para uma economia de mercado na China. Certamente que o desenvolvimento tecnológico e o fim da Guerra Fria contribuíram para a aceleração do processo, mas esse processo já havia se iniciado, e foi na realidade um dos fatores que contribuíram tanto para o desenvolvimento tecnológico que o acelerou posteriormente quanto para o fim da Guerra Fria. As políticas que levaram à fragmentação produtiva estavam inseridas não apenas numa lógica de crise de lucratividade e concorrência crescente entre as empresas dos EUA e da Europa, mas também, ainda, da Guerra Fria. Estava em ação ainda uma lógica de contenção. Na próxima seção, ao ser feito um balanço de como a conjuntura afetou as políticas econômicas chinesas, este ponto deve ficar mais claro. Por enquanto, deve-se perceber como a nova DIT resultante se liga ao ajustamento dos EUA ao fim da fase de expansão financeira de seu CSA – e que não há oposição entre o processo de financeirização e o de reestruturação produtiva.

A reversão da tendência à integração vertical, e a emergência das redes de empresas como modelos de produção e distribuição, para Arrighi (2008), seria mais uma causa do declínio da hegemonia estadunidense e do aumento dos déficits dos EUA. Para Arrighi, entretanto, dizer que há maior tendência, desde a década de 1980, à cooperação horizontal, não significa dizer que as empresas de integração vertical se tornaram obsoletas. O poder econômico concentrado não murchou, apenas mudou de formato, e as grandes empresas

firmaram todo tipo de alianças, com outras empresas, governos. No processo, deixaram um mínimo de empregos permanentes (“centrais”) e deslocaram o máximo possível dos contingentes para a periferia. Mas foram as próprias grandes empresas, centrais, até então verticalmente integradas, que recorreram a estes meios, às alianças, descentralização da produção, e mantiveram o “[...] máximo controle possível sobre o mercado e sobre os recursos tecnológicos e financeiros” (ARRIGHI, 2008, p. 180).

Para Arrighi, o que estas mudanças na estrutura produtiva demonstram é que as vantagens competitivas das empresas verticalmente integradas dependiam de duas condições: a) a segmentação dos mercados; b) os recursos espaciais e naturais dos EUA. Ainda, estas vantagens só eram consideráveis “[...] enquanto o número e a variedade dessas empresas foram pequenos e o comércio foi um mau substituto do investimento direto” (ARRIGHI, 2008, p. 180) como meio de entrar nos mercados protegidos. Quando tais vantagens começaram a desaparecer, houve novamente a tendência à volta de empresas menores e mais flexíveis – o que absolutamente não significa uma volta ao modelo britânico de empresas familiares (ARRIGHI, 2008).

Esta nova estratégia das grandes empresas levou a um rápido crescimento generalizado na Ásia oriental, a região que realmente se beneficiou desse processo. Nos EUA, entretanto (país-sede de muitas dessas empresas), o resultado da estratégia foi aprofundar a crise da indústria antes dominante, o que fica explícito com a constatação de que a GM foi substituída pelo Wal-Mart como “padrão de empresa” e maior empregador. Isso significou um “desenraizamento” das empresas em relação aos EUA.

A GM era indústria industrial verticalmente integrada que instalou unidades produtivas no mundo todo, mas continuou enraizada na economia dos EUA, onde fabricava e vendia a maior parte. O Wal-Mart, em contrapartida, “[...] é basicamente um intermediário comercial entre os fornecedores estrangeiros (em sua maioria asiáticos), que fabricam a maior parte de seus produtos, e os consumidores norte-americanos, que compram a maior parte deles” (ARRIGHI, 2008, p. 181). Tal mudança simboliza também a mudança de papel dos EUA, de nação produtora a entreposto financeiro.

É mais um sintoma da chegada de uma fase de expansão financeira. O Wal-Mart pode ter sido líder em preços baixos e maior produtividade, mas foi líder principalmente na distribuição de renda da mão de obra para o capital, em transformar os trabalhadores em “mercadorias descartáveis”. O Wal-Mart e empresas afim atuais estão programadas para reduzir salários e lucros de milhões de pessoas e empresas menores, para decompor linhas inteiras de produção em nome da eficiência.

“Houve um tempo”, comenta [Paul] Krugman ao descrever o tratamento violento que o Wal-Mart dá aos funcionários, “em que a companhia que tratasse tão mal assim seus operários viraria alvo fácil das lideranças sindicais”. Hoje, entretanto, empregadores como o Wal-Mart “não temem que trabalhadores enfurecidos reajam à guerra contra os salários formando sindicatos, porque sabem que as autoridades governamentais, que supostamente deveriam proteger o direito do trabalhador, farão todo o possível para ficar ao lado dos que cortam salários” (Krugman apud ARRIGHI, 2008, p. 181).

Como observa Fontanel (2007), o advento das empresas transnacionais (ETN) que veio com a “mundialização” do capital implicou em um enfraquecimento do poder dos Estados – especialmente dos Estados “em desenvolvimento” - frente a estas grandes corporações econômicas¹⁴¹. Os Estados, competindo pelos investimentos (e a consequente geração de empregos), acabam cedendo em muitos pontos, reduzindo cada vez mais as regulações, ante as ameaças das ETN em deslocar a produção: “Com a mundialização, as pressões vão sempre no sentido do nivelamento por baixo” (FONTANEL, 2007, p. 314).

O Wal-Mart não criou as circunstâncias – crise das indústrias antes dominantes e contrarrevolução monetarista que facilitou a financeirização –, mas contribuiu para a retomada do lucro às custas da mão de obra e fortaleceu a posição dos EUA

[...] como câmara de compensação financeira mundial, permitindo, portanto, que uma minoria cada vez maior e mais influente da população dos Estados Unidos participe da atividade de cérebros e de músculos de outros países, sem ter de usar os seus” (p. 182).

A seguir, portanto, é possível concluir sobre como o contexto descrito nesse capítulo atingiu a China.

141 O que não significa que as empresas tenham substituído os Estados. “A grande maioria das empresas conserva relações estreitas com os seus países de origem, tanto para registrar patentes como no domínio da gestão do capital” (FONTANEL, 2007, p. 357). O tipo de relacionamento dessas empresas multinacionais com o Estado é complexo. Ao mesmo tempo em que elas funcionam como uma espécie de instrumento de projeção dos Estados desenvolvidos, onde estão localizadas as sedes dessas empresas, por vezes os interesses são muito divergentes. Arrighi (1996) chega a fazer comparações entre estas empresas multinacionais e as companhias de comércio e navegação, devido principalmente ao tamanho de ambas. Entretanto, a analogia entre ambos tipos de empresa “[...] não deve ser exagerada. Para nossos objetivos atuais, a principal diferença entre esses dois tipos de organização empresarial é que as companhias de comércio e navegação foram instrumentos altamente maleáveis da expansão do poder estatal, ao passo que as empresas multinacionais do século XX não o são. Longe de serem tais instrumentos à disposição do poder estatal, estas empresas cedo se transformaram no limite mais fundamental desse poder” (ARRIGHI, 1996, p. 317).

4.4. Como o contexto internacional empurrou a China para a economia de mercado e acentuou a crise das economias planificadas.

Claramente, o primeiro fator a se levar em conta ao tentar explicar os impactos do contexto supracitado sobre a política foi a constatação óbvia de que, em um momento em que a produção se deslocava para a Ásia em busca de mão de obra barata, a China se apresentava como um local muito atrativo. Ainda por cima, uma empresa que lá se instalasse poderia ter esperança de, no futuro, adentrar no gigantesco mercado chinês, ainda que, em um primeiro momento, a maior motivação para os investimentos na China pareçam mesmo ter sido o estoque de mão de obra não apenas barata, mas relativamente educada. Deve-se recordar que, ainda que posteriormente o modelo de economia planificada tenha contado com defensores ferrenhos e até mesmo resistentes à mudança, o isolamento não foi desejado inicialmente, nem pela URSS nem pela China.

O que pode parecer uma grande incógnita é: como a China evitou as tentativas de contenção que os EUA aplicaram, desde o fim da Segunda Guerra Mundial, para isolar os países comunistas, em especial a URSS? A resposta está nas dissidências dentro do próprio bloco comunista. Na realidade, a China também sofreu com essa estratégia de contenção. A política externa chinesa, até sua abertura, pode ser dividida em três fases (VISENTINI, 2011). Uma de alinhamento com a URSS, nos anos 1950, necessária para um Estado revolucionário que precisava de segurança para se firmar. Durante este período, a China estava também isolada pelo Ocidente. O governo reconhecido pela maioria dos países era o do *Guomindang* (Partido Nacionalista Chinês), refugiado no Taiwan, que contava inclusive com um assento no Conselho de Segurança da ONU (CS-ONU). A participação chinesa na Guerra da Coreia (1950-1953) – que tinha como um de seus motivos a intenção dos EUA de estabilizar o novo regime chinês – e a anexação do Tibete, em 1950, legitimaram o embargo da ONU à República Popular da China (RPC), sem que a URSS se mostrasse muito entusiasmada em se opor à decisão. Na realidade, nunca houve simpatia e entusiasmo tão grande entre os regimes da URSS e RPC. Exemplo disso é que, apesar de URSS ter concedido um empréstimo equivalente a 430 milhões de dólares à China, ela concedeu uma quantia consideravelmente maior à Índia, de 680 milhões de dólares (MAO JÚNIOR; SECCO, 1998). A aproximação inicial entre ambos foi muito mais obra das circunstâncias.

Apesar disso, foi apenas nos anos 1960 que se consumou o rompimento com a URSS, que inaugurou uma segunda fase para a política externa chinesa, de isolamento. A China procurou, durante este período, aproximar-se dos países do Terceiro Mundo.

Na Terceira fase, por fim, durante a década de 1970 a China se aproxima dos EUA. Tal guinada política, impensável uma década antes, pode ocorrer por mais de um motivo. Primeiramente, ao longo dos anos 1960 as tensões da RPC com a URSS aumentaram tanto que os chineses passaram a ver os soviéticos como uma ameaça ainda maior que os norte-americanos. Uma série de conflitos fronteiriços entre tropas chinesas e soviéticas ocorreu, inaugurando uma “guerra fria” entre URSS e RPC. “O IX Congresso do PCC em 1969 afirmará o caráter imperialista da URSS – começa a se esboçar entre os chineses a convicção de que a URSS seria mais perigosa do que os EEUU para a sua segurança e integridade” (REIS FILHO, 1982, p. 110), o que seria tornado ainda mais explícito no X Congresso do PCC, em 1973.

Em segundo lugar, a reaproximação se tornara também conveniente aos EUA. Em dificuldades no Vietnã, que por sua vez dependia cada vez mais da URSS, os americanos procurava uma forma de abandonar, ao menos temporariamente, o conflito na Ásia, que lhe estava custando tanto politicamente quanto economicamente¹⁴². O governo chinês viu a oportunidade de reduzir as tensões com as superpotências, em especial com os EUA, relativamente fragilizado. (POMAR, 2003). “Era preciso buscar espaços para reinserir o país na comunidade internacional e para desenvolver a economia nacional, o que se concretizou com a aproximação sino-americana” (VISENTINI, 2011, p. 58). Curioso perceber que esta aproximação ocorreu em meio ao “caça às bruxas” do acirramento ideológico no cenário interno chinês (POMAR, 2003).

Como resultado da reaproximação, em 1971, a RPC foi reconhecida na ONU – e a Taiwan coube o *status* de província rebelde. Passou, conseqüentemente, a ocupar o assento permanente no CS-ONU pertencente à China. A China recebeu o presidente Richard Nixon e o Secretário de Estado dos EUA, Henry Kissinger, entre 1971 e 1972. Quando terminou a Revolução Cultural, em 1976, “[...] a China já havia estendido suas relações políticas a mais de cem Estados em vez dos cinquenta anteriores a 1969” (POMAR, 2003, p. 100). Era oficialmente o alinhamento da China aos EUA. Isso não apenas dava à China novamente a opção de abrir sua economia, como a deixava em situação favorável para fazê-lo, uma vez que passava a ser peça importante na estratégia de contenção da URSS por parte dos EUA.

142 Sobre esse mútuo interesse de proteção, Henry Kissinger relata sobre sua primeira visita à China: “Nixon estava ansioso em erguer o campo de visão americano para além do Vietnã. A decisão de Mao fora de um gesto que pudesse forçar os soviéticos a hesitar antes de tomar a China militarmente” (KISSINGER, 2011, p. 242). A retomada das relações sino-americanas não foi tão rápida. Ela ocorreu ao longo de anos e teve algumas recaídas no processo, mas de qualquer forma, estas primeiras reaproximações no início da década foram fundamentais.

Do ponto de vista mais econômico, se as políticas monetárias estadunidenses tiveram papel importante para pressionar a economia planificada soviética, elas acabaram tendo efeitos colaterais positivos para a China.

O fim do padrão dólar-ouro, acompanhado do acordo que revalorizou as demais moedas em relação ao dólar, por um lado, ao devolver competitividade às empresas estadunidenses, tornou as empresas japonesas relativamente menos competitivas. Por outro lado, a valorização relativa do *iene* tornava menos oneroso às empresas japonesas expandir sua produção no exterior. A partir dessa expansão, aproveitando o estoque de mão de obra barata e os incentivos fiscais concedidos por algumas localidades do Leste Asiático, as empresas japonesas expandiram sua produção principalmente para aqueles países e territórios que depois seriam chamados “Tigres Asiáticos”: Coreia do Sul, Taiwan, Cingapura e Hong Kong. Se bem que desde os anos 1950 o Japão já se utilizava de subcontratação para outros países asiáticos (ARRIGHI, 1996), se expandindo regionalmente – em um processo que passava quase despercebido –, após estes acontecimentos, a expansão das empresas japonesas foi de vez alavancada. Estes países do Leste asiático, ao mesmo tempo, passaram também a ser utilizados pelos EUA como plataformas de exportação, o que era uma forma de compensá-los pela aproximação com a China e, implicitamente, tentar penetrar o mercado japonês e fazer frente a sua concorrência (VISENTINI, 2011).

A tendência dominante, entretanto, será a de os Tigres se articularem intimamente com a economia japonesa, fornecendo-lhe componentes a preços baixos, para salvar a competitividade nipônica, ameaçada pela política do dólar, pela crise do petróleo e pelo surgimento de tendências protecionistas nos EUA.

O desenvolvimento industrial dos Tigres, por sua vez, fez com que o antigo papel destes países como fornecedores de produtos primários e insumos fosse transferido a nações do sudeste asiático, articulando uma íntima divisão do trabalho na Ásia Oriental (VISENTINI, 2011, p. 61-62).

Estes países do Leste Asiático, em seu processo de industrialização, copiaram muito elementos do modelo que havia sido seguido pelo Japão, utilizando-se de medidas desenvolvimentistas, apesar de geralmente terem seu sucesso associado às políticas liberais de livre-comércio. Estes “Estados” tinham regimes ditatoriais, que intervinham diretamente na economia. Ironicamente, por exemplo, Coreia do Sul e Taiwan, realizaram reformas agrárias para modernizar a agricultura (VISENTINI, 2011).

A partir destes investimentos, criou-se uma dinâmica regional, integrada economicamente, apesar de nunca ter existido um “bloco asiático”¹⁴³. Desenvolveram-se complementaridades produtivas na região, que propiciaram efeitos multiplicadores na economia dos países asiáticos (sobre tais efeitos multiplicadores, ver BAUMANN, 2010).

Em 1978, Japão e China normalizaram suas relações. A partir disso, a China pode se inserir também nesse ciclo regional de crescimento mútuo. Além do Japão, demais países do Leste Asiático, principalmente onde havia uma diáspora chinesa considerável, e, sobretudo Taiwan e Hong Kong, também estabeleceram relações econômicas cada vez mais próximas com a RPC. O segundo choque do petróleo, em 1979, por fim, foi extremamente benéfico para a China, e foi importante para impulsionar o sucesso inicial do processo de reforma e abertura chinês. Frente a alta do petróleo, o Japão passava a importar mais petróleo da China, que por sua vez podia vendê-lo a um preço alto, que facilitou a aquisição dos recursos necessários à modernização de sua infraestrutura e expandir a produção industrial – de bens de consumo, principalmente – sem ter que se endividar para isso (VISENTINI, 2011).

Dada esta conjuntura política e econômica, a China conseguiu atrair investimentos e fugir da pressão crescente que atingia a URSS e outras economias comunistas planificadas. Ao fim da década de 1980, com o fim da guerra fria se aproximando, os EUA perdiam o interesse na aliança com a China. Os ganhos políticos e militares americanos já não compensavam mais as concessões econômicas. Em maior ou menor grau, isto ocorreu em toda a Ásia Oriental. Contudo, a China em especial passou a sofrer uma pressão maior. Em particular, os incidentes da Praça da Paz Celestial de 1989, que deixavam claro que a RPC não seguiria o caminho soviético, provocaram a reversão daquela “aliança” com os EUA. Neste momento, entretanto, as reformas e o desenvolvimento chinês já tinham conseguido adquirir alguma dinâmica própria, e o cenário mais radical de liberalização tornava menos provável a volta de um programa de contenção como o anterior.

A China, portanto, e a Ásia de uma forma geral, cada vez mais se tornou a “fábrica” do mundo – enquanto os EUA se tornavam o entreposto financeiro. Esta é uma das características que Arrighi reconhecia nas transições entre os CSA. Esta transição, entretanto, parecia diferente. Em *O Longo Século XX* e em *Caos e Governabilidade...* Arrighi notava que, diferente das outras transições, a região ascendente não parecia ter condições de se firmar como uma nova hegemonia. O Leste Asiático conseguiu atrair os fluxos de investimentos, e dava sinais de se tornar o novo centro econômico. Mas politicamente, eram países muito

143 O que existem são distintas organizações, como a ASEAN (Associação das Nações do Sudeste Asiático) e a APEC (Cooperação Econômica Ásia-Pacífico).

pequenos e dependentes militarmente dos EUA – Arrighi considerava então principalmente Japão e os Tigres Asiáticos. Haveria, portanto, uma bifurcação dos caminhos. Apenas em *Adam Smith em Pequim* Arrighi passou a considerar que a China era mais claramente um concorrente pela hegemonia. Mas ainda assim, a superação militar dos EUA, considerava, era muito pouco provável. E mesmo em uma condição em que a China conseguisse igualar-se, qualquer conflito seria mortal para o mundo como um todo.

Por fim, falta analisar como a financeirização afetou a China. E aqui, pode-se constatar que, apesar de a China ter realizado a transição para uma economia de mercado, apesar de ter recebido cada vez mais fluxos de investimentos produtivos – que no mundo inteiro estavam muito relacionados aos fluxos financeiros – a RPC parece ter se mantido, ao menos durante esse processo de transição, fechada e cautelosa em relação aos fluxos financeiros.

A transição para uma economia de mercado na China se deu praticamente sem que uma reforma considerável no setor financeiro fosse realizada – ou ao menos, que fosse realizada com muito mais lentidão que o restante da economia. Ou seja, foi um processo de transição que se deu muito mais no âmbito dos setores produtivos. As primeiras bolsas de valores da China continental, as de Shanghai e Shenzhen, foram fundadas apenas em 1992.

Durante o período de economia planificada, o sistema financeiro chinês era extremamente simples, e não tinha tanta importância para o sistema. Ele era composto praticamente apenas de um setor bancário estatal, que fornecia crédito comercial e serviços de pagamento que facilitavam a circulação de mercadorias. Os créditos apenas permitiam que as empresas mantivessem um estoque, mas não eram um financiamento para investimentos a longo prazo. As decisões de investimento, afinal, eram feitas pelos planejadores, e os recursos para implementação vinham do próprio orçamento do governo. Vale lembrar que, durante este período, as empresas praticamente não retinham seus lucros, que eram repassados ao governo. Os bancos, então, apenas acomodavam os fluxos físicos organizados pelos planejadores. Complementando este sistema, havia uma grande rede de bancos varejistas, que incluía cooperativas rurais de crédito existentes em quase todos os vilarejos. Essa rede dava às famílias a oportunidade de guardar suas economias em segurança – o que, entretanto, não eram muitas famílias que conseguiam. Havia ainda um ineficiente sistema de crédito comercial que apoiava transações fora das áreas locais (NAUGHTON, 2007).

Nos anos 2000, a China já possuía praticamente todas as instituições de um mercado financeiro moderno, incluindo as bolsas de valores. O Banco Popular da China (PBC) desempenha o papel de banco central, estipulando as políticas monetárias e fornecendo

crédito aos bancos comerciais, que compunham um setor bancário maior e mais diversificado que aquele do período de economia planejada. Ainda assim, deve-se ressaltar, o sistema bancário seguiu sendo predominantemente estatal – ainda que, durante os anos 1980, o próprio setor estatal tivesse passado por alterações, sendo o sistema antigo que continha apenas um grande banco estatal desmembrado em quatro grandes bancos¹⁴⁴. O sistema bancário assumiu o papel de intermediação que ele tipicamente assume em qualquer economia de mercado. E os fluxos de depósitos realizados pelas famílias também aumentou muito, uma consequência principalmente pelo aumento das rendas e superávits das famílias – o que Naughton chama de “aprofundamento” (*deepening*) do sistema financeiro¹⁴⁵. Esse maior volume de depósitos, por sua vez, proporcionou maior capacidade de investimentos na economia (NAUGHTON, 2007).

O sistema bancário chinês tinha um problema crônico de inadimplência, como consequência do descompasso entre as reformas do setor financeiro e “produtivo”, o que, por sua vez, era algo necessário para que a reforma da economia chinesa ocorresse “sem perdedores”. O jeito mais simples de resolver o problema de inadimplência era liberalizar as taxas de juros, fazer com que elas refletissem mais os preços de mercado – e assim pudessem fazer com que tanto as empresas como os bancos agissem de acordo com o mercado –, o que significava dar aos bancos o poder de decisão sobre quanto e a quem conceder empréstimos. Mas fazer isso significaria quebrar as empresas estatais menos produtivas – ou seja, gerar perdedores. Para evitar isso, as empresas deveriam ter um tempo de adaptação para se tornarem mais produtivas, e durante esse tempo, as taxas de juros não poderiam ser liberalizadas (LIN, 2012)

Por causa disso, o sistema bancário chinês, durante os anos 1980, no início das reformas, concedeu empréstimos a várias empresas que estavam tendo perdas contínuas. O resultado foi um acúmulo de empréstimos inadimplentes realizados concedidos pelos bancos estatais chineses. Apenas no final dos anos 1990 algumas mudanças procuraram mudar esse

144 São os quatro bancos – os principais no sistema bancário chinês – o Banco Industrial e Comercial da China (ICBC); o Banco Agrícola da China (ABC); o Banco de Construção da China (CCB); e o Banco da China (BOC).

145 Segundo Naughton (2007), em termos teóricos, era de se esperar que a transição para uma economia de mercado, a abertura econômica, levassem a esse aprofundamento do sistema financeiro, uma vez que uma demanda reprimida de repente é aberta a serviços financeiros até então indisponíveis. Na prática, entretanto, isso não foi o que se observou em outras transições, como da Rússia e outros países do Leste Europeu. A liberação repentina dos preços liberou também a pressão inflacionária reprimida enquanto os preços estavam sendo adotados administrativamente. O resultado foi uma inflação que liquidou o valor que havia sido acumulado pelas famílias. As poupanças realizadas ao longo de uma vida inteira foram quase que instantaneamente reduzidas a nada. Além disso, as rendas caíram na transição desses países, reduzindo ainda mais a poupança. Na China, a transição foi muito mais cuidadosa. Nos períodos de picos inflacionários do processo de transição, as poupanças a prazo das famílias receberam taxas de juros suplementares para que os valores contidos nas poupanças se movessem de acordo com o índice de preços e, portanto, não houvesse deterioração (NAUGHTON, 2007).

panorama, quando a crise asiática de 1997 deixou em alerta o governo chinês. Percebendo a situação de insolvência dos bancos estatais, foi realizado um programa de resgate, em que o governo injetava dinheiro para comprar os empréstimos insolventes. Ao mesmo tempo, tentava-se fazer com que os bancos passassem a se preocupar mais com a qualidade dos empréstimos (NAUGHTON, 2007).

Como uma reforma nas empresas estatais em 1996 havia diminuído o tamanho do setor estatal de empresas, foi possível politicamente mudar as práticas do sistema bancário, e impor a eles a responsabilidade orçamentária e por suas ações.

De qualquer forma, mesmo quando estourou a crise de 2008, o sistema financeiro chinês ainda funcionava de forma muito diferente dos sistemas financeiros dos demais países. Em primeiro lugar, ele continuava sendo baseado principalmente no setor bancário, com o mercado de capitais e ações cumprindo função apenas marginal.

Apesar do crescimento da participação das empresas privadas na economia chinesa, elas ainda recorriam ao mercado financeiro para financiamento externo em apenas 25%, aproximadamente, recorrendo majoritariamente ao sistema bancário (CUNHA, 2012) – predominantemente estatal, ou então regulado de perto pelo Estado. O resultado foi que o setor bancário doméstico chinês sofreu pouco com as quedas das bolsas internacionais e as crises nos sistemas bancários ocidentais. Ainda que isso tenha sido efeito do funcionamento em tese imperfeito do sistema financeiro chinês, “Este fato também contribuiu para que os bancos não se enredassem de forma mais profunda nas trocas de ativos financeiros ‘tóxicos’” (CUNHA, 2012, p. 88).

O fato de o mercado de capitais chinês ser relativamente pequeno não significou, contudo que não tenha sido alvo de especulações. Os mercados de capitais – após muita relutância do governo – foram abertos especialmente pensando nas necessidades das empresas estatais chinesas. O problema é que essas empresas, em sua maioria, não eram competitivas no mercado. Essas empresas dificilmente davam lucros e, portanto, não pagavam muitos dividendos. Apenas através da pura especulação com o preço das ações era possível, portanto, que o investimento nessas ações fosse lucrativo. Como consequência, muitos se referiam ao mercado de capitais chinês, em seu início, como um cassino. E só deixaria de ser assim, quando essas empresas estatais passassem a dar lucros (LIN, 2012). Ainda, assim, é possível dizer que a financeirização parece ter afetado muito pouco a China, e esteve longe de ser a base de seu crescimento.

É difícil, sem ter mais dados sobre as ligações de propriedade na China saber de quem é o dinheiro aplicado nas várias empresas na China. Realizar um trabalho que como

aquele de Vitali, Glattfelder e Battiston (2011) mapeie os vínculos que se estendem sobre as empresas atuando na China seria interessante para uma análise política mais aprofundada do papel do setor financeiro na China. Enquanto não se tem esses dados, entretanto, parece seguro dizer que, ao menos, aqueles grandes capitalistas que detém direta ou indiretamente o controle da maior parte das grandes corporações do mundo, tem ainda influência bem mais restrita na China. As reformas chinesas não parecem ter concedido tantos espaços assim para esses grupos.

O próximo capítulo, por fim, tratará das demais reformas que (re)criaram uma economia de mercado na RPC.

5. O (RE)ESTABELECIMENTO DE UMA ECONOMIA DE MERCADO

Após a conceituação de “economia de mercado” (capítulos 1 e 3), de explicado o funcionamento, em linhas gerais, da economia planificada (capítulo 2) e de apresentado o contexto internacional (capítulo 4), é possível, por fim, examinar mais detalhadamente a transição da economia de comando para a economia de mercado na China.

Antes, entretanto, é interessante fazer algumas observações, um “parêntesis” sobre como encarar teoricamente a China. Até que ponto é válido utilizar teorias ocidentais para tratar desse país oriental? Afinal de contas, praticamente todo o aparato teórico usado nos capítulos anteriores nasceu no Ocidente, e ainda que em alguns casos houvesse referência à China – dentre os autores que o fizeram estão Smith e Braudel -, grosso modo, são teorias que refletem acontecimentos, valores e necessidades das sociedades ocidentais – e que foram “exportados” à medida que a Europa se expandia e colonizava outras sociedades. Nas perspectivas mais radicais de uma “sociedade de mercado”, defendidas pelos autores liberais que partem de uma concepção muito mais dedutiva (como Bastiat ou Mises), está implícita uma universalidade, ou ao menos a ideia de que o livre mercado é a solução para qualquer sociedade. Já em outras perspectivas, há maior consciência das limitações de se tratar de problemas ocidentais. Marx distinguia um “modo de produção asiático”. Ou seja, a análise do capitalismo tinha uma validade histórica e geográfica, e não fazia muito sentido encará-la como atemporal e universal. Ainda assim, ao descrever a China após as invasões europeias, em muitas análises marxistas, geralmente entende-se que aquele “modo de produção asiático” desapareceu e deu lugar a um capitalismo mal desenvolvido. De qualquer modo, foram teorias europeias, e a partir do momento em que a China – e a Ásia de um modo geral – foram integradas à força à lógica capitalista, há uma tendência a que se procure compreender a evolução da China nos moldes da que ocorreu na Europa.

Isso foi ressaltado no capítulo 3, quando foi descrito o surgimento e desenvolvimento da economia-mundo capitalista. Esse desenvolvimento demonstra um processo de “globalização” e “ocidentalização” do mundo que vem de longa data¹⁴⁶. É uma constatação recorrente que a “globalização” tenha tornado menos nítidas as diferenças culturais, que dão lugar a uma cultura cada vez mais homogênea. Por outro lado, há algumas décadas também há uma tendência a focar cada vez mais as particularidades, o que se por um lado pode ser algo benéfico – afinal, como sugere Wallerstein (2007), é um sintoma da corrosão do próprio

146 O autor que trata mais dessa questão é Wallerstein, que o faz em diversas ocasiões (WALLERSTEIN, 2004; 2006; 2007), associando a disseminação dos pensamentos e valores europeus – e da própria ciência – à expansão do moderno sistema-mundo capitalista.

“universalismo europeu” –, por outro, implica o risco de que as peculiaridades sejam muito exaltadas, tratadas de forma “essencialista”. Todas essas questões aparecem, principalmente, quando se estuda uma sociedade alheia.

Há, certamente, aquelas perspectivas que se encontram nos “extremos” da questão. Nos anos 1990, diante do fim da URSS, do triunfo do liberalismo, do avanço da “globalização”, havia quem se perguntasse se a humanidade não havia chegado ao “fim da história” (FUKUYAMA, 1989), ao melhor sistema político que a humanidade poderia conceber, e a democracia (ocidental) passaria a ser um consenso – independente de eventuais particularidades culturais existentes nas diversas civilizações. Já Huntington (1994) ia por um caminho quase oposto. Sugeriu que após o fim da URSS, as divergências ideológicas dariam lugar a um inevitável choque de civilizações, pois as divergências entre essas civilizações eram fruto do desenvolvimento de séculos, e não desapareceriam: o que, certamente, apesar da pertinência de considerar que as culturas foram moldadas ao longo de séculos, subestima o papel das “trocas culturais”, essencializa as culturas – para não falar de outros problemas, como o duvidoso mapeamento das civilizações realizado por Huntington (existe *uma* cultura africana? E uma latino-americana?).

Além de Wallerstein, vários outros autores procuraram dar uma explicação que considerasse tanto particularidades como os aspectos em comum das sociedades não ocidentais em relação às ocidentais. Giddens (1997) sugere a existência de uma sociedade “pós-tradicional”. Desde a Revolução Industrial, o mundo, se iniciando pelo Ocidente, teria passado por um processo de substituição das tradições pela razão – um processo característico da modernidade. Um longo processo da sociedade moderna, associada à expansão europeia, teria resultado, por fim, em uma sociedade realmente global, “pós-tradicional”. Nessa sociedade, as tradições seguem existindo, mas com um peso diferente. As tradições passam a ter de ser justificadas, de dialogar com a racionalidade e com as demais tradições. Pois se em tempos anteriores as diferentes tradições e os diferentes modos de vida estavam relativamente separados geograficamente, na sociedade pós-tradicional, elas ocupam os mesmos espaços, e tem de conviver umas com as outras. O Ocidente teria deixado de ser simples exportador, para se tornar também importador de tradições, de forma que há trocas mais frequentes entre Ocidente e Oriente de tradições que, por outro lado, se tornam muitas vezes apenas simbólicas, ritualísticas (GIDDENS, 1997).

Já Rosenberg (2016) invoca a teoria do desenvolvimento desigual e combinado de Trotsky para, de certa forma, explicar esta relação entre as particularidades e o universal. Surgida originalmente para explicar a industrialização que começava a ocorrer ainda na

Rússia czarista, no início do século XX, mas que ocorria de forma bastante diferente de como tinha ocorrido no Ocidente, a teoria do desenvolvimento desigual e combinado defendia que não havia unilinearidade no desenvolvimento – não se poderia, portanto, falar em “estágios de desenvolvimento”, como se eles se repetissem igualmente em todos os lugares. O capitalismo, nesta concepção trotskista, teria surgido em um mundo com várias sociedades diferentes, e em diferentes tipos e estágios de desenvolvimento – por isso desenvolvimento desigual. Estas sociedades interagem, sendo que estas interações podem representar tanto oportunidades como ameaças (de um lado, o comércio, de outro, a guerra). Com esta interação, podem haver combinações de elementos, e por isso seria possível que a Rússia se industrializasse sem uma “revolução burguesa”, mantendo uma estrutura social e de Estado czarista. O que Rosenberg sugere é que essa lógica podia ser extrapolada. Os homens, afinal de contas, sempre viveram em sociedades, que sempre estiveram interagindo entre si, pacificamente ou não – e esta constatação deveria ser, para Rosenberg, a base para as teorias de Relações Internacionais.

Enfim, o que se considera aqui é que é necessário considerar as particularidades da sociedade chinesa, mas sem exageros. A dificuldade da tarefa se mostra através de uma série de questionamentos que surgem ao longo da pesquisa. Como constatado no capítulo 1, a China tinha mercados muito mais desenvolvidos que a Europa, até cerca do século XVIII. A reabertura aos mercados, portanto, deve ser vista como efeito de pressão da economia-mundo capitalista ou como uma retomada da tradição? A chegada do comunismo à China pode ser encarada também como “ocidentalização” - uma vez que é também uma ideologia nascida no Ocidente, apesar de difundida pelos soviéticos – ou é mais um retorno às tendências igualitaristas que estavam presentes nos tempos antigos chineses? A maioria dessas perguntas, infelizmente, ficará sem resposta ao fim dessa pesquisa (e, certamente, nenhuma terá uma resposta definitiva), uma vez que não são seu objetivo. Elas chamam atenção, entretanto, à necessidade de se considerar minimamente que a China é de fato uma civilização milenar, que tem uma tradição forte que, entretanto, não deve ser tratada de forma “essencialista”, como se fosse um conjunto de características eternas e imutáveis. A própria “tradição” milenar chinesa, não foi a mesma ao longo dos séculos e milênios de sua existência, ainda que seja discutível que a China apresentou menos mudanças que a Europa ao longo do tempo.

A história chinesa, diferente da Ocidental, é geralmente retratada através de uma sucessão de dinastias que conseguiam unificar o território chinês e a governavam por um período relativamente longo de tempo, até que entravam em crise e passavam a sofrer com crescentes revoltas, até que alguma outra dinastia conseguisse novamente unificar a China. Em cada um desses períodos dinásticos havia elementos de continuidade, assim como

elementos novos em relação às anteriores dinastias. Na tabela abaixo, estão apresentadas as principais eras do período imperial (geralmente coincidentes com o período de uma dinastia) e aproximadamente seu início e final. A divisão dos períodos na China não é apenas temporal, mas também espacial, devido aos frequentes períodos de divisão política. Assim, é possível que, dependendo da classificação (que pode ser mais detalhada que essa exposta abaixo), dois períodos diferentes abranjam os mesmos anos.

Tabela 1 - Principais períodos da China Imperial

Zhou do Leste	771-256 a.C.
Estados Combatentes	403-221 a.C.
Qin	221-206 a.C.
Han Anterior (ou Han Ocidental)	206 a.C. - 8 d.C.
Han Posterior (ou Han Oriental)	25-220 d.C.
Período de desunião Norte-Sul	220-589
Wei do Norte	386-535
Sui	589-618
Tang	618-907
Song do Norte com Império Liao (Qidan) na Fronteira Norte	960-1125
Song do Sul com império Jin (Ruzhen) no Norte da China	1127-1279
Yuan (mongóis)	1279-1368
Ming	1368-1644
Qing (manchus)	1644-1912

Fonte: adaptado de FAIBANK; GOLDMAN, 2008.

A expansão ocidental, portanto, certamente causou impactos, e a China absorveu muitas características ocidentais. Mas é realmente difícil acreditar que características que se desenvolveram ao longo de séculos simplesmente sumiram com o contato do Ocidente. Antes de ir ao ponto do capítulo, portanto, alguns aspectos históricos que talvez tenham influenciado o caminho chinês merecem ser ressaltados.

É interessante notar que a China tem duas tradições relativamente contraditórias que se desenvolvem quase que simultaneamente: o confucionismo e o taoísmo, que surgiam na China mais ou menos ao mesmo tempo em que a filosofia grega também florescia na Europa (FAIRBANK; GOLDMAN, 2008). Apesar de contemporâneos, as tradições filosóficas gregas

e chinesas se desenvolveram de forma independente e autônoma. Ainda assim, Pomar (2003) aponta para algumas semelhanças entre a ideia de equilíbrio, de que a oposição é inerente à existência das coisas, presente no taoismo, e a dialética dos gregos, o que em sua interpretação teria contribuído para a adaptação do marxismo à tradição chinesa.

O Confucionismo, que foi o pilar da elite política chinesa, que fundamentou a formação de uma burocracia de mandarins, era uma filosofia que justificava o governo e a hierarquia. O Confucionismo se interessa por temas como o papel do indivíduo na sociedade, com a ética dos relacionamentos humanos, com as regras “corretas” de conduta, que seriam ditadas pela tradição (CORDEIRO, 2009). Já o taoismo, dava grande importância à relação com a natureza, que não deveria ser controlada ou conquistada, era crítico a qualquer forma de governo e às formalidades dos confucionistas, além de rejeitarem qualquer forma de autoafirmação e competição (CORDEIRO, 2009), o que de certa forma implica em tendências ao igualitarismo. Enquanto o confucionismo era a filosofia das elites, o taoismo era uma religião/filosofia mais “popular”. O taoismo também dizia respeito a uma mística do equilíbrio, dos opostos existentes na natureza, e ainda que fornecesse uma perspectiva crítica à ordem burocrática dos confucionistas, defendia a “ação pela inação”, o que acabava contribuindo para que as dinastias pudessem contar com alguma estabilidade, mesmo quando na realidade encontravam oposição no bojo da sociedade (FAIRBANK; GOLDMAN, 2009).

Apesar disso, e até como consequência de se tentar justificar o Estado através do confucionismo, o que ocorreu desde a dinastia Qin, formou-se ao mesmo tempo uma justificativa para revoltas. Os Qin procuraram justificar sua dinastia como sendo um “mandato divino confuciano” (POMAR, 2003) – *tian ming* (天命). Distúrbios climáticos, e seus consequentes impactos agrícolas, a incapacidade de prover o povo, eram tidos como sinais de que o mandato do céu estava se esgotando – *gé ming* (革命), que é também a palavra para revolução, em mandarim (POMAR, 2003). Revoluções (geralmente camponesas) e invasões “bárbaras” eram as formas mais comuns de uma dinastia terminar. Essa tradição de revoltas que estava embutida em um contexto de obediência e hierarquia confuciana provavelmente foram fatores que possibilitaram uma Revolução Comunista. Afinal, a

Revolução não tem lugar em um vácuo cultural. Apesar de o objetivo último da revolução ser a ruptura radical com a tradição e a reconfiguração em larga escala do cenário político e social, seus objetivos devem ser transmitidos em termos suficientemente inteligíveis e atrativos para engajar uma massa de seguidores (PERRY, 2012, p. 15).

O grande mérito de Mao Zedong e dos comunistas chineses foi conseguir tornar algo que inicialmente advinha de uma realidade estranha palatável a uma massa de camponeses iletrados da China. E como é de se esperar, se a Revolução Chinesa de fato representou muitas mudanças na China, há ao meio destas mudanças também continuidade.

Outro aspecto interessante de ser destacado é novamente a polêmica sobre a caracterização da sociedade tradicional chinesa e a transição chinesa ao capitalismo. Já foi dito anteriormente que, por muito tempo, os mercados tiveram papel muito mais importante na China do que na Europa. Convém, agora, repensar a função deste mercado na China antiga, e apresentar alguns questionamentos acerca de uma separação brusca entre um modelo econômico tradicional e um modelo econômico capitalista, Ocidental.

De acordo com Hamilton e Chang (2003), vários são os termos que procuraram dar conta de caracterizar o modelo de sociedade e economia da China e de outros lugares na Ásia: “modo de produção asiático”, “despotismo oriental”, “sociedades hidráulicas”. E seja qual for a caracterização empregada, ela só vale até o momento em que a China é invadida por vários países Ocidentais e obrigada a abrir seus portos e fazer diversas concessões. A partir daí, o capitalismo Ocidental entraria em cena, subjugando a China que, entretanto, nunca teria conseguido realmente desenvolver seu capitalismo. Então, igualmente são utilizados vários termos para tentar caracterizar a China: semifeudal, semicolonial (um termo utilizado pelo próprio Mao). Em todos estes casos, a China é descrita através de estereótipos “negativos” em relação ao Ocidente, ou seja, aquilo que está ausente na China e que está presente no Ocidente (HAMILTON; CHANG, 2003).

As organizações econômicas e industriais entre os próprios países ocidentais são diferentes, como consequência do fato de que os próprios processos de desenvolvimento do capitalismo foram diferentes uns dos outros. Ainda assim, ninguém ousaria dizer que a França é mais ou menos capitalista que a Alemanha, por exemplo. Mas quando se trata de uma sociedade ou economia não ocidental, fica evidente que se procura estabelecer um conjunto de características tidas como naturais ou inerentes ao capitalismo, e a China ou alguma outra sociedade não pode ser descrita como capitalista, pois lhe falta alguma destas características tidas como naturais do capitalismo. Por outro lado, quando se diz que uma destas sociedades é capitalista, é como se houvesse uma ruptura e todo aquele modelo organizacional antigo tivesse sumido. Esta leitura impossibilita que se vejam as continuidades no processo (HAMILTON; CHANG, 2003).

A transição para o capitalismo é descrita como um processo de industrialização (ver capítulo 3). Quando se percebia que a China, ao fim do século XIX, tinha uma indústria

rústica, com pouco uso de tecnologia, situada geralmente nas áreas rurais, logo esta era classificada como uma economia atrasada, que não completou sua transição ao capitalismo. O problema surge, entretanto, quando se percebe que o modelo empresarial que surgiu na Ásia na década de 1970, e que sustentou o excepcional crescimento asiático, tem muitas semelhanças em relação àquela forma de produção tradicional tida como atrasada. E ninguém então diz que não são empresas capitalistas. E ao tentar explicar o surgimento deste tipo de empresa, ou se aponta para as ações dos governos da região, ou então apenas para uma tradição milenar, como se houvesse uma continuidade automática. A questão, entretanto, é mais complexa. O grande problema estaria em que a maioria dos estudos não se atenta no papel dos mercadores chineses e sua capacidade de adaptação, no fim do período imperial e, mesmo quando o fazem, o foco fica na produção (HAMILTON; CHANG, 2003).

A discussão sobre as cadeias mercantis ascendeu a discussão sobre a distinção entre cadeias dirigidas pelos compradores e cadeias dirigidas pelos produtores. As empresas verticalmente integradas dos EUA são um exemplo do segundo caso. O novo modelo, de produção mais flexível, descrito no capítulo passado, do qual o Wal-Mart é um dos maiores exemplos, seria um exemplo de cadeia dirigida pelo comprador. Na primeira, o produtor é quem tem o controle de fato da cadeia. No segundo, é uma empresa que terceiriza praticamente todas as atividades de produção, e apenas adiciona sua marca, e se encarrega da venda e distribuição. A distribuição e produção na China, a partir da Dinastia Ming, teriam estado bem próximas à forma desse segundo tipo de cadeias mercantis (HAMILTON; CHANG, 2003).

Não se trata de essencializar o modelo chinês. Durante a Dinastia Song, a China desenvolveu tecnologias avançadas de produção em relação à Europa, e a produção era centrada sobretudo nas cidades. Nas Dinastias Ming e Qing, por sua vez, a produção já era feita quase que toda nas zonas rurais, a tecnologia utilizada era mais simples, e as organizações produtivas eram pequenas, geralmente a família. Isso, entretanto, não necessariamente significa que houve uma “involução”: a organização econômica simplesmente acompanhou a evolução social, que se modificou nesse período.

A produção era realizada por inúmeras famílias, e sendo a tecnologia simples, não havia muitos impedimentos para que mais famílias entrassem para o mercado. E a produção estava adaptada a atender grandes mercados. Os produtos – têxteis, por exemplo – eram commodities, sem muita diferenciação. Esses diversos lares, entretanto, não tinham acesso aos mercados consumidores. Eram os mercadores, portanto, que compravam destas casas e revendiam para outras regiões da China. Os mercadores adicionavam suas marcas para

diferenciar os produtos. E esta era a função das marcas na China: diferenciar os produtos, e não tanto para produzir algum apelo para que o consumidor se sentisse impelido a comprar – papel que as marcas vieram a assumir no capitalismo Ocidental. Mas ainda assim, antes de o “capitalismo” ser introduzido – aliás, antes mesmo da Revolução Industrial na Inglaterra – a China já possuía uma grande variedade de marcas e uma sociedade de consumo (HAMILTON; CHANG, 2003).

As barreiras de entrada na distribuição se davam exatamente pela falta de regulação do comércio por parte do governo da época. Não havia, por exemplo, um padrão de pesos e medidas imposto pelos governos dinásticos, e cada região tinha uma diferente. Na falta de o governo estabelecer este padrão, eram os mercadores que o faziam (HAMILTON; CHANG, 2003). A junção entre Estados e mercado não ocorreu na China da mesma forma que na Europa. Na China, na realidade, praticamente não ocorreu. Os mercadores, principalmente neste período imperial tardio chinês realizavam suas transações às margens do Estado. O governo chinês, por sua vez, não tinha o mesmo ímpeto expansionista dos europeus. No Leste Asiático haviam se desenvolvido relações políticas em que a balança de poder era muito mais desequilibrada que na Europa. Na Europa, a sequência de guerras causou uma corrida armamentista que levou os Estados a, cada vez mais através de uma expansão comercial e militar, explorar os recursos dos povos das periferias por eles assimiladas. Na China, não é que as dinastias chinesas não enfrentassem disputas nas fronteiras, ou que a rivalidade estivesse totalmente ausente, mas a maior desproporção fez com que as expansões chinesas fossem muito mais defensivas do que exploratórias; quando o Império Chinês se expandia, incorporando povos da periferia, sua atitude era não de explorar os recursos dessa periferia, mas de incorporá-la, de investir nelas, acumulando crescentes déficits, e assim tentando cooptar estes povos¹⁴⁷ (ARRIGHI, 2008; HENDLER, 2016).

Diferente do que ocorria na Europa, em que os comércios da cidade eram restritos aos mercadores locais, e os mercadores estrangeiros enfrentavam várias restrições, na China,

147 Como consequência desse cenário, a China se manteve fechada, e além de os mercadores se desenvolverem à margem do poder estatal, o Estado acabava freando a expansão desses mercadores, impedindo que eles obtivessem lucros extraordinários. Como consequência disso, a China desenvolveu um sistema comercial pulsante, mas muito mais regionalizado. O comércio de longa distância que caracterizou o caminho Europeu era restrito aos mercadores chineses: “Já na China, a ausência de um sistema interestatal altamente competitivo foi causa e consequência de um sistema financeiro menos desenvolvido. Em compensação, ao coibir ‘lucros extraordinários’ de agentes econômicos e canalizar a riqueza do Império para a agricultura e para grandes construções, o Estado chinês, principalmente na dinastia Ming promoveu um período de pujança econômica, explosão demográfica e prosperidade que culminaria no ‘fechamento’ da China para o mundo exterior, com a proibição das navegações e do comércio exterior” (HENDLER, 2016, p. 175). É nesse sentido também que Arrighi (2008) afirma que o que se desenvolveu na China foi uma economia de mercado mais próxima àquela idealizada por Smith, em que os lucros são contidos, do que um capitalismo em seu sentido braudeliano.

os principais mercadores eram aqueles que o tempo todo estavam se deslocando; não haviam muitas restrições quanto a esta mobilidade (HAMILTON; CHANG, 2003).

O que mudou, então, após 1850, com as invasões europeias? Certamente, as invasões europeias representaram um enfraquecimento do governo chinês da dinastia Qing, que teve que fazer cada vez mais concessões aos europeus e, por outro lado, dependeu cada vez mais das potências europeias para conseguir suprimir as revoltas cada vez mais constantes. A formação peculiar do sistema comercial e tributário asiático centrado na China fez com que não houvesse sido necessário desenvolver uma indústria armamentista de “alta tecnologia” como na Europa. Uma vez que, pela primeira vez, a China sofreu ameaça de “bárbaros” que não mais vinham de suas fronteiras reivindicando o próximo “mandato celestial”, mas de além-mar, com tecnologia bélica mais desenvolvida, a China se viu obrigada a abrir as portas ao comércio britânico e, depois, para demais potências ocidentais e mesmo para o Japão, que havia conseguido realizar uma modernização mais aos moldes Ocidentais. Como, entretanto, a relação entre o Estado e os mercadores na China não era tão estreita como nos países europeus, a deterioração do governo chinês não significou também a ruína dos mercadores chineses.

A partir de então, os mercadores chineses teriam passado a importar fios. Mas ainda assim, continuaram moldando um sistema de produção que conseguiu competir no mercado doméstico com os produtos têxteis importados da Europa. Mais que isso: os produtos têxteis manufaturados na China, se tornaram um produto de exportação. A exportação de panos chineses cresceu oito vezes entre 1870 e 1925. Milhares de novas pequenas fábricas surgiram com a função de tecer e tingir os panos. (HAMILTON; CHANG, 2003).

A abertura da China até beneficiou a produção têxtil chinesa, de certa forma. Antes, a mercantilização e produção de tecidos era restrita pela quantidade de algodão encontrada. Apenas alguns poucos mercadores tinham acesso a essas matérias-primas. Com a abertura, entretanto, e a possibilidade de importar, muitos novos mercadores por toda a China passaram a conseguir importar as matérias-primas e estabelecer sua própria rede de produtores. A abertura ainda trouxe novos meios de transporte (ferrovias, navegação a vapor) que aumentaram a capacidade de distribuição e competição desses mercadores chineses com os europeus. O grande diferencial, entretanto, foi a capacidade de liderar o sistema de manufatura para novos níveis (HAMILTON; CHANG, 2003).

O sistema de produção passou por uma “simplificação tecnológica”, mesmo em relação à tecnologia utilizada anteriormente na produção chinesa, e era uma produção de tecnologia muito mais simples que a da Europa e EUA. E essa foi a tendência, exatamente

porque foi a forma encontrada pelos mercadores chineses de competir com os produtos ocidentais: uma organização “empresarial” diferente, de tecnologia simples, que mesmo uma criança poderia manejar, produção fragmentada em pequenas unidades produtivas familiares, em que geralmente as mulheres e jovens garotas produziam (HAMILTON; CHANG, 2003).

Apenas com a guerra, a partir dos anos 1930 e a Revolução Chinesa em 1949 é que estas redes foram destruídas na China. Ainda assim, em Taiwan e em Hong Kong, e depois, com as reformas, também na China continental, as novas indústrias manufatureiras que surgiam tinham muitas semelhanças com aquelas: pequenas unidades de produção, familiares, com pouca intensidade tecnológica e localizadas sobretudo nas áreas rurais. Traçar esse paralelo, entretanto, não quer dizer que haja uma cadeia linear de eventos que conectem as duas épocas. Atualmente, os “grandes compradores” que movem estas cadeias de produção não são mais empresas chinesas, e sim empresas ocidentais, como Walmart, Nike ou mesmo uma empresa de eletrônicos como a Dell (HAMILTON; CHANG, 2003).

Fechado esse (longo) parêntesis, a seguir o capítulo abordará a reintrodução de uma economia de mercado na China em quatro seções. A primeira tratará de discutir os bastidores políticos do PCC após a morte de Mao Zedong, e a discussão dentro do Partido sobre o papel que deveria ter o mercado nas reformas. Na segunda seção, serão apresentadas as primeiras reformas, que iniciaram a introdução do mercado, a partir da agricultura. Na terceira seção, será descrito o processo de criação das Zonas Econômicas Especiais (ZEE), através das quais a China gradualmente se expôs ao mercado internacional. Na quarta e última seção, por fim, é tratada a fase de acirramento das reformas, nos anos 1990, e o fim da transição para uma economia de mercado.

5. 1. O Processo de sucessão de Mao Zedong: discutindo o papel do mercado em uma economia planificada

Para compreender a “crise de sucessão” após a morte de Mao, é necessário voltar rapidamente às intrigas políticas da Revolução Cultural. Pois foram elas que moldaram a conjuntura política do período da morte de Mao.

Há quem acredite que a Revolução Cultural, pudesse ter levado a uma “genuína democracia” (BRAMALL, 2009), caso não tivesse sido reprimida. Mas o período mais inflamado da Revolução Cultural começou a se encerrar já em 1967 quando Mao decidiu usar o exército para suprimir o movimento dos “guardas vermelhos” e fazer com que as aulas, paralisadas pela mobilização dos estudantes, voltassem. As ações mais firmes em relação à Revolução Cultural abriram caminho para que ela fosse envolvida pelo PCC. Não se sabe ao

certo os motivos que levaram Mao a tal mudança brusca no tratamento das revoltas, mas alguns possíveis motivos são apontados: a percepção, por Mao, de que as revoltas saíram do controle, e se tornaram uma briga entre facções que ameaçava não apenas o Partido, mas o próprio Mao (BRAMALL, 2009). De qualquer forma, a partir de então, iniciou-se um processo de “domesticação” da Revolução Cultural que forjou o quadro de disputa pela sucessão de Mao.

Em 1969, é realizado o IX Congresso do PCC, que

[...] tem o objetivo de reorganizar o aparelho partidário desmantelado pelo movimento de massas. Ao mesmo tempo, e talvez esta seja a contradição do Congresso, pretende assumir e consolidar as conquistas do processo da Revolução Cultural que a direção comunista desejava ver terminado (REIS FILHO, 1982, p. 71).

Provavelmente, era necessário que o Partido, que praticamente havia sido destruído pelas “massas” abraçasse as causas da Revolução Cultural (desburocratização, maior participação das massas) para que ela pudesse ser domesticada. O Congresso também abriu caminho para a volta de Deng Xiaoping, que havia sido afastado do Partido em 1968 junto à Liu Shaoqi – que até então era tido como futuro sucessor de Mao – após serem alvo de ataques ao longo da Revolução Cultural. Afirmava-se então que, alguns quadros, apesar de terem enveredado pelo caminho capitalista ou revisionista (e como revisionistas eram tidos os americanos como os soviéticos) podiam ser recuperados após reeducação (REIS FILHO, 1982).

Os órgãos do Partido também foram reformulados e vários partidários da Revolução Cultural ascenderam politicamente neste momento: Lin Biao foi designado sucessor de Mao (em lugar de Liu Shaoqi, que havia sido expulso); o chamado Bando dos Quatro (四人帮; em *pinyin*: *sìrén bāng*), integrados por lideranças importantes que se destacaram na Comuna de Shanghai da Revolução Cultural (Jiang Qing – esposa de Mao -; Yao Wenyuen, Wang Hongwen e Zhang Chunqiao) foram alçados a postos importantes no partido, em troca de cessar as mobilizações (REIS FILHO, 1982). De certa forma, portanto, era uma “institucionalização” da Revolução Cultural pelo PCC.

Desses que ascenderam com a Revolução Cultural, o primeiro a cair foi Lin Biao. Desde o IX Congresso ele teria passado a divergir de Mao em questões como a reconstrução do Partido e a política internacional. Desde 1969 sua posição estava se deteriorando. Em 1971, ele se opôs às novas linhas da política externa chinesa (reaproximação com os EUA). Lin Biao é expulso do Partido, junto a vários de seus seguidores, e morre em um acidente

aéreo na Mongólia ainda em 1971, segundo a narrativa oficial do PCC, em uma tentativa de fuga para a URSS após uma tentativa falha de golpe. Há quem acredite que tal complô realmente existiu (POMAR, 2003), como há quem desconfie da história e acredite mais fácil ter sido uma “[...] operação de polícia política no mais puro estilo stalinista” (REIS FILHO, 1982). O fato é que, além da pouca informação fidedigna que se tem sobre o acontecimento, ele foi seguido por uma campanha “anti-Lin Biao” e “anti-Confúcio” em 1973, além da reintegração de Deng Xiaoping, como vice-primeiro-ministro e chefe de Estado Maior do EPL. Mao Zedong, simultaneamente, mantinha o prestígio do Bando do Quatro – que eram contrários à reintegração de Deng. Ao mesmo tempo em que ele permitia as “retificações” de Deng, permitia que o Bando dos Quatro continuasse as criticando (POMAR, 2003). Isso não impediu que, durante 1973 e até a morte de Mao, aos poucos, mudasse a correlação de forças dentro do partido no sentido de que se evoluiu “[...] lenta mas firmemente para a definição do processo de modernização econômico social como sua prioridade número um, passando a preocupação com a luta de classes a um plano secundário” (REIS FILHO, 1982, p. 81).

A morte de Zhou Enlai no início de 1976, oito meses antes da morte de Mao, causou grande comoção popular¹⁴⁸, e ajudou a reverter a opinião pública e dentro do Partido sobre o “Bando dos Quatro”. Mao expulsou novamente Deng, logo após a morte de Zhou. Em tese, como castigo pelos conflitos com apoiadores de Jiang Qing naquela onda de comoções (POMAR, 2003); mas há também uma outra hipótese, de que Mao já arquitetava a destituição de Deng, por acreditar que ele levaria a China por um caminho muito diferente daquele da Revolução Cultural, e só não conseguiu fazer isso exatamente em função da proteção de Zhou

148 Zhou Enlai teve papel importante no PCC desde a época da Revolução. Ainda assim, por mais que tenha alcançado cargos importantes na hierarquia do Partido, sempre teve a característica de não confrontar Mao – como aliás, não confrontava diretamente ninguém. Zhou teve papel importante sobretudo na estratégia de reaproximação com os EUA, que pode ser considerada o auge de sua carreira, e que lhe rendeu elogios da parte de Henry Kissinger, que negociava pelo lado estadunidense: “Em sessenta anos de vida pública, nunca encontrei uma personalidade mais carismática do que Zhou Enlai. Baixo, elegante, com um rosto expressivo emoldurando olhos iluminados, exercia seu domínio por meio de uma inteligência excepcional e capacidade para intuir os aspectos intangíveis da psicologia de seu interlocutor [...] A diferença entre os líderes [Mao e Zhou] se refletia em suas personalidades. Mao dominava qualquer encontro; Zhou o inundava com sua presença. A paixão de Mao trabalhava para esmagar a oposição; o intelecto de Zhou buscava persuadir ou superar suas manobras. Mao era sardônico; Zhou, penetrante. Mao via a si mesmo como um filósofo; Zhou via seu papel como o de um administrador ou negociador. Mao era ávido por acelerar a história; Zhou se satisfazia em explorar suas correntes” (KISSINGER, 2011, p. 242-243). Apesar disso, Zhou foi alvo de muitos ataques ao longo da Revolução Cultural, e passou a ser alvo de desconfianças (de que fosse um “revisionista”) do próprio Mao. Por um longo tempo, Zhou foi submetido a “autocríticas”, “retificações”, que ele pacientemente fazia; e após 1974, foi diagnosticado com um câncer. O partido nunca autorizou que ele ficasse por tempo prolongado no hospital do EPL para realizar os procedimentos médicos de acordo com o que era necessário. Teve por isso uma morte lenta e dolorosa, que certamente pesou para o clima de comoção que se instalou na China após sua morte (GAO, 2007). Culpabilizavam Jiang Qing e outros integrantes do Bando dos Quatro que haviam feito oposição Zhou por um longo tempo, ainda que na realidade, de acordo com Gao (2007), a decisão de não autorizar o tratamento adequado tenha sido mesmo tomada por Mao, seja isso entendido como parte do conflito velado entre Mao e Zhou, seja porque Mao não estava preparado para a perda de Zhou, para cujas funções não havia um sucessor treinado.

a Deng (GAO, 2007). De qualquer forma, apesar de expulsar Deng, Mao também não colocou nenhum dos integrantes do Bando dos Quatro como seu sucessor. Ao invés disso, escolheu Hua Guofeng, que assumiu ainda em 1976, após a morte de Mao.

De acordo com Brammal (2009, p. 167; tradução nossa)¹⁴⁹, Hua Guofeng era

[...] um homem de pouca distinção pela maioria dos relatos e quase universalmente ridicularizado por advogar que a política deveria se basear nos ‘duas todas’ (*liangge fanshi* – ‘aderir a qualquer política estabelecida pelo Presidente Mao e implementar qualquer instrução dada por ele).

Seguir a política do *liangge fanshi* (两个凡是), traduzida como “two whatevers” em inglês, e o que seria algo como “duas todas” em português, era a política de seguir tudo o que Mao tinha feito e dito, qualquer coisa que fosse), significava, ao menos em tese, seguir uma política estritamente maoísta. Por isso, o período de liderança de Hua Guofeng é frequentemente tido como uma sequência do período do “maoísmo tardio”. Todavia, apesar de que realmente Hua Guofeng não empreendeu uma ruptura em relação a Mao, o que se viu não foi simplesmente uma sequência do período Mao. Em contraposição, a associação de Hua à Mao parece mais ter sido uma estratégia política de Hua, como tentativa de se consolidar no cargo, como de Deng, por mais controverso que possa parecer, de desacreditar Hua.

No que alguns caracterizam como um golpe, ao fim do mesmo mês em que as cerimônias após a morte de Mao – que também causou grande comoção – foram conduzidas por Wang Hongwen, parte do “Bando dos Quatro”, os integrantes do Bando dos Quatro passaram a ser acusados de falsificar discursos importantes de Mao. Alguns dias depois, Hua Guofeng ordena a prisão dos quatro, e se consolida como líder do PCC, e também assume o controle das obras de Mao, algo importante para alguém que pretendia se identificar à imagem do falecido líder (REIS FILHO, 1982). Há também uma outra narrativa sobre estes acontecimentos, mais oficial, segundo a qual Jiang Qing e seu grupo se enveredaram pelo caminho de um golpe palaciano, o que não deixou escolhas à Hua Guofeng, a não ser dar o “contragolpe” (POMAR, 2003). Independentemente de ter sido golpe ou contragolpe, o fato é que em 1977, os membros do Bando dos Quatro já haviam sido todos expurgados, a narrativa oficial já os enquadrava como revisionistas, conspiradores, enquanto Deng – junto a muitos outros quadros antigos do PCC que haviam sofrido com a Revolução Cultural – era novamente aceito no Partido com a totalidade de seus poderes.

¹⁴⁹ No original: “[...] a man of little distinction by most accounts and almost universally derided for advocating that policy should be based upon the ‘two whatevers’ (*liangge fanshi* – ‘adhere to whatever policies were set by Chairman Mao and implement whatever instructions were given by him’)” (BRAMALL, 2009, p. 167).

Quando se diz que a política de Hua foi uma continuação da de Mao, é porque,

O sistema de agricultura coletiva de Dazhai continuaria sendo a base da política agrícola, as desigualdades de renda seriam controladas, a propriedade pública dos ativos industriais permaneceria incontestada e uma alta taxa de investimento seria mantida. Até mesmo o ‘Grande Salto Para Fora’, a frase que sempre será associada a Hua, era um pouco mais do que a continuação de um processo de abertura que havia começado em 1971 (BRAMALL, 2009, p. 167; tradução nossa)¹⁵⁰.

Mas no período Hua Guofeng, esta estratégia do “Grande Salto para Fora” ganhou importância. Hua mudou a ênfase do programa para a extração de petróleo, que deveria financiar a importação de maquinaria, necessária para aumentar a produtividade. Os investimentos governamentais em construção subiram de 30 para 45 milhões de *yuans* em 1978. O aumento de investimentos pressionou o orçamento, e foi gerado um déficit orçamentário de 13,5 milhões de *yuans*, o maior da história da RPC (BRAMALL, 2009).

Não é unânime, todavia, a opinião de que o período entre 1976 e 1978 foi uma continuação do maoísmo tardio. Para Naughton (1995), o período teria sido marcado por uma nova centralização, por uma reconstrução do modelo planejado soviético. Os órgãos centrais de planificação foram fortalecidos, os incentivos materiais foram revividos, as instituições chinesas convergiram para um modelo soviético.

Reabilitar o sistema envolveu reconstruir cada um dos três elementos inter-relacionados do planejamento de equilíbrio material: aumento da alocação de materiais, planos de produção das empresas mais detalhados, e coeficientes de uso de material ligando os suprimentos à produção. Os planejadores abandonaram o planejamento baseado na região. Mais de 1000 das maiores empresas foram retornadas ao controle central em 1978 e incorporadas nos planos centrais de suprimentos. O Departamento de Suprimentos Materiais nacional foi reestabelecido e o número de produtos alocados pelo governo central aumentou constantemente. Produtos alocados pelos órgãos de planejamento (em oposição aos ministérios de produção) pularam de 52 em 1977 para 210 no plano para 1979. Empresas eram atraídas mais firmemente para o sistema de planejamento. Os coeficientes de uso de materiais, que tinham caído em desuso durante a Revolução Cultural, foram revividos, a começar pelos de petróleo e energia. Os planejadores elaboraram novas normas para estoques, e tentaram aplicá-las às empresas. Novos controles foram impostos às trocas inter-regionais que cresceram durante a Revolução

150 Traduzido do inglês: “*The Dazhai system of collective farming was to continue to be the mainstay of agricultural policy, income inequalities were to be held in check, public ownership of industrial assets was to remain unchallenged and a high rate of investment was to be maintained. Even the ‘Foreign Leap Forward’, the phrase which will always be associated with Hua, was little more than a continuation of the process of opening up which had begun in 1971*” (BRAMALL, 2009, p. 167). Dazhai, na província de Shanxi, era a Comuna que serviu de modelo para as políticas agrícolas coletivistas de Mao, que dizia para que os demais aprendessem com Dazhai.

Cultural. Em uma curiosa virada ideológica, os esquerdistas da Revolução Cultural foram condenados por sabotar os planos estatais ignorando o controle de preços e incentivando as empresas a desenvolver e comercializar sua produção independentemente. Estas acusações, de outro modo incompreensíveis, mostram que os planejadores estavam tentando reverter a descentralização de fato da Revolução Cultural (NAUGHTON, 1995, p. 65-66; tradução nossa)¹⁵¹.

O plano (o “Grande Salto para Fora”, como era pejorativamente chamado) foi lançado como um Plano de Dez Anos (1976-1985), de investimento na indústria. Mas a impaciência com o ritmo lento, o desejo de acelerar o crescimento levou a que se recorresse também ao expediente maoísta de mobilizar massivamente a força de trabalho. Com a diferença que, tendo novamente os órgãos de planejamento fortalecidos, a aceleração também focou em um plano de construção em indústria pesada, baseada principalmente em importações do Japão e do Ocidente. E dessa vez, o investimento na indústria pesada, especialmente a do aço, era visto como um requisito para aumentar a mecanização agrícola, o que o plano acreditava ser possível fazer a partir de 1980 (NAUGHTON, 1995).

Ao fim e a cabo, o período Hua Guofeng parece mesmo ter sido marcado pelo hibridismo (RISKIN, 1987), que refletia as novas disputas de projeto no seio do PCC após o expurgo do Bando dos Quatro. Uma parcela, inclinada às reformas. Uma parte, relutante.

Um dos problemas desse plano era que, apesar de a China ter passado a importar em grandes quantidades, fábricas inteiras, de tecnologia mais avançada, ela o fez apenas naqueles setores de indústria pesada, que já eram existentes na China – apenas em versão mais antiquada. Não se investiu em nenhum dos novos ramos de novas tecnologias que surgiam, como eletrônicos, telecomunicações, dentre outros (NAUGHTON, 1995). Outro problema do plano está relacionado à factibilidade. De um modo geral, as metas estipuladas de crescimento na indústria não eram tão irrealistas. Eram metas ambiciosas, de mais de 10% de crescimento ao ano, mas que já haviam sido alcançadas em outros períodos. O problema maior era

151 Do original: “Rehabilitating the system involved rebuilding each of the three interlocking elements of material balance planning: increased material allocation, more detailed enterprise production plans, and material use coefficients linking supplies to output. Planners abandoned region-based planning. More than 1,000 of the largest enterprises were returned to central control in 1978 and incorporated in central supply plans. The national Material Supply Bureau was reestablished and the number of commodities allocated by the central government increased steadily. Commodities allocated by the planning organs (as opposed to production ministries) jumped from 52 in 1977 to 210 in the plan for 1979. Enterprises were drawn more tightly into the planning system. Material usage coefficients, which had fallen into disuse during the Cultural Revolution, were revived, beginning with fuel and power. Planners drew up new norms for stockpiles, and attempted to enforce them on enterprises. New controls were imposed on the interregional barter trade that had grown up during the Cultural Revolution. In a curious ideological twist, Cultural Revolution leftists were condemned for undermining state plans by ignoring price controls, and encouraging enterprises to develop and market output independently. These charges, otherwise incomprehensible, show that planners were attempting to reverse the de facto decentralization of the Cultural Revolution” (NAUGHTON, 1995, p. 65-66).

encontrado ao se desagregar as metas de crescimento. Especificamente em alguns setores as metas eram irrealizáveis (NAUGHTON, 1995).

O exemplo emblemático disso foi o setor de petróleo. No capítulo anterior, foi apontado que o contexto de choque do petróleo ajudou a China a se modernizar minimizando os déficits da importação¹⁵². E o alto preço do petróleo de fato teve efeitos positivos para a China. Mas não tanto quanto havia sido planejado. A produção de petróleo era essencial para que a China, através das exportações, conseguisse as divisas em moeda estrangeira, necessárias às importações. Do aumento da produção e exportação de petróleo, portanto, dependia o restante do programa. E o setor petrolífero havia sido um dos poucos que teve uma grande expansão durante a Revolução Industrial, quando a produção cresceu cerca de 20% ao ano. Esperava-se que a produção poderia crescer ainda mais. Os planejadores, porém, não sabiam se os poços de petróleo esperados realmente existiam, e aconteceu que eles não existiam. Para piorar, alguns dos principais poços já existentes davam sinais de esgotamento (NAUGHTON, 1995).

Mais do que a superestimação da capacidade de produção de petróleo, Naughton (1995) acredita que o mal funcionamento desse plano se deve a uma série de concepções equivocadas sobre a economia chinesa:

Mas o plano estava implicitamente baseado em um número de suposições falsas sobre a natureza da economia chinesa. Assumia-se que a China era rica em petróleo, e que o aparato de planejamento estatal da China poderia administrar um programa massivo de importação de plantas industriais e de construção. Mais fundamentalmente, assumia-se que a produção agrícola basicamente já estava dada; que a agricultura era basicamente restringida pela disposição limitada de terras, e que apenas nova industrialização massiva poderia aliviar esta restrição. Como resultado, incentivos e organização eram irrelevantes na agricultura – não havia sentido em tentar conseguir mais bens agrícolas aumentando incentivos e, de modo inverso, não havia perigo em continuar espremendo os rendimentos agrícolas por muitos anos mais. Finalmente, e talvez mais irrealisticamente, assumia-se que os empregos sempre poderiam ser encontrados para a grande população chinesa, mesmo se a mecanização agrícola fizesse milhões de moradores rurais economicamente redundantes. Tudo estava sendo apostado em um programa de aceleração econômica. Como se viu, virtualmente todas as suposições em que o programa era baseado estavam erradas (NAUGHTON, 1995, p. 69-70; tradução nossa)¹⁵³.

152 Riskin (1987), entretanto, aponta que, apesar de por um lado a China ter se beneficiado da exportação dos altos preços de petróleo, como o plano chinês dependia de muitas importações, a inflação no Ocidente ao longo da década de 1970 também aumentou o preço dessas importações de alimentos, máquinas e equipamentos.

153 No original: “*But the plan was implicitly based on a number of faulty assumptions about the nature of the Chinese economy. It was assumed that China was rich in oil, and that China's planning apparatus could administer a massive program of industrial plant import and construction. More fundamentally, it was assumed that agricultural output was basically given; that agriculture was basically constrained by limited land*”

Os resultados do plano abriram margem para que Hua Guofeng fosse cada vez mais criticado. Apenas em 1980 e 1981, quando a entrada de Hu Yaobang e Zhao Ziyang (dois quadros pró-reformas, cotados a serem sucessores de Deng, e alinhados com ele) fez com que Deng consolidasse sua liderança no Partido, Hua Guofeng se demitiu, respectivamente, dos cargos de primeiro-ministro do Conselho de Estado e de presidente do partido. Mas desde 1978, a composição de forças dentro do partido¹⁵⁴ já era mais favorável a uma reforma e a discutir o papel que o mercado poderia ter em uma economia socialista (MARTI, 2007).

Os veteranos reabilitados ao Partido em 1977, como Chen Yun, se aliavam a Deng no ataque à posição maoísta mais ortodoxa de Hua Guofeng. Ambos viam necessidade de reformas que, de alguma forma, concedessem um papel maior aos mercados. Entretanto, havia também grande divergência entre Deng Xiaoping e outros veteranos como Chen Yun, Peng Zheng e Yang Shangkun.

Deng Xiaoping estava disposto a uma reforma muito mais ampla que os demais, preocupados também com a propagação do “liberalismo burguês”, e defensores de reformas

endowment, and that only massive new industrialization could ease this constraint. As a result, incentives and organization were irrelevant in agriculture - there was no point in trying to get more farm goods by improving incentives, and conversely there was no danger in continuing to squeeze farm incomes for several more years. Finally, and perhaps most unrealistically, it was assumed that jobs could always be found for China's massive population, even if agricultural mechanization made millions of rural dwellers economically redundant. Everything was being gambled on a program of economic acceleration. As it turned out, virtually all of the assumptions on which that program was based were wrong” (NAUGHTON, 1995, p. 69-70)

154 Como costuma ocorrer nas economias planificadas socialistas, o papel do Partido e do governo se misturam – e na China o controle do governo pelo Partido foi tradicionalmente ainda mais estreito. Na prática a autoridade do Partido sobre o governo se dá com a possibilidade de apontar e promover os oficiais de governo (o que era chamado *nomenclatura* na URSS); com o poder de estabelecer as linhas políticas gerais de atuação, assim como o orçamento e o plano; com a fiscalização do trabalho da burocracia do governo; e a partir da educação ideológica promovida pelo Partido e da avaliação dos quadros do governo e mesmo da sociedade em geral. Como forma de estabelecer esta fiscalização do governo há uma duplicação das instituições: cada órgão governamental tem um comitê correspondente dentro do partido. Como se sabe que no fim as ações do governo dependem da aprovação do Partido, há geralmente uma antecipação por parte dessa burocracia, e as políticas são feitas de acordo com as linhas do Partido. Por isso, é geralmente mais importante atentar-se à composição de forças no PCC. O órgão do Partido que tem o poder formal de selecionar os líderes do Partido é o Comitê Central do Partido - que indica o secretário-geral do PCC, os integrantes do *Politburo* e do Comitê Permanente do *Politburo*. É aí, portanto, que se definem as sucessões. Isso é um padrão nos países comunistas. Na China, entretanto, há um poder informal de algumas lideranças (como foi o caso de Mao e, posteriormente, de Deng Xiaoping) maior do que havia, por exemplo, na URSS, o que faz com que muitas vezes, integrantes do Comitê Central fossem na realidade “controladas”, geralmente por quadros mais antigos, com *status* de heróis revolucionários do Partido. Assim, apesar da autoridade formal do Comitê Central, membros da Comissão Consultiva Central, da Comissão Central de Inspeção Disciplinar e da Comissão Militar do Comitê Central são também importantes no processo. Ainda, se por um lado o Comitê Central tem poder de indicar os líderes nomeando o *Politburo* e o Comitê Permanente do *Politburo*, o que faz com que esses indicados tenham de responder politicamente ao Comitê Central (e outros quadros influentes), a relação não é totalmente hierárquica, pois o Comitê Central, por outro lado, é formado por oficiais do partido, do governo e militares apontados pelos líderes. Por fim, costuma haver uma liderança “preeminente”, um líder que, apesar de não necessariamente assim reconhecido, exerce de fato o papel de líder. Há momentos, contudo – como foi boa parte do período das reformas – em que a liderança está mais dividida, e então o Comitê Central se torna um espaço de barganha política (SHIRK, 1993).

que na realidade tornariam a economia da China mais próxima a uma economia planejada de moldes soviéticos. Chen Yun, que foi nomeado por Deng chefe do grupo financeiro e econômico *ad hoc*, em 1980, defendia um papel mais contido para o mercado, defendia que o mercado fosse introduzido de forma apenas moderada e controlada, e comparava o papel que o mercado deveria ter com um pássaro em uma gaiola: se a gaiola é muito pequena, o pássaro morre. Mas se não houver gaiola, o pássaro foge, e não pode ser controlado. A gaiola, portanto, deve ter o tamanho adequado, que deve ser ajustado com o tempo, e deve sempre haver uma gaiola (MARTI, 2007; NAUGHTON, 1995). Essa era a metáfora para o que deveria ser o papel do mercado. Ele deveria existir, mas ser controlado pelo planejamento.

De qualquer forma, sentia-se que o modelo de economia planejada havia se esgotado. Era um modelo que havia permitido altas taxas de crescimento. Em outros países que tinham uma economia de comando, chegou um momento em que esse modelo mostrou dificuldades mesmo para manter as altas taxas de crescimento. Mas esse não era o caso da China, que provavelmente seria ainda capaz de seguir crescendo por este caminho da economia planejada. Eram outros os problemas, portanto, e ao se comparar com as experiências dos outros países de economia de comando, a transição chinesa parecia ser prematura (NAUGHTON, 1995).

O período de economia planejado, de 1949 a 1978, no balanço, teria conseguido estabelecer uma economia relativamente desenvolvida – principalmente quando se compara o crescimento com outros países que alcançaram sua independência durante este período. Foi também capaz de industrializar o país. Entretanto, tal desenvolvimento se deu de forma desequilibrada, com um setor de indústrias pesadas desproporcionalmente maior que um de bens de consumo, por exemplo. Em suma, na avaliação de boa parte dos dirigentes do PCC: [...] vários problemas agudos também surgiram no desenvolvimento econômico. Entretanto, estes problemas eram difíceis de resolver no âmbito de uma economia centralmente planejada e de propriedade pública apenas” (WU; SUI; ZHENG, 2010, p. 32; tradução nossa)¹⁵⁵.

Provavelmente, o maior problema que se observou com o período de economia planejada foi que, apesar do aumento do crescimento econômico, houve reflexos limitados na melhora dos padrões de vida da população. Lardy (1984) aponta que, apesar do crescimento de 3,4% ao ano em média na renda *per capita* chinesa (em termos reais) entre o Primeiro Plano Quinquenal e 1977, o consumo aumentou, nos cálculos mais generosos,

¹⁵⁵ Traduzido do inglês: “[...] various acute problems also cropped up in economic development. however, these problems were difficult to resolve within the framework of a centrally planned economy and singular public ownership” (WU; SUI; ZHENG, 2010, p. 32).

apenas 1,3% ao ano no mesmo período. Quando se desagrega, entre os produtos básicos de consumo, entretanto, a disparidade parece ainda mais evidente, como demonstra a Tabela 1.

Tabela 2 - Consumo *Per Capita* dos Principais Bens de Consumo, 1957, 1978 e 1981-1983

	1957	1978	1981	1982	1983
Grain (kilograms)*	203·0	195·5	219·2	225·5	232·3
Vegetable oils (kilograms)	2·4	1·6	2·9	3·5	4·1
Pork (kilograms)	5·1	7·7	11·1	11·8	12·4
Cloth, cotton and synthetics (feet)	19·5	24·1	30·9	30·0	31·0
Of which : cotton	19·5	19·1	n.a.	n.a.	n.a.

Notes:

* Measured in terms of trade grain.

n.a. Indicates not available.

Ativ

Fonte: (LARDY, 1984, p. 850).

O consumo de grãos por pessoa, na média, diminuiu entre 1957 e 1978 (de 203 kg por pessoa ao ano para 195,5 kg), assim como o de óleos vegetais (de 2,4 kg para 1,6 kg por pessoa). O consumo de carne de porco aumentou: de 5,1 kg por pessoa ao ano para 7,7 kg. Já o consumo de tecidos também aumentou: em 1957 eram consumidos 19,5 pés de tecido por pessoa ao ano, enquanto em 1978 chegava-se a 24,1 pés por pessoa. O aumento da produção de tecidos, entretanto, se deu pelo aumento do consumo de tecidos sintéticos. Em 1957, 100% do tecido consumido era de algodão. Em 1978, a quantidade de tecidos de algodão consumido por pessoa até se reduziu um pouco, tendo o aumento sido proporcionado pelo consumo de tecidos sintéticos (LARDY, 1984).

No geral, portanto, consumo parece ter de um modo geral se estagnado, ou ao menos, não parece ter crescido na mesma proporção do aumento da renda *per capita*. A razão disso é que muito da renda gerada pelo crescimento era acumulada e usada para os investimentos. Por isso, um aumento muito menor do consumo (LARDY, 1984). E na realidade, este resultado não deveria ser uma surpresa. Como visto no capítulo 2, Oskar Lange explica que a intenção das economias planificadas em simular a acumulação de capital e, através do Estado, acelerar os investimentos, com o intuito de acelerar o crescimento. Não que não se tenha a perspectiva de aumentar os padrões de vida da população – na realidade, isso é central nos discursos socialistas –, mas está implícito que isto só pode ser feito após um longo período de sucessivos reinvestimentos e acumulação, que correspondem a períodos em que

necessariamente deve haver algum sacrifício da renda e poder de consumo. Em uma sociedade em que é tradição o fim dos “mandatos do céu” (*ge ming*) das dinastias após períodos em que o povo (e os camponeses, em especial) sentem que seu padrão de vida se estagnou ou se deteriorou; em um lugar com tradição em revoltas – uma tradição que outrora beneficiou o PCC –, prorrogar por muito mais tempo um modelo que restringisse o aumento da capacidade de consumo parecia ser arriscado.

Apesar de admitir realizar reformas que ampliassem o papel do mercado na economia, ninguém no PCC, nem mesmo os reformadores mais radicais, parecem ter pensado em uma abertura política, no fim do sistema unipartidário. Parece ser mais a questão de que, se o objetivo último do socialismo era alcançar as necessidades de consumo das massas, a economia planificada parecia não funcionar (LARDY, 1984).

A transição de uma economia planificada para uma economia de mercado, em um regime político que não pretendia se reformar e se definia como socialista dependia também de uma discussão sobre o que significava então o socialismo. E então, vários pontos de vista surgiram procurando defender a criação de um “socialismo de mercado”. De um deles, os mecanismos de mercado não pertencem nem ao capitalismo nem ao socialismo, mas são instrumentos que podem ser usados por ambos. Uma crítica que se poderia fazer a esta concepção de socialismo de mercado é que ela é contraditória: porque o planejamento pode ter sido eliminado apenas aparentemente, retornando na prática como “controle macroeconômico”; ou então porque os mecanismos de mercado eliminariam na prática o planejamento e o objetivo consciente de desenvolvimento. De acordo com Gao (1995), estas críticas seriam frágeis, porque mesmo em economias capitalistas, existe tanto planejamento como mercado. Governos mesmo em economias de mercado estabelecidas por vezes intervêm na economia. E por outro lado, mesmo as economias de mercado tiveram algum tipo de planejamento. Deste ponto de vista, portanto, o que diferenciaria uma economia de mercado socialista seria a propriedade, majoritariamente pública - ainda que possa e deva coexistir com outras formas de propriedade. O mercado se desenvolveria e cumpriria seu papel de alocação principalmente no nível macroeconômico, enquanto o governo fortaleceria o controle macroeconômico, o que seria uma forma de combinar o melhor do planejamento e do mercado. Combinaria a alocação do mercado, tida como mais eficiente, com o ideal de justiça social do socialismo, da correção de possíveis efeitos deletérios que o mercado possa ter (GAO, 1995). Esta é basicamente a narrativa assumida pelo PCC para justificar as reformas. O mercado se desenvolveria, mas os trabalhadores, a partir do PCC manteriam o poder político, impedindo que a economia chinesa se tornasse uma economia capitalista.

Quanto às formas em que a transição poderia ocorrer, Naughton (1995) aponta para a existência de três modelos de reforma. A primeira é a que ele chama de “reforma racionalizadora Europeia” (*European rationalizing reform*), que ocorreu caracteristicamente nas economias de comando do Leste Europeu ao longo do século XX. Estas reformas foram feitas não com o intuito de acabar com a economia de comando e substituí-la por uma economia de mercado. Simplesmente tinha a intenção de fazer com que a economia de mercado funcionasse com menos problemas. Nesse modelo, o monopólio do Estado e o controle foi mantido para alguns setores em específico, considerados centrais. A partir de computação, a ideia é que seria possível simular a competição do mercado através de uma economia planificada. Houve flexibilização em vários aspectos: passou a se permitir que empresas retivessem parte dos lucros, as empresas também passaram a lidar com os encargos pelo uso de capital, dentre outras medidas que visavam dar maior flexibilidade ao sistema. Mas nunca se abandonou a ideia de que o governo teria o poder de alocar os recursos. Três eram as maiores limitações desse modelo do qual a Hungria é o maior exemplo: 1) os planejadores nunca renunciaram aos esforços de guiar as decisões econômicas fundamentais, e o mercado era visto como mero instrumento pelos planejadores; 2) nunca se deixou que os preços, livres, equilibrassem oferta e demanda; 3) a hierarquia administrativa foi mantida intacta (NAUGHTON, 1995).

O segundo modelo é o chamado “*big bang*”, cujo maior exemplo é a Polônia dos anos 1990. Os reformadores desse modelo de economia entendiam que os problemas com as reformas racionalizadoras era que elas ignoravam as muitas e complexas interrelações de cada elemento em um sistema econômico, de forma que era difícil realizar a modificação de apenas um deles. A ideia então, era reformar o maior número possível de elementos ao mesmo tempo, o mais rápido possível. Desistia-se da ideia de “racionalizar” o setor estatal. Ao contrário disso, tentava-se substituir o mais rápido possível o sistema estatal pelo de mercado, e se esforçando ainda para que os preços de mercado refletissem os preços internacionais. Este modelo de fato se mostrou capaz de implodir a economia de comando e criar uma espécie de economia de mercado no lugar. Os custos, entretanto, foram muito altos, e muito concentrados na fase inicial da reforma. O próprio caso polonês teve como resultado (ao menos imediato) diminuição da produção e aumento vertiginoso do desemprego. Tais perturbações econômicas colocam em risco até mesmo a continuidade das reformas, visto que pode minar qualquer apoio popular às reformas (NAUGHTON, 1995).

E por fim, o terceiro modelo, o chinês, seria mais parecido com o *big bang* que com o de racionalização econômica. Em ambos os casos, há um declínio acentuado no controle

direto do governo sobre os recursos, e um aumento concomitante do controle dos recursos por parte das empresas e famílias. Os aspectos de gradualidade e parcialidade das reformas chinesas poderiam levar a pensar que ela se assemelha mais à experiência europeia, mas o gradualismo não seria necessariamente uma característica dos modelos de reforma racionalizadora, como não seria uma característica inerente de nenhum desses modelos de reforma (NAUGHTON, 1995). Apesar de o modelo chinês se parecer mais com o modelo *big bang*, entretanto, ele também tem semelhanças com o modelo racionalizador europeu, no sentido de que uma hierarquia que controla a produção foi mantida. Além disso, diferente do modelo polonês, os chineses nunca aplicaram terapias extremas de choque (NAUGHTON, 1995).

A seguir, será descrito o processo como essas reformas se deram na China. Na próxima seção, o foco será as reformas agrícolas, que foram as primeiras a inserir o mercado. Em seguida, o tema será as Zonas Econômicas Especiais (ZEE) e o início da inserção mais ampla da China no mercado internacional. Por fim, será tratada a transição dos demais setores, além do agrícola, para uma economia de mercado.

Por uma questão de delimitação, optou-se pelos temas descritos acima. Mas como ressaltado por Naughton, a transição de uma economia planificada para uma economia de comando passa por muitos aspectos. Assim, necessariamente, vários elementos importantes de uma transição não puderam ser abordados – ao menos não com profundidade. É o caso, por exemplo, do processo de dar maior liberdade às empresas para reter seus lucros. De mudar a matriz de financiamento do Estado – dos lucros para as empresas para um sistema de impostos. Em todos estes casos, deve-se ressaltar, as mudanças não ocorreram a partir de um plano uniforme e consensual, mas através de um processo de barganha política dentro do Partido (SHIRK, 1993).

5.2. As reformas na agricultura: instituindo um modelo de reformas.

Passada a Revolução Cultural, uma ampla avaliação da economia de comando foi realizada. A isso seguiu-se mudanças experimentais em vários setores, e não parece ter havido, ao menos inicialmente, um plano muito bem delimitado de como as reformas deveriam ocorrer. Mas foram as mudanças na agricultura que se mostraram mais bem-sucedidas e serviram de base para as demais reformas, além de quebrar um pouco a resistência política que havia, dentro do partido, para dar sequência ao plano (NAUGHTON, 2007).

Como visto anteriormente (ver capítulo 2), se a economia de comando foi incapaz de aumentar consideravelmente os padrões de consumo, ela infligiu excepcional carga de martírio aos camponeses, na maior parte do tempo. Era da produção destes que vinha a maior parte dos excedentes que financiavam a indústria pesada. Por isso, já no Terceiro Pleno se via a necessidade de afrouxar as condições sobre os produtores rurais.

O governo havia chegado, no Terceiro Pleno, a quatro conclusões sobre o desenvolvimento da agricultura (ou a falta dele): 1) os preços de compra artificialmente baixos dos produtos agrícolas corroíam o entusiasmo dos trabalhadores rurais; 2) após a abolição do mercado de produtos agrícolas, as áreas rurais voltaram a ter economias autárquicas; 3) equipes de produção muito grandes impediam os incentivos; 4) a falta de especialização na agricultura tornava-a ineficiente (LIN, 2012, p. 155).

De início, apenas duas políticas foram adotadas, sem intenção de qualquer “revolução” de fato na agricultura: Em primeiro lugar, foi promovido um aumento generalizado do preço de compra (por parte do governo) dos produtos agrícolas. Em segundo lugar, o direito de autogestão dos coletivos foi reafirmado. De um modo geral, as propriedades e produção individuais ainda eram explicitamente condenadas, mas os coletivos passaram a ter maior liberdade, na prática, para decidir o que plantar. Gradualmente, a chamada política dos “Grãos Primeiro”¹⁵⁶ foi sendo abandonada (NAUGHTON, 2007).

Uma consequência imprevista de se conceder maior liberdade aos coletivos de produção foi o surgimento de formas alternativas de remunerar os membros desse coletivo. A forma tradicional de remuneração nas comunas, como exposto no capítulo 2, era calculada a partir de “pontos de trabalho” cujo valor refletia principalmente os *inputs*: horas trabalhadas, reputação, esforço). A partir de então, vários coletivos passaram a remunerar de acordo com a produção. Por exemplo, determinado grupo passava a ser remunerado de acordo com a produção de determinada área (NAUGHTON, 2007).

Entre 1978 e 1979, alguns experimentos de agricultura individual foram tolerados em algumas províncias específicas, especialmente naquelas em que o desastre no Grande Salto Adiante foi maior, como Sichuan e Anhui. O sucesso nessas políticas iniciais rendeu prestígio político a Zhao Ziyang, um quadro associado a Deng Xiaoping que governava Sichuan e que se tornou Premier do Conselho de Estado (primeiro-ministro) da RPC. Zhao começou a

156 Seja porque uma das características das comunas, sobretudo ao longo da Revolução Cultural era a “autossuficiência”, ou porque os coletivos não tinham total autonomia e sofriam pressão do governo para entregar certa quantidade de grãos (a preços baixos), acabava por ser imposta uma prioridade para a produção de grãos na agricultura, mesmo em áreas pouco propícias à produção de grãos. Esta era a chamada política dos “Grãos Primeiro” (*Grain First*). Era, portanto, um mecanismo que inviabilizava a especialização produtiva das regiões naquilo em que as condições de produção eram melhores (NAUGHTON, 2007).

expandir as experiências mais ousadas de descoletivização da agricultura em províncias pobres, de forma local, apenas. Foi o sucesso destas políticas nessas áreas pobres que legitimou a expansão mais ampla destas políticas, mas inicialmente, portanto, a introdução de mecanismos de mercado se deu de forma mais localizada (NAUGHTON, 2007).

A ascensão de Zhao Ziyang neste período, após políticas bem-sucedidas em sua província, também ilumina uma característica desta primeira fase de reformas: a delegação de poder para as províncias, a descentralização. Os líderes partidários das principais metrópoles (Beijing, Shanghai e Tianjin) ganharam assentos permanentes no Politburo; o Comitê Central foi expandido e os líderes de província passaram a constituir o maior bloco. Dar mais poder às províncias era uma estratégia dos reformistas (Deng Xiaoping, Hu Yaobang, Zhao Ziyang) para quebrar a resistência à reforma, presente nos quadros mais antigos do Partido, que estavam instalados na burocracia central. Os líderes das províncias, além do mais, com interesses na continuidade das reformas, uma vez que eram os principais beneficiários, passavam a participar da burocracia central. A estratégia foi tão bem-sucedida que, mesmo no fim da década de 1980, quando os conservadores reconquistaram o controle político do partido, não foi possível simplesmente reverter as reformas, devido aos interesses desses líderes provincianos que estavam instalados agora na burocracia central (SHIRK, 1993).

Entre 1981 e 1982, finalmente se definiu um projeto a nível nacional, e a descoletivização avançou a passos mais largos, com a expansão, para o restante do território, do modelo que tinha se desenvolvido na aldeia de Xiaogang, na província de Anhui¹⁵⁷. Foi o programa chamado de “sistema de responsabilidade familiar”, em que os camponeses passavam a ganhar de acordo com o que produzia. Apesar de a propriedade ainda ser coletiva, então, na prática, pedaços de terra eram contratados para determinada família, que deveria apenas entregar uma quantidade contratada da produção ao Estado e ao coletivo, podendo ficar com o restante da produção (NAUGHTON, 2007).

Ao longo da década de 1980, teriam surgido ao menos três tipos de “contratos de responsabilidade” de produção agrícola:

157 Uma matéria da Rádio Internacional da China (CRI) descreve a experiência em Xiaogang: “A Aldeia Xiaogang, na Província de Anhui, região central da China, tinha 18 famílias e 120 agricultores. Em dezembro de 1978, os moradores locais foram os primeiros a mudar o regime e abriram uma nova página na história da Nova China. Yan Hongchang era um dos responsáveis pela implantação do regime de responsabilidade na produção familiar. Testemunha da reforma, ele recorda: ‘Levávamos em consideração o benefício. Se depois de um ano de teste os agricultores não obtivessem nenhum benefício com o novo regime, tudo iria por água abaixo. Isso me preocupava tanto que perdi muitas noites de sono’. Um acordo secreto assinado entre 18 famílias agrícolas da Aldeia Xiaogang, dividia a terra arável, o gado e as ferramentas de produção entre as famílias, que deveriam assumir a responsabilidade pela produção. Uma parte da safra deveria ser entregue ao país e às organizações coletivas, e o restante poderia ser aproveitado pelos agricultores. O novo regime deu um impulso notável ao desenvolvimento agrícola. No primeiro ano, a safra total da aldeia atingiu 660 toneladas, quatro vezes a média dos dez anos anteriores” (RÁDIO INTERNACIONAL DA CHINA, 2008)

Em um primeiro tipo, grupos pequenos de famílias, lares ou trabalhadores individuais assumiam um contrato com sua vila para realizar atividades agrícolas como semear, irrigar, colher etc., com indicadores fixos de desempenho em termos de quantidade, qualidade, custos, pagamento de taxas e lucros. Em um segundo tipo, as famílias se comprometiam a um determinado nível de produção numa área específica, podendo ficar com o excedente quando existisse. No terceiro tipo, o contrato exigia que as famílias entregassem a produção líquida para o Estado após fornecer uma parcela do excedente para seu próprio grupo de trabalhadores. Em contrapartida os mesmos desfrutavam da liberdade completa sobre os métodos de produção e maior autonomia na utilização de implementos agrícolas e outras ferramentas colocadas a sua disposição (MASIERO, 2006, p. 430).

Ironicamente, apesar da maior flexibilidade na escolha da produção causada pelo relaxamento da pressão sobre os agricultores, a produção de grãos aumentou. No período que vai até 1985, a produção de grãos aumentou 4,1% ao ano, ao invés dos 2,2% ao ano do período da política de priorização dos grãos. A China passava, em 1985, a ser uma exportadora de grãos, o que era algo inédito. E se o aumento na produção de grãos foi alto, em outros produtos agrícolas foi ainda maior: a produção de algodão subiu 15% ao ano; a de oleaginosas 16%; de carne, 10%. Isso demonstrava que os camponeses, por conta própria, trabalhavam por menos horas com a lavoura, mas conseguiam trabalhar mais eficientemente. E o fato de precisarem trabalhar por menos tempo na agricultura fez com que eles também pudessem se dedicar a outras atividades, o que possibilitou o surgimento das empresas de aldeias e municípios (TVEs, que vem do nome em inglês: *township and village enterprises*)¹⁵⁸ (NAUGHTON, 2007), além de ter liberado uma parcela da mão de obra dos campos para trabalhar nas cidades. Nesse sentido, as reformas na agricultura teriam cumprido um papel semelhante àquele dos cercamentos dois séculos antes na Inglaterra (NAPOLEONI, 2012).

Do ponto de vista do aumento da produtividade agrícola, as reformas haviam claramente sido um sucesso. Ainda assim, havia, tanto na China, como nos debates teóricos fora da China, quem questionasse o papel das reformas nesse aumento de produtividade. Dos três elementos que resumem estas reformas – diminuição do tamanho das equipes de produção, a reforma de preços, e o retorno dos mercados agrícolas –, o primeiro fator, em específico, foi alvo de muitas discussões. Um lado defendia que a redução havia sido benéfica e que os resultados eram a prova. O outro lado, composto pela parcela mais “conservadora”

158 As TVEs se caracterizavam por serem empresas comerciais ou industriais reguladas pelo governo a nível das aldeias e municípios. Em relação aos direitos de propriedade, existiam dois tipos de TVEs: as coletivas, pertencentes à comunidade ou administradas pelo governo da aldeia/município; e as não coletivas, como as individuais, de parceria, cooperativas ou joint-ventures. No caso dessa última, os direitos de propriedade, em realidade, eram muito vagamente definidos (TIAN, 2000).

do PCC, mas também por economistas ortodoxos fora da China, dizia que o aumento da produtividade tinha se dado por outros fatores (aumento da tecnologia, mecanização, reforma de preços), mas que o crescimento tinha se dado *apesar* da redução do tamanho das equipes de trabalho. Neste ponto de vista, as equipes de produção maiores seriam melhores porque permitiriam ganhos de escala. Esta teoria, contudo, não consideraria os efeitos subjetivos que levam alguém a se esforçar mais ou menos em um trabalho, e ignora que a adoção e o aumento de produtividade se deram tanto em aldeias mais pobres e com pouca mecanização quanto em aldeias mais ricas (LIN, 2012).

Já quanto ao surgimento das TVEs, além da maior disponibilidade de mão de obra, decorrente do aumento da produtividade agrícola, ele também foi possível devido à flexibilização das indústrias e negócios rurais, em 1983. Além disso, em 1984, o governo abriu os canais de distribuição de mercadorias, o que permitia os camponeses mover sua produção (acima daquilo que ainda era necessário ser pago ao Estado) diretamente para o mercado. E em 1985, o monopólio estatal da compra e suprimento para a agricultura foi encerrado, dando maior autonomia aos camponeses (WU; SUI; ZHENG, 2010).

O fim das comunas e das brigadas também significou para os produtores agrícolas que eles não receberiam mais os insumos da coletividade. Os insumos deveriam agora ser comprados nos mercados. Isso não representou um grande problema: a possibilidade de vender os excedentes concedida pela flexibilização da produção agrícola proporcionou uma fonte de renda que compensou o novo gasto. Por outro lado, isso acabou também servindo como oportunidade para que algumas famílias ou grupos de famílias passassem a usar aquele tempo excedente para se especializar na produção de insumos – um dos primeiros itens a serem produzidos pelas TVEs (MASIERO, 2006).

O surgimento do mercado, desta forma, se deu através do que Naughton (1995) chamava de “crescimento fora do plano”. O plano não desapareceu, e o Estado ainda recebia parcela da produção a preços administrados. Mas a quantidade que devia ser paga ao Estado permaneceu relativamente estável. Como a produção cresceu, esses novos excedentes que se formaram podiam ser vendidos. Ainda assim, o Estado continuou adquirindo a maior parte das colheitas, e, até os anos 1990, seguiu mantendo controle firme sobre alguns produtos do sistema de mercado, considerados essenciais, como algodão, grãos básicos e fertilizantes. O preço do algodão só foi liberado de fato já nos anos 2000 (NAUGHTON, 2007).

As TVEs também representaram parte deste padrão de “crescimento fora do plano”, que no caso das empresas industriais foi completado pela permissão de retenção de maior parcela dos lucros pelas empresas estatais, em um modelo similar ao que foram os contratos

de responsabilidade familiar. As empresas estatais continuaram existindo, e as TVEs cresceram por fora. Elas absorveram parte da mão de obra que de outra forma teria ficado ociosa e incharia os subúrbios das grandes cidades à medida que a agricultura se mecanizava. Por outro lado, elas tiveram papel essencial por ocasionar pressão competitiva para as empresas estatais, que se viram forçadas a uma reestruturação visando mais eficiência (NAUGHTON, 2007).

Este último aspecto apontado acima, de forçar maior eficiência do setor estatal é importante para desfazer o equívoco comum de imaginar que, porque houve um crescimento “fora do plano”, o mercado foi substituindo o Estado, e o crescimento chinês se deu apesar da ineficiência estatal, e por causa das empresas “privadas” que se desenvolviam na China. Na realidade, seria quase o contrário: apesar de as taxas de crescimento industrial das empresas estatais serem menores que as daquelas empresas com outro tipo de propriedade, ainda assim elas foram de em média 10% ao ano ao longo da década de 1980, o que pode ser considerada uma taxa alta. Ademais, o tamanho do setor estatal ainda era muito maior que o de outros tipos de indústria e, por isso, mesmo com um crescimento percentual menor, em termos de crescimento absoluto, a contribuição do setor estatal ainda era maior durante esse período do que o dos setores não estatais. Isso sem contar que muito do que se considera como setor não estatal é composto por *joint ventures*, que tem participação estatal (NAUGHTON, 1995).

Outro elemento que merece ser destacado é que, apesar de as reformas, de um modo geral, estarem orientadas a maximizar os lucros – dos agricultores, e depois das empresas estatais – as TVEs também assumiam outra função. Frequentemente, “Elas são também responsáveis pelos serviços públicos de saúde, educação, abastecimento de energia, sistemas de irrigação etc.” (MASIERO, 2006, p. 431). Acabavam, então, realizando algumas das atividades que até então eram de responsabilidade das comunas. Não foi o suficiente, no entanto, para suprir os buracos que ficaram no suprimento de serviços públicos no processo de reforma. Até porque, o desenvolvimento das TVEs não foi homogêneo por toda o território chinês. Em outros lugares no Leste Asiático, como Japão e Taiwan, onde se desenvolveu uma indústria rural, ela contribuiu para reduzir as desigualdades. Na China, todavia, isso não ocorreu e ela inclusive exacerbou as discrepâncias entre a área costeira, onde se desenvolveram a maioria das TVEs, e a parte interiorana no Oeste, mais isolada (HESTON; SICULAR, 2008).

Durante os anos, 1980, com o processo de descoletivização do uso da terra, as comunas foram extintas e deram lugar às vilas que eram tradicionalmente a forma básica de organização territorial chinesa. O fim das comunas, entretanto, também teve alguns efeitos

colaterais disruptivos. As comunas não eram uma forma de organização apenas produtiva, mas social. Era a partir das comunas que os serviços públicos básicos – principalmente saúde e educação – nas áreas rurais eram oferecidos. No caso da saúde, ainda que o nível dos serviços fosse primitivo (fornecido geralmente por membros do coletivo que prestavam serviços de saúde durante apenas algum período, e trabalhavam na lavoura no restante), ele tinha um efeito positivo na saúde geral dos camponeses, por fornecer um modo de investimentos preventivos – ao invés de curativos – na saúde; por oferecer tratamento para as enfermidades mais simples; e por fornecer, ao menos em algumas regiões, um serviço de encaminhamento para serviços médicos mais complexos (NAUGHTON, 2007).

Com o processo de descoletivização, a prestação de serviços médicos deixavam de fornecer pontos de trabalho, e de imediato não foi criado um método alternativo para compensar os trabalhadores da saúde. Mesmo quando se tentou a criação de formas alternativas, a proporção de comunidades que não conseguiam financiar os serviços de saúde aumentou bastante, e o número de paramédicos caiu acentuadamente. O governo instituiu um programa em que aqueles “ex-médicos de pés descalços” - como eram chamados os médicos de meio período das comunas – passassem por uma avaliação e pudessem ser transformados em médicos das vilas e aldeias, mas, ainda assim, o número de médicos nos anos 2000 ainda era dramaticamente menor do que no pico da década de 1970; o número de leitos nos hospitais também estagnou. O resultado dos colapsos dos sistemas cooperativos de saúde, devido à falta de financiamento proporcionada pelo fim das comunas, foi que em 1993, aproximadamente 80% da população rural da China não tinha acesso a nenhum plano de saúde, e menos de 10% tinha ainda um plano de saúde cooperativo, e desses, a maioria em lugares relativamente desenvolvidos, perto das cidades costeiras. O governo até esboçou projetos para tentar reestruturar o setor de saúde, mas no início da década de 2000, ainda não tinha havido recuperação (NAUGHTON, 2007).

Além disso, o próprio fornecimento dos serviços acabou entrando em uma lógica de mercado:

Antes das reformas, a faculdade era gratuita para todos, e a saúde nas áreas rurais também era financiada publicamente, com os “médicos descalços” (agricultores que recebiam treinamento médico e paramédico básico e trabalhavam em aldeias rurais). Ainda que os serviços fossem pouco sofisticados, eles podiam atender às demandas dos agricultores. Mas quando o programa de reforma começou, os serviços sociais e a educação foram comercializados e os preços foram liberalizados. Portanto, muitos agricultores consideraram a educação e a saúde não apenas caras, mas dificilmente acessíveis. Se algum membro da família tivesse alguma

enfermidade grave, a família ficaria instantaneamente empobrecida (LIN, 2012, p. 165; tradução nossa)¹⁵⁹.

Deve-se ressaltar também que todo esse primeiro processo de criação de um mercado através de excedentes produzidos pelos trabalhadores não passou por mudanças tão rápidas nos direitos de propriedade. As mudanças que permitiram o aumento da produtividade agrícola foram as mudanças no direito de uso da terra. Inicialmente, afinal, a propriedade continuava sendo coletiva. O mercado de terras, propriamente dito, se desenvolveu muito mais lentamente, de forma que no início dos anos 1990, apenas 3% das terras eram arrendadas. Consequentemente, o mercado de trabalho de curto prazo também se desenvolveu lentamente, uma vez que a maioria dos potenciais trabalhadores tinha acesso às suas próprias terras. Os possíveis motivos do pouco desenvolvimento no mercado de terras, mesmo após um processo de “descoletivização” na prática, são vários: 1) a incerteza acerca de se o governo nacional aprovaria esse tipo de transações e garantiria os direitos de propriedade; 2) os governos locais e quadros do PCC ainda tinham interesse em manter algum tipo de participação coletiva da terra, incluindo o direito de ocasionalmente redistribuí-las; 3) não haviam registros formais com a demarcação exata das terras que permitisse transações complexas (NAUGHTON, 2007).

Foi ao final dos anos 1990 que o governo, mais interessado na mercantilização mais ampla da economia e também mais favorável às migrações do campo para a cidade, procurou desenvolver um mercado mais firme de terras, tornando os direitos de propriedade mais claros. Mas ainda assim, não era um regime de propriedade individual da terra claro como nos países capitalistas Ocidentais, mas um sistema em que a propriedade é formalmente coletiva, e contratos que cedem a terra aos camponeses por longos períodos são firmados (NAUGHTON, 2007).

Por fim, é possível enxergar os efeitos das reformas nos preços agrícolas através de um outro prisma: o da inflação. Certamente, o próprio fato de as reformas agrícolas terem a intenção de melhorar a renda dos agricultores implicava que os produtos agrícolas deveriam ser comprados a preços maiores. Uma parte disso era feito através das vendas nos mercados

159 Traduzido do inglês: “*Before the reforms, college was free for all, and healthcare in rural areas was also publicly funded, with “barefoot doctors” (farmers who received basic medical and paramedical training and worked in rural villages). Although the services were underdeveloped, they could meet some farmers’ demand. But when the reform program kicked off, education and social services became commercialized, and prices were liberalized. So, many farmers found education and healthcare not only expensive but hardly accessible. If some family member had a severe illness, the family would become instantly impoverished*” (LIN, 2012, p. 165). A conclusão de Lin, entretanto, não é a de que o encarecimento dos serviços básicos antes gratuitos levou os camponeses, com o passar dos anos à miséria. Ao contrário, defende que o problema foi que as taxas de crescimento da renda agrícola foram pequenos, devido à baixa elasticidade preço dos produtos agrícolas, e que a forma de resolver isso é concentrando terra e aumentando a urbanização.

dos produtos que excediam a demanda governamental. Por outro lado, os preços de aquisição por parte do governo foram aumentados; as metas foram reduzidas, e as entregas realizadas acima da meta também receberam maior remuneração. Tudo isso era custoso, e exigiu que o governo deixasse de investir, nos primeiros anos de reforma (NAUGHTON, 2007).

A estratégia também exigia um descontrole gradual dos preços. Até 1984, a liberação dos preços foi bastante cautelosa, e a inflação de preços para o consumidor foi moderada. A partir de 1985, entretanto, a inflação começou a acelerar, e em 1988 saiu do controle. Esta inflação foi puxada principalmente pelos preços dos alimentos. Os preços dos alimentos básicos para o consumidor urbano continuavam sendo subsidiados e fornecidos a preços controlados pelo governo, os preços dos demais produtos alimentícios – os produtos não considerados básicos, principalmente legumes e vegetais, aves, ovos e carne – explodiu após tentativas de retirar o controle desses produtos em 1984. Para compensar este aumento, em 1985 os assalariados urbanos se beneficiaram de um aumento de salários, e também foram novamente colocadas algumas restrições de preços. Entretanto, isso não impediu que os preços continuassem subindo, dado que uma proporção maior de produtos estava sendo vendida nos mercados, e os subsídios governamentais para esses produtos alimentícios “não básicos” estava diminuindo (NAUGHTON, 1995).

Para que os preços desses produtos passassem do âmbito do controle governamental para o dos mercados, entretanto, era necessário também que os preços nas instituições comerciais do governo também aumentassem até que alcançassem os preços de mercado. Isto estava sendo feito gradualmente, mas resultava, não obstante, em uma contribuição para o aumento da inflação. O aumento nos preços dos produtos alimentícios “não básicos”, portanto, tinha duas raízes: o aumento dos preços cobrados pelos estabelecimentos comerciais estatais e o aumento na proporção de alimentos comprados a preços mais altos nos mercados livres. Quando havia um surto inflacionário causado pelo segundo fator, o governo aumentava também os preços das lojas estatais e, como compensação, aumentavam os salários dos funcionários públicos. Até 1988, estes aumentos compensatórios conseguiram fazer com que o processo inflacionário tivesse poucos custos sociais, uma vez que os salários estavam aumentando à frente da inflação. Em 1988, contudo, a inflação saiu do controle (NAUGHTON, 1995).

Se o aumento fosse apenas nos itens que estavam sendo reajustados, no caso, estes alimentos “não essenciais”, a inflação seria apenas um resultado necessário das mudanças para uma economia de mercado, do qual não se poderia escapar, por mais desagradável que fosse. E até 1988, a inflação existente era uma inflação prevista no processo gradual de

equivalência dos preços controlados com os preços de mercado; era, em outras palavras, era uma inflação que estava sobre controle. Isso começou a mudar já em 1987, quando calcula-se que o “excesso” de inflação em relação ao que seria simplesmente a inflação necessária ao reajuste foi de 13-14% (NAUGHTON, 1995).

Em 1988, os preços estatais para alimentos não essenciais foram aumentados mais uma vez, e Deng Xiaoping anunciou que uma reforma de preços mais ampla seria em breve anunciada. Em um período em que as pressões inflacionárias estavam aumentando – estavam acima do que seria simplesmente necessário para ajustar os preços ao mercado – o anúncio causou agitações na população. Esse efeito era ampliado devido ao fato de que, apesar dos preços de alimentos não essenciais estarem sendo ajustados ao mercado, muitos outros preços, como o de habitações, tinham até diminuído seus preços, e continuavam controlados. Uma reforma ampla dos preços provavelmente passaria por esses setores que ainda não haviam sido reformados. As pessoas passaram a comprar de forma especulativa, antecipando a inflação que se imaginava que viria. As empresas também abandonaram qualquer restrição de preços que pudessem exercer para se preparar para a inflação. O pânico instaurado e as compras especulativas não afetaram apenas os bens de consumo. Foi algo generalizado, que afetou também os bens de produção. O resultado foi um aumento de preços de mais de 50% ao ano no verão de 1988. O estouro da inflação deu aos conservadores munição para atacar as reformas e, indiretamente, foi uma das causas dos protestos em Tiananmen, em 1989 (NAUGHTON, 1995)

A inflação também impulsionou o aumento de desigualdades. Nas atividades agrícolas, houve aumento de renda por parte dos agricultores localizados nos subúrbios das cidades, que supriam os mercados urbanos, e que também eram, geralmente aqueles que produziam aqueles “alimentos não essenciais” cujo preço aumentava. Em áreas mais remotas, entretanto, as rendas estagnaram ou até mesmo decresceram. Já para os trabalhadores urbanos, aqueles que podiam contar com algum tipo de bonificação por produtividade conseguiram manter minimamente os padrões de vida, e talvez até mesmo melhorá-lo um pouco. Mas para categorias que não tinham acesso a esses bônus, como trabalhadores do governo e professores, houve deterioração acentuada nos padrões de consumo (NAUGHTON, 1995).

5.3. Abrindo para o mercado externo: as Zonas Econômicas Especiais (ZEE)

Uma característica marcante do processo de desenvolvimento chinês foi que a forma de acesso ao capital externo como financiamento se deu majoritariamente através do

recebimento de investimentos externos diretos (IED), em vez de métodos mais usuais como empréstimos. Outra característica marcante é o fato de que a maior parte desse investimento recebido pela China foi direcionado à indústria manufatureira, e não ao setor de serviços ou extrativista, como tende ocorrer. Além disso, os maiores investidores na China eram pequenos países do Leste Asiático (principalmente Hong Kong e Taiwan), quando a maioria do IED no restante do mundo provém de países europeus ou dos EUA ou do Japão (NAUGHTON, 2007). Os motivos dessas peculiaridades são históricos e geográficos, e foram apontados no capítulo 4: o desenvolvimento de redes produtivas conectadas no Leste Asiático, em um momento de reestruturação do capital produtivo. Além da situação favorável, entretanto, as estratégias adotadas pela China, com destaque para a criação das Zonas Econômicas Especiais, se mostraram eficientes no aproveitamento dessas oportunidades.

Para que a RPC pudesse receber investimentos externos, era necessário modificar o sistema comercial chinês. No início das reformas o sistema de comércio exterior chinês era um de estilo soviético. Doze companhias nacionais e estatais de comércio exterior monopolizavam as importações e exportações. Essa era uma forma de controlar os bens que entravam e saíam da economia chinesa, e permitir que apenas bens autorizados fossem comercializados internacionalmente. Além disso, a moeda chinesa, o *yuan* ou *renminbi* (RMB) tinha seu valor ajustado arbitrariamente, e não era conversível. Isso também fazia com que todas as transações passassem pelo governo, pois só assim era possível conseguir divisas para importar. Essa seria uma forma mais extrema de “substituição de importações”, que servia para proteger as empresas estatais e o próprio sistema de preços socialista:

Se às forças do mercado mundial fosse permitido afetar a política doméstica de preços, elas teriam gradualmente erodido o sistema de preços socialista e as instituições tradicionais do governo de mobilização de recursos. O sistema de preços socialista é uma versão extrema das relações de preço criadas pela estratégia da “industrialização via substituição de importações (ISI) comum. Nas estratégias ISI, países em desenvolvimento erigem barreiras contra importações industriais, assim protegendo suas novas indústrias e (eles esperam) promovendo a industrialização. Na China também, uma das funções do sistema tradicional de comércio exterior era proteger a indústria estatal (NAUGHTON, 2007, p. 381; tradução nossa)¹⁶⁰.

160 No original, “*If world market forces had been allowed to affect domestic prices, they would have gradually eroded the socialist price system and the government’s traditional institutions for mobilizing resources. The socialist price system is an extreme version of the price relationships created by the common “import substitution industrialization” (ISI) development strategy. In ISI strategies, developing countries erect barriers against industrial imports, thereby protecting their new industries and (they hope) fostering industrialization. In China as well, one of the functions of the traditional foreign trade system was to protect state-owned industries*” (NAUGHTON, 2007, p. 381).

Este é um dos fatores que realçam a contradição entre um sistema de mercados e um sistema planejado, e porque é tão improvável que os dois possam coexistir. Porque, ao menos, um dos dois deve ser dominante. Apesar de, como dito no capítulo 2, o fim total dos mercados e o isolamento não serem objetivos iniciais dos governos comunistas, tanto na URSS como na RPC, o estabelecimento de uma economia planejada tornava inviável a inserção internacional, ao menos se tal inserção se desse através do “mercado internacional”. Qualquer inserção internacional só poderia ser realizada dismantelando o aparato de planificação. Caso contrário, ele seria dismantelado involuntariamente com o contato com o restante do mundo cuja economia era não planejada.

Além disso, não faria muito sentido uma reforma de mercado que restringisse o mercado nacionalmente. Obviamente que algum tipo de barreira sempre há, e o mercado internacional nunca é livre e absoluto, como visto no capítulo anterior, mas se ele é a principal fonte de alocação de recursos, ele ganha em eficiência com a internacionalização, que permite mais ganhos de escala. Como já dizia Adam Smith, a divisão do trabalho – e consequentemente o aumento da produtividade – é limitada pelo tamanho do mercado.

Isto não significa, entretanto, e isso a trajetória de abertura da RPC parece ter demonstrado, que há apenas uma solução de abertura econômica. Diferente dos países em que o planejamento foi substituído pelo mercado de um dia para o outro, onde os resultados sociais foram desastrosos, a China optou por uma via gradual de abertura que evitou muitos desses custos sociais. E uma forma de realizar essa abertura gradual foi através das ZEE, que permitiu à China, através de um sistema dualista de comércio, realizar aquilo que parecia contraditório, adotar políticas relativamente liberais para o comércio de processamento para exportações, ao mesmo tempo em que continuava protegendo os mercados domésticos (NAUGHTON, 2007). Óbvio que este sistema não poderia continuar indefinidamente, mas foi importante para reduzir os custos da transição.

Como no caso das reformas na agricultura, a criação das ZEE deve ser compreendida no contexto político interno da China, em que conceder privilégio a algumas províncias era uma forma de conquistar apoio político. No caso de Deng, sobretudo, disposto a promover algumas reformas liberalizantes e que incorporassem práticas econômicas estrangeiras, era ainda mais necessário recorrer às províncias. E como no caso das reformas na agricultura, esses privilégios concedidos a algumas localidades acabaram funcionando como um teste e depois sendo estendidos de forma mais geral.

A abertura aos investimentos externos eram um assunto sensível não apenas pela assimilação do comunismo às economias planejadas, presentes ainda na cabeça de muitos

dos dirigentes do PCC. A abertura remetia também ao período das invasões ocidentais na China durante o século XIX. A abertura era vista por muitos como novas concessões ao exterior. Por outro lado, no exterior havia desconfiança em relação à disposição chinesa de realmente abrir sua economia (NAUGHTON, 2007).

Diante de todos estes fatores, era necessário que a estratégia fosse de uma abertura que se desse aos poucos. Por um lado, dando um sinal claro da disposição chinesa em seguir com as reformas liberalizantes de abertura. De outro, driblando a rígida burocracia do Partido Comunista que dificultaria tais medidas, ainda mais num momento em que Deng Xiaoping, que era mais simpático às medidas, apesar de ter conseguido uma correlação de forças mais favorável às reformas ao enfraquecer Hua Guofeng, ainda não havia estabelecido um clima tão favorável para seus anseios de reforma, e dependia de reformistas muito mais moderados e mais alinhados ao modelo de economia planificada, como Chen Yun (MARTI, 2007).

O Comitê Central e o Conselho de Estado realizaram um estudo nas áreas de Guangdong e Fujian, com o intuito de avaliar a possibilidade de estabelecer zonas econômicas especiais. Em julho de 1979, enfim, estabelecem-se as áreas de Shenzhen, Zhuhai, Shantou e Xiamen como zonas econômicas especiais, que teriam uma legislação econômica diferente do restante da RPC. Daí até o ano seguinte, vários novos decretos foram baixados a fim de formalizar estas áreas como *hubs* de atração de capital externo (MARTI, 2007).

Por esses regulamentos, as ZEE eram zonas especiais econômicas e não zonas políticas. Sua função era implementar políticas econômicas especiais e um sistema de gerenciamento econômico particular. Em teoria, as ZEE dependeriam de capital estrangeiro. Seus produtos deveriam ser manufaturados para exportação dentro de uma estrutura econômica socialista, isto é, embora a região estivesse sob o controle político de um governo marxista que empregava um sistema econômico marxista de controle central, haveria tolerância com a prática limitada local de métodos econômicos capitalistas. (MARTI, 2007, p. 9).

As quatro primeiras ZEE se localizavam estrategicamente em cidades costeiras geograficamente propícias a receber investimentos dos “chineses ultramarinos” de Hong Kong e Taiwan, que haviam, nas últimas décadas, apresentado altos índices de crescimento econômico e que tinham população “chinesa”. Como se pode ver nas imagens abaixo, especialmente a proximidade de Shenzhen fazia com que os investimentos de empresas de Hong Kong parecessem apenas a constituição de novas plantas produtivas na periferia da cidade¹⁶¹.

161 Na realidade, no caso de Hong Kong, até mesmo um pouco antes de se estabelecerem as ZEE, a China já havia permitido que empresas de Hong Kong fizessem contratos de processamento de exportações com firmas chinesas no delta do rio da Pérola. “Uma firma de Hong Kong poderia enviar (por exemplo) tecidos para uma

A imagem abaixo é de 2010, quando a ZEE de Shenzhen estava expandindo para abarcar mais as áreas de Bao'an e Longgang, mas ela demonstra como as áreas que constituíram a ZEE de Shenzhen em sua criação foram exatamente aquelas localizadas na fronteira/divisa com Hong Kong.

Figura 2 - Expansão das ZEE em Shenzhen

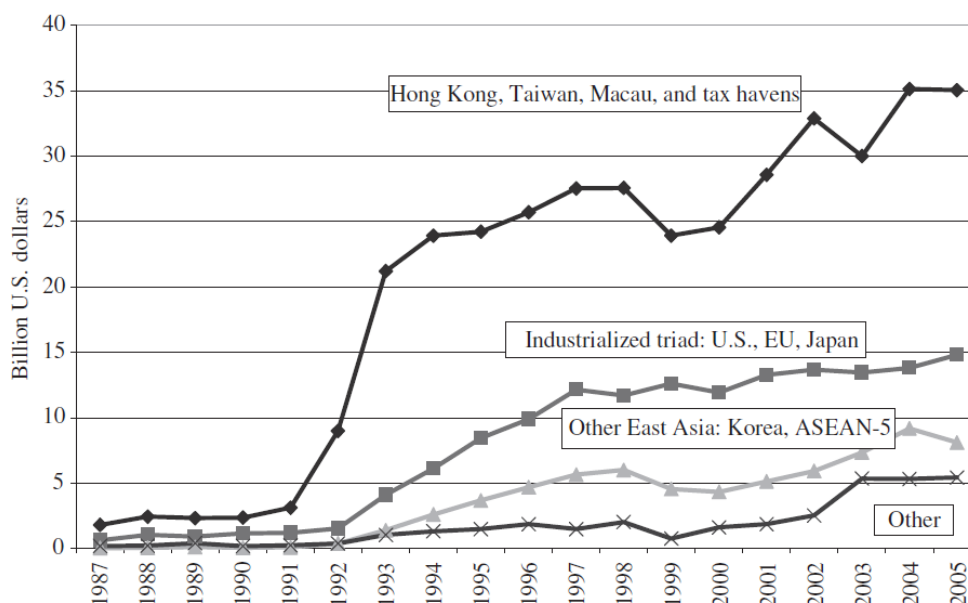


Fonte: (CHINA DAILY, 2010).

Os resultados da estratégia de tentar captar investimentos dessas localidades podem ser observados ao se constatar que, do início da abertura China até tempos mais recentes, foram dos países e territórios do Leste Asiático que vieram os maiores volumes de investimento na RPC, como demonstra o gráfico abaixo:

empresa rural chinesa que costuraria camisas. A empresa chinesa receberia o pagamento de uma ‘taxa de processamento’ enquanto os tecidos e camisetas seriam de propriedade da empresa de Hong Kong o tempo todo, para que não precisassem passar pelas barreiras do sistema de comércio exterior” (NAUGHTON, 2007, p. 382; tradução nossa).

Gráfico 3 - Principais fontes de IED na China



Fonte: (NAUGHTON, 2007, p. 403).

O gráfico mostra um cenário de quando as ZEE já estavam relativamente estabelecidas – e já tinha inclusive havido uma expansão das áreas econômicas que funcionariam com legislação especial para atração de investimentos. Em todo o período de meados dos anos 1980 a toda a década de 1990, Hong Kong, Taiwan, Macau e paraísos fiscais dominaram os investimentos diretos na China. E a tendência foi que cada vez mais a China recebesse investimentos dessas localidades, em relação aos demais investidores importantes na China: a tríade industrializada (EUA, União Europeia [EU] e Japão) e outros países do Leste Asiático (Coreia e países da ASEAN). Outro aspecto que fica evidente é que os efeitos das ZEE para atração de investimento, ao menos em um primeiro momento, foram limitados. Foi apenas nos anos 1990 que realmente ocorreu uma explosão de investimentos na China. Os motivos disso serão discutidos em breve.

Na realidade, o próprio formato das primeiras ZEE foi inspirado nas Zonas de Processamento de Exportação (ZPE) que haviam se espalhado pela Ásia desde os anos 1970, e que foram instrumentos essenciais para a industrialização dos países desta região. As ZPE, como as ZEE, eram

[...] regiões em que o investimento estrangeiro foi encorajado por menores taxas tributárias, menos e mais simplificados procedimentos administrativos

e alfandegários e, mais crucialmente, isenção de impostos para a isenção de peças e componentes (NAUGHTON, 2007, p. 406; tradução nossa)¹⁶².

O desenvolvimento das ZEE é um exemplo do tipo de reformas de “via dupla” (*dual-track*), em que, através de reformas incrementais, um novo sistema acaba sendo criado paralelamente ao funcionamento da economia planificada, mas são reformas que, ao menos inicialmente, ficam isoladas do restante do sistema (NAUGHTON, 2007).

As ZEE propiciaram às regiões beneficiadas um processo acelerado de industrialização. Shenzhen, que até então era uma pequena vila de pescadores, em poucos anos se tornou uma grande metrópole (WU; SUI; ZHENG, 2010). Mas logo começaram a aparecer também algumas adversidades. Nestas áreas onde o controle político e econômico foi relaxado, uma onda de atividades criminosas surgiu: contrabando, comércio ilegal, subornos e corrupção, de uma forma geral. Isso dava às alas mais conservadoras do PCC, que se opunham a esse processo de abertura, munição para atacar os experimentos. Chen Yun atacava os experimentos ao dizer que as ondas de atividades criminosas era o resultado do flerte com o capitalismo (MARTI, 2007).

Em janeiro de 1982, frente às pressões do Politburo para combater tais atividades, mas com a intenção implícita também de extinguir as ZEE, o primeiro-ministro Zhao Ziyang, articulado à Deng Xiaoping, enviou uma equipe de economistas da Academia Chinesa de Ciências Sociais para inspecionar as ZEE. O relatório da expedição, favorável à continuidade das ZEE, serviria para que os reformistas conseguissem manter os experimentos. Os relatórios apontavam que, apesar da Política de Portas Abertas, as ZEE beneficiavam a China que, diferente do que ocorria no século XIX, quanto era explorada, agora era beneficiária dos investimentos externos, desta vez mantendo a soberania sobre o território. As pressões por parte da ala mais conservadora do partido não se encerraram aí, mas os reformistas conseguiram manter as ZEE, e até mesmo ampliá-las (MARTI, 2007).

Em 1984, Deng sugere a expansão da política de Porta Aberta, com a denominação de mais cidades portuárias como áreas que operariam com os mesmos princípios das ZEE, embora recebessem outro nome – Zonas de Desenvolvimento Econômico e Tecnológico (ZDET). As discussões no Comitê Central foram intensas, mas no fim, Deng conseguiu convencer um número suficiente de secretários para passar a medida no Comitê Central do PCC, e 14 novas cidades foram declaradas ZDET: Tianjin, Shanghai, Dalian, Qinhuangdao, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang

162 Traduzido do inglês: “[...] they were regions in which foreign investment was encouraged by lower tax rates, fewer and simplified administrative and customs procedures, and, most crucially, duty-free import of components and supplies” (NAUGHTON, 2007, p. 406).

e Beihai. O propósito era que através da abertura, nessas regiões se importasse tecnologia e se adquirisse o conhecimento, tanto técnico como administrativo (MARTI, 2007). Estas localidades também foram autorizadas e incentivadas a barganhar com potenciais investidores para facilitar a entrada de fluxos de investimento (NAUGHTON, 2007).

Em 1985, o delta do rio Yangtzé, o delta do rio das Pérolas e o delta do rio Min foram designadas áreas costeiras abertas. Em 1988, as penínsulas de Jiaodong (Shandong) e de Liaodong (Liaoning) foram designadas áreas costeiras de desenvolvimento econômico (WU; SUI; ZHENG, 2010).

Também houve inter-relação entre as políticas agrícolas que vinham sendo adotadas e as políticas de abertura; eram dois processos que se alimentavam mutuamente:

Dado que as áreas rurais tinham poucas empresas estatais, a implicação era que os investidores externos eram encorajados a estabelecer subsidiárias e *joint ventures* com os coletivos rurais que usariam mão de obra de baixo custo fora da estrutura da economia planejada. Além do mais, a abertura de tantas áreas inevitavelmente implicava que oficiais locais estariam em competição para atrair investimentos estrangeiros e ofereceriam pacotes competitivos de políticas preferenciais (NAUGHTON, 2007, p. 409; tradução nossa)¹⁶³.

A rápida expansão das áreas de políticas econômicas mais livres, entretanto, logo começou a trazer mais problemas econômicos, desta vez talvez mais sérios que os problemas da “onda de criminalidade” que já tinha acirrado a oposição às ZEE dentro do PCC. Além do mais, ainda não havia um projeto claro para que as ZEE e outras áreas abertas se especializassem nas exportações, o que foi feito como forma de conter o descontrole que aparecia na economia chinesa como resultado da abertura:

À medida que parte do comércio exterior centralizado foi reduzida e transferida para centenas de empresas comerciais das províncias e locais, a perda da receita de Pequim, somada à delegação de autoridade do poder central para investir, indicou que o governo perdia o domínio da economia. O resultado foi descontrole nos investimentos locais e queda na arrecadação de impostos, forçando o governo central a imprimir dinheiro para cobrir seus gastos, gerando a temida inflação. Deng estava com um pesadelo econômico em suas mãos, o que só servia para endurecer a oposição [...]. Para complicar ainda mais as coisas, as políticas de modernização de Deng também haviam provocado um recorde no déficit da balança comercial, 14.9 bilhões de dólares, em 1986. O governo central interviera numa tentativa de reduzir o

163 No original: “*Since the rural areas had few SOEs, the implication was that the foreign investors were encouraged to set up subsidiaries and joint ventures with rural collectives that would make use of low-cost rural labor outside the framework of the planned economy. Moreover, the opening of so many areas inevitably implied that local officials would be in competition to attract foreign investors and would offer competing packages of preferential policies*” (NAUGHTON, 2007, p. 409).

descontrole nas importações por meio de empréstimos da moeda estrangeira retida nas províncias sem jamais quitar a dívida. Isso diminuía o déficit, mas apenas temporariamente. Reconhecendo a seriedade do problema do déficit, Deng deu uma guinada significativa em sua política de “abertura para o mundo”. As ZEE passariam a uma economia voltada para as exportações (MARTI, 2007, p. 18-19).

Deng e outros reformistas dentro do PCC percebiam que não era possível financiar a modernização a partir apenas da venda de commodities como petróleo e carvão, ainda mais considerando a queda no preço do petróleo, em 1985. As ZEE deveriam então contribuir para o financiamento das importações através da exportação de bens de consumo. O redirecionamento foi bem-sucedido: no início dos anos 1980, as empresas instaladas nas ZEE estavam divididas mais ou menos igualmente entre aquelas ligadas aos produtos primários e aquelas ligadas aos produtos manufaturados. Após 1985, a produção e exportação de manufaturados, especialmente tecidos e outros bens industrializados leves passou a ser maioria (MARTI, 2007).

Isso não evitou, entretanto, o surto inflacionário de 1988, ocasionado por problemas na transição dos preços controlados para preços de mercados, além do aumento dos preços agrícolas, como descrito na seção anterior. O cenário de descontentamento com a deterioração nos padrões de vida se somou ao fim iminente do bloco soviético na Guerra Fria, que fazia com que a China deixasse de ter a importância estratégica que tinha adquirido na década de 1970. Por um lado, o cenário de reformas e de perspectiva de abertura política na URSS criava em muitos a sensação de que a China também poderia seguir por um caminho de democratização em moldes ocidentais. Por outro, essa era uma pressão que passava a ser exercida também internacionalmente. E de fato, se Deng Xiaoping em si por várias vezes se posicionou contra uma democratização em moldes ocidentais na China, alguns dos quadros a ele associados eram um pouco mais reticentes quanto a questão, o que alimentava as críticas do bloco mais conservador. Hu Yaobang teve de renunciar ao cargo de secretário-geral do PCC após as críticas sofridas pela forma como lidou com protestos estudantis em 1987: a acusação dos conservadores era de que a frouxidão de Hu com a questão e sua liberalização burguesa tinham piorado os protestos. Quem assumiu no lugar de Hu foi Zhao Ziyang, até então também um protegido de Deng e defensor das reformas (MARTI, 2007).

As posições de ambos quanto às reformas políticas, entretanto, provocaram um afastamento de Deng e Zhao. O segundo tinha posição mais favorável à abertura política, o que era inadmissível para Deng, que chegou a se aliar novamente aos conservadores nesse tema. Ao longo de 1988, Zhao Ziyang viu alguns de seus programas preferidos passarem à

direção dos conservadores, e muitos deles serem desmantelados, e talvez por isso se uniu aos movimentos dos protestos da Praça da Paz Celestial (Tiananmen).

Os protestos se iniciaram com os tributos à Hu Yaobang, que faleceu em 15 de abril de 1989, de complicações de um ataque cardíaco sofrido uma semana antes, enquanto participava de uma reunião do Politburo. Estudantes que o enxergavam como um defensor de uma abertura política entregaram uma petição com sete exigências:

1. considerar correto o entendimento de Hu Yaobang sobre democracia e liberdade;
2. reconhecimento de que as campanhas contra a poluição espiritual e liberalização burguesa tinham sido equivocadas;
3. divulgação da renda dos líderes do estado e de suas famílias;
4. fim da proibição da imprensa privada e instituição da liberdade de expressão;
5. aumento das verbas para a educação e maiores salários para os intelectuais;
6. fim da restrição às manifestações em Pequim; e
7. realização de eleições democráticas para a substituição das autoridades governamentais que haviam tomado decisões políticas equivocadas. (MARTI, 2007, p. 34).

A recusa do governo fez com que os protestos se estendessem. Zhao insistia em que os protestos eram inofensivos. Quando se ausentou para uma viagem à Coreia do Norte, entretanto, Li Peng, chefe interino do Comitê Permanente, adotou postura mais dura contra os manifestantes, alegando que os protestos tinham intenção de derrubar o partido e que causavam instabilidade. De volta, Zhao Ziyang ainda tentou convencer os manifestantes de abortarem o protesto, mas sendo incapaz de convencê-los, uma lei marcial foi votada no Comitê Permanente. A votação da lei resultou em empate. Os anciãos do partido, formalmente aposentados, tomaram o controle político das mãos do Comitê Permanente e enfim decidiram pela aprovação da lei marcial. O resultado foi a repreensão do protesto, a manutenção do sistema de partido único e a exoneração de Zhao Ziyang, que foi condenado à prisão domiciliar (MARTI, 2007). O Partido dava também um sinal claro de que a abertura econômica não implicaria a liberalização política; que o Partido Comunista manteria o poder político na RPC.

Outro resultado político, entretanto, foi a perda do poder político por parte de Deng Xiaoping, que ficava sem aliados para a reforma no Comitê Permanente. A ala mais conservadora do PCC havia assumido o controle. A política econômica dos conservadores ansiava cortar a inflação, através de um plano de austeridade de três anos, a 10% ao ano em 1990 e para entre 5 e 8% em 1991. Previa-se também uma desaceleração no crescimento do

PIB para cerca de 5% ao ano; a redução na concessão de créditos, com finalidade de equilibrar o orçamento central. Se tentou ainda reduzir o crescimento das indústrias rurais durante esse período de 3 anos, assim como forçar as autoridades locais a fecharem as empresas estatais de nível local que estivessem dando prejuízo. Os créditos passariam a ser concedidos preferencialmente para as empresas estatais centrais, em detrimento das locais, como era antes do início das reformas. Quanto às ZEE, entretanto, não houve mudanças substanciais na política, e o governo continuava afirmando oficialmente seu compromisso com a política de “portas abertas”. Os efeitos colaterais das demais medidas, entretanto – recentralização e fortalecimento do controle estatal sobre recursos naturais e comércio exterior, restrição do crédito, nova ênfase para a agricultura – ocasionaram um retrocesso no desenvolvimento das ZEE. Além disso, o fortalecimento dos discursos que ressaltavam a importância da “autossuficiência” no crescimento chinês, e de que se deveria eliminar a liberalização burguesa por quadros do governo causava incerteza entre os potenciais investidores na China (MARTI, 2007).

Durante este período conservador, o partido estava ainda mais dividido entre os reformistas e ortodoxos. A abertura política de Gorbachev, uma tentativa de golpe na URSS em 1991 e a posterior diluição da URSS deixou o PCC em alerta. Além disso, os EUA já passavam a adotar postura mais unilateral no cenário internacional. A Guerra do Golfo e a facilidade com que as forças iraquianas, equipadas com armamentos soviéticos foram derrotadas preocupavam os comandantes do EPL, que sentiam necessidade de modernizar o exército chinês; enquanto a cúpula do PCC se preocupava em garantir que o exército realmente defenderia o Partido no caso de uma tentativa de golpe. Duas discussões, portanto, marcaram as discussões no Partido nesse período: a educação ideológica e o prosseguimento das reformas econômicas. Ambas estavam relacionadas.

A linha dura do PCC acreditava que era necessário enfatizar a educação ideológica, para evitar a “evolução pacífica para o capitalismo”. A proposta era o lançamento de uma nova onda de mobilização ideológica, semelhante àquela dos tempos soviéticos. Órgãos oficiais do governo passavam frequentemente a mudar a narrativa sobre a Revolução Cultural, e a tratá-la como uma experiência positiva. Os defensores dessas ações mais rígidas de inspeção ideológica adotavam tom muito mais crítico às reformas de Deng (MARTI, 2007).

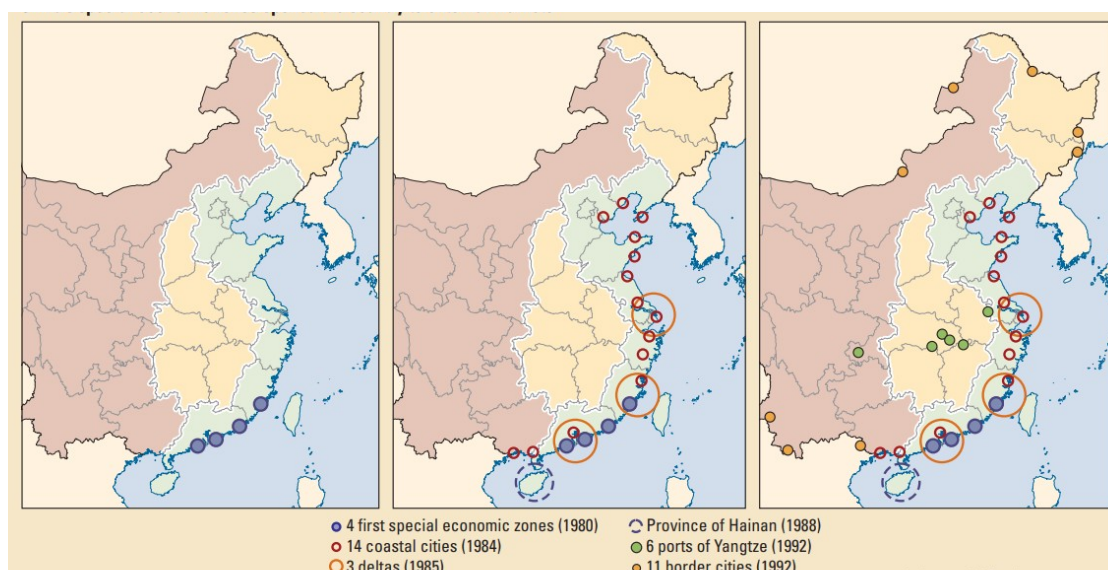
Já Deng, junto a seus seguidores, defendia igualmente que a “evolução pacífica para o capitalismo” deveria ser combatida. Entretanto, afirmava que as reformas econômicas, e a aceleração do crescimento e desenvolvimento chinês deveriam ser a prioridade. Para evitar a derrocada para o capitalismo, defendia, bastava que os principais líderes estivessem alinhados

aos ideais do Partido. Aqueles de mais baixo escalão, que ocupavam os cargos mais técnicos, deveriam ser avaliados por critérios mais técnicos que ideológicos. O Partido, principalmente a nível internacional, deveria adotar discurso mais brando, procurar passar despercebido (do ponto de vista ideológico). Afinal, o fim da URSS já era fato dado, e a melhor forma de adequar a estratégia chinesa, que até então havia sido de flutuar entre as duas grandes potências, era criar uma imagem favorável para que pudesse aproveitar as oportunidades de crescimento. O crescimento constante e estável, por sua vez, seriam a única forma de garantir que o EPL estivesse armado à altura dos rivais ocidentais que demonstravam com a Guerra do Golfo estar avançados. Nesse sentido, o desenvolvimento econômico seria um requisito para a própria sobrevivência do Partido, dado que recursos são necessários para que as forças armadas possam ser sustentadas (MARTI, 2007). Mobilizando o EPL e a burocracia regional, Deng conseguiu retomar o controle da política econômica em 1992 e prosseguir com as reformas.

Após os acontecimentos em Tiananmen, a linha-dura do PCC que defendia um retorno ao planejamento central teve o caminho aberto para que isso pudesse ser feito. Foi um plano, entretanto, que fracassou, e os próprios conservadores dentro do Partido acabaram recuando da ideia de um retorno ao planejamento. O caminho ficava livre para que as reformas avançassem (NAUGHTON, 1995).

Já em 1992, eram criadas novas ZEE em mais cidades costeiras, fronteiriças e ao longo do rio Yangtzé. A figura abaixo mostra a divisão geográfica das ZEE então.

Figura 3 - Distribuição das ZEE na China após 1992



Fonte: (WORLD BANK, 2009).

Os círculos roxos representam as quatro primeiras ZEE. Os círculos vermelhos pequenos, as 14 cidades costeiras abertas em 1984; os círculos laranjas, maiores, os deltas dos três rios, abertos em 1985. O círculo em roxo, tracejado, representa a província de Hainan, aberta em 1988. Os pequenos círculos preenchidos de verde e laranja, por fim, representam, respectivamente, as cidades ao longo do rio Yangtzé e as cidades fronteiriças abertas em 1992.

5.4 Acelerando a transição para uma economia de mercado

Em 1992, quando os reformistas retomaram o controle da economia, o modelo de “crescimento fora do plano” havia se esgotado. Essa nova fase, portanto, foi marcada pelo desmantelamento – gradual, entretanto mais acelerado do que a criação do mercado na primeira fase – do aparato de planejamento. A China tinha estabelecido uma economia dual, e o objetivo do Partido passava a ser transformá-la em uma economia de mercado coesa (NAUGHTON, 1995).

A coexistência dos padrões – mercado e planejamento – traria problemas para a gestão macroeconômica. Inicialmente, a coexistência permitiu a garantia da estabilidade macroeconômica e foi importante para que a transição fosse suave. A partir de então, entretanto, ela passava a trazer problemas:

No entanto, o “padrão de coexistência” e sua continuação por um certo período de tempo ameaçarão a efetividade da gestão macroeconômica devido aos emaranhados e contradições que emergiram sob a nova situação em que dois mecanismos diferentes operam simultaneamente lado a lado. [...] A economia nacional basicamente evoluiu de uma economia física para uma economia monetária e de mercadorias. A gestão do valor assumiu a posição de liderança frente a gestão física. No entanto, o método de controle macro ainda dá maior ênfase à gestão da economia de propriedade estatal, que corresponde a menos que 50 por cento de toda a economia nacional. Portanto, não é gestão macroeconômica em seu verdadeiro sentido. O escopo dos planos obrigatórios atualmente cobre apenas uma metade menor da gestão da economia estatal. De um modo geral, a contratação ou o sistema de responsabilidade têm sido adotados para essa parte particular da economia sob planejamento obrigatório, e os meios básicos de controle macro incluem “negociações” e “barganhas” (GAO, 1995, p. 36-37; tradução nossa)¹⁶⁴.

164 Traduzido do inglês: “However, the ‘coexisting pattern’ and its continuation over a certain period of time will threaten the effectiveness of macroeconomic management due to the entanglements and contradictions emerged under the new situation when two different mechanisms operate simultaneously side by side. They will even distort, offset and weaken the dynamic role of macroeconomic control. [...] The national economy has basically evolved from a physical economy into a commodity and monetary economy. The management of value has assumed the leading position over physical management. However, the macro-control method still places major emphasis on the management of the state-owned economy, which accounts for less than 50 percent of the

A reforma das empresas estatais era um fator importante para que a economia realmente se tornasse uma economia de mercado. Tradicionalmente, embora houvesse empresas estatais que operassem no prejuízo, cujo papel era mais social do que econômico, no geral as empresas estatais eram lucrativas. Afinal, o sistema de arrecadação em uma economia planificada é baseado muito mais nas remessas de lucros das empresas do que na cobrança de impostos. A partir do momento em que o mercado foi crescendo por fora do plano, entretanto, as empresas estatais acabaram perdendo lucratividade. O desenvolvimento de outras formas de empresa, não estatais – TVEs e empresas privadas, nacionais e de capital externo – fez com que as empresas estatais sentissem a pressão competitiva (BRANDT; RAWSKI; SUTTON, 2008).

Frente ao aumento da concorrência que em muitos setores crescia, as empresas tinham pouca flexibilidade para responder à concorrência. Para completar, quando a economia “estagnou” entre 1989 e 1990, as vendas caíram, ao mesmo tempo em que os custos determinados pelo Estado aumentaram. Além do mais, as empresas estatais eram orientadas a chamar os funcionários dispensados, mesmo que não fossem necessários, para evitar um aumento massivo no desemprego; os salários também aumentaram, como tentativa de compensar a inflação, o que também acresceu nos custos das empresas (NAUGHTON, 1995). Enfim, percebia-se que era necessária uma reforma ampla no sistema de empresas estatais. Na década de 1980, houve tentativas de reforma mais ampla de preços e, no conjunto, também no sistema de empresas. Mas estas reformas não conseguiram avançar tanto; o processo de descentralização e de permitir maior retenção de lucros por parte das empresas, que deveriam apenas fornecer uma quantia estipulada em contratos, foi relativamente fácil. Mas não se conseguiu fazer a mudança para um sistema de impostos (SHIRK, 1993). E embora tenha se dado mais liberdade de gestão às empresas, elas continuavam subordinadas ao planejamento, e tendo poucas restrições orçamentárias que impusessem pressão para que estas empresas buscassem aumentar a competitividade (SHIRK, 1993). Estas outras reformas vieram apenas na década de 1990, quando as empresas estatais passaram a ter como objetivo serem empresas lucrativas¹⁶⁵ – as que não o fossem, seriam fechadas ou privatizadas.

whole national economy. Therefore, it is not macroeconomic management in its true sense. The scope of mandatory planning currently covers only a smaller half of the management of the state-owned economy. Generally speaking, contracting or the responsibility system has been adopted for this particular part economy under mandatory planning, and the basic means for macro-control include 'negotiations' and 'bargaining'” (GAO, 1995, p. 36-37).

165 Foge ao escopo deste trabalho discutir mais detalhadamente a reforma das empresas estatais, ainda que seja um tema relacionado com o da transição para uma economia de mercado. Para uma descrição mais detalhada do processo de reestruturação das estatais, ver Pedrozo (2012).

A mudança de preços em si foi relativamente simples, nessa fase das reformas. Como durante mais de uma década o mercado havia se desenvolvido ao redor da economia planificada, os suprimentos de quase todos os bens já eram muito abundantes. Para muitos bens, os preços já eram semelhantes aos preços governamentais. Mercados já funcionavam ao redor da economia planificada, e as pessoas já estavam acostumadas a eles, enquanto a parte planificada da economia se tornava cada vez menos relevantes para os cidadãos. Por isso, foi possível que a transição fosse mais rápida e bem menos custosa, sem muitos surtos inflacionários.

Entre 1992 e 1993, finalmente o controle foi retirado sobre alguns bens de produção essenciais – nos quais até então a resistência para reduzir o controle era maior.

Apenas dezoito *commodities* industriais eram cobertas pela alocação do Estado ou contratos compulsórios em 1993, e os planos de produção compulsórios atribuídos a apenas trinta e seis *commodities* industriais. Certamente, estes planos tinham há muito tempo deixado de cobrir a maior parte da produção, e muito da produção e entrega “dentro do plano” estava sendo negociada a preços de mercado. Durante 1992-93, a expansão dos preços de mercado ocorreu tanto porque os planos foram fortemente cortados, quanto porque uma parcela maior da produção e transação dentro do plano foi deslocada para uma base de preços de mercado. Por exemplo, na Companhia de Ferro e Aço de Anshan, maior produtora de aço da China, 80% da produção estava sujeita a controle de preços em 1992, mas apenas 20% em 1993. Os preços de todos os produtos de petróleo foram descontrolados ao fim de 1993. Vários outros produtos foram liberados para ao mercado (NAUGHTON, 1995, p. 290; tradução nossa)¹⁶⁶.

A redução do controle dos preços era, acima de tudo, uma necessidade do próprio governo chinês, para lidar com os efeitos do início das reformas na década anterior. As reformas haviam reduzido relativamente a capacidade de arrecadação do Estado. Pagar mais por produtos agrícolas, permitir que as empresas retivessem parcela maior dos lucros, todas essas medidas só eram possíveis com o governo abrindo mão dos impostos. E a política de subsídios para produtos intermediários e, principalmente, para os grãos que alimentavam as cidades, era muito cara. Era um gasto com o qual o governo não podia arcar, e caso nada fosse

166 No original, “Only eighteen industrial commodities were covered by state allocation or compulsory contracts in 1993, and compulsory output plans assigned for only thirty-six industrial commodities. Of course, such plans had long ago ceased to cover the bulk of output, and much “in-plan” production and delivery was being transacted at market prices. During 1992-93, the expansion of market prices occurred both because plans were sharply cut back, and because a larger share of in-plan production and transactions was shifted to a market price basis. For example, at the Anshan Iron and Steel Company, China’s largest steel producer, 80% of output was subject to price controls in 1992, but only 20% in 1993. The prices of all petroleum products were decontrolled at the end of 1993. Numerous other products were released to the markets.” (NAUGHTON, 1995, p. 290).

modado, seria um subsídio para a economia às custas das empresas de energia, em sua maioria estatais (NAUGHTON, 1995).

No setor de energia, e principalmente para o carvão, a transição tinha algumas complicações a mais. O carvão era a principal fonte energética na China. Em 1992, um pouco menos da metade do carvão era fornecido por minas estatais, e eram alocadas pelo sistema de alocação estatal. Essa parcela fornecida pelo governo tinha preços muito menores que os de mercado, por isso, a transição deveria ser mais lenta para evitar o risco de inflação, tendo sido completada apenas em 1995 – diferente da grande parte dos demais produtos, que já em 1993 terminavam a transição (NAUGHTON, 1995).

Outro setor sensível, em que a transição foi um pouco mais complicada foi o setor de grãos essenciais. Durante todo o período de economia planificada, estes grãos eram fornecidos às cidades a preços subsidiados, baratos. Esse foi um problema que, como visto, ocorria também na URSS. Ainda que algumas vezes faltassem grãos nos mercados estatais, os baixos preços eram importantes para a sustentação política, e aumentá-los podia causar inquietações populares. Para retirar o controle desses preços, portanto, o governo recorreu à descentralização da remoção dos controles. A partir de então, eram as províncias que deveriam arcar com os custos dos subsídios, e eram os governos locais que decidiriam quando retirar o subsídio, de acordo com a avaliação dos impactos da medida. Guandong foi a primeira província a remover os controles, mas em meados de 1993, apenas uma ou duas províncias ainda não o haviam feito (NAUGHTON, 1995). A descentralização, nesse caso era também uma forma de lidar com as desigualdades regionais.

Após terminada a fase de transição para preços de mercado, a reforma do sistema tributário voltou a ser ainda mais necessária que antes. Para que uma economia de mercado em um sentido mais amplo que o da formação de preços se estabelecesse, era necessário também “nivelar o campo de jogo”, para as diferentes formas de propriedade de empresas.

Um número moderado de empresas foi privatizado na segunda metade da década de 1990. Em 1994, foi aprovada a “Lei das Companhias” (*Company Law*, em inglês) que oferecia um quadro legal que enquadrava as diferentes formas de propriedade e as colocava em condição de igualdade. Até então, o governo fazia “vista grossa” para a criação de novas empresas privadas, que puderem se desenvolver, mas a partir do momento em que estas empresas começava a se tornar grandes, elas passavam a enfrentar as dificuldades pela discriminação do governo, que preferia as empresas estatais e coletivas. Com a Lei das Companhias, inauguraram-se as condições para que o setor privado se desenvolvesse. Em 1997, o PCC adotou a política de “segurar as grandes, liberar as pequenas”, em que várias

empresas menos lucrativas eram privatizadas – muitas foram vendidas para funcionários do alto escalão; outras tiveram o capital aberto – e geralmente o governo mantinha alguma parcela das ações das empresas, principalmente no caso de empresas maiores. Uma forma bastante recorrente de privatização (principalmente das TVEs) foi a venda das empresas a preços concessionários. A empresa se tornava então uma espécie de sociedade anônima cooperativa (*joint-stock cooperative*). Os funcionários-proprietários podiam vender suas ações após um ano¹⁶⁷. Em ainda uma outra forma de privatização de TVEs, da qual a empresa do setor da computação Lianxiang (hoje chamada Lenovo) é o maior exemplo, quando a empresa foi transformada em uma corporação, com ações no mercado, o grupo de diretores teve direito a 20% das ações da empresa como acionistas fundadores. Enfim, esse processo em que o setor estatal era reduzido proporcionalmente ao coletivo e, principalmente o privado (com uma parcela considerável de empresas de investimento externo) se estendeu ainda pelos anos 2000 (NAUGHTON, 2007).

Mais importante que isso, entretanto, foi o fato de que houve incentivos para a criação de um setor privado de empresas. O programa que serviu de teste e modelo no incentivo à criação de empresas privadas iniciou-se na cidade de Shenyang, na província de Liaoning. O programa também visava reduzir o número de funcionários públicos locais. Assim, os funcionários que quisessem voluntariamente abandonar o cargo receberiam uma soma de 15 mil *yuan*s, o equivalente a cerca de 5 anos de salários somados a bônus de acordo com o tempo de serviço prestado. Este pagamento serviria como um capital inicial para iniciar o próprio negócio. Além disso, por um ano, estes funcionários estavam autorizados a manter formalmente seu emprego, caso o negócio não desse certo (NAUGHTON, 1995). Ou seja, o próprio Estado impulsionou a criação de um setor privado. Tendo expandido o setor privado e reduzido o tamanho do setor estatal de empresas, a reforma tributária serviu para equalizar a regulamentação para todas as formas de propriedade, “nivelar o campo de jogo”. Além do mais, o governo iniciou novamente um processo de centralização macroeconômica, a fim de equilibrar o orçamento – que estava em queda desde o início das reformas – e também forçar as empresas estatais a entrar na competição com as empresas dos demais setores. Os créditos abundantes até então concedidos às empresas estatais acabaram, e elas se viram obrigadas a lidar com as restrições orçamentárias, ou seja, com sua lucratividade (NAUGHTON, 2007).

167 Essa é uma forma de privatização que inclusive parece ser teoricamente compatível com uma abordagem marxista, uma vez que se os próprios funcionários são donos das empresas, não há um capitalista vivendo da mais-valia desses trabalhadores. Quanto à divisão das ações entre os funcionários, não havia um padrão de como isso ocorreu, já que as TVEs geralmente eram administradas localmente. Em Zhucheng, na província de Shandong, uma das pioneiras a adotar esse modo de privatização das TVEs, os diretores das empresas ficavam com uma parcela maior das ações (NAUGHTON, 2007).

O resultado desse processo foi o desmantelamento, na prática, das *danwei*. As *danwei* significam, numa tradução literal, “unidade de produção”. Uma fábrica, loja, escola, ou algum escritório do governo. Antes das reformas, as *danwei* tinham função mais social do que de lucro. Elas eram responsáveis por conceder benefícios a seus trabalhadores. Como os salários eram geralmente fixados pelo governo, estes benefícios se davam através de moradia, planos de saúde e pensão. Garantia-se, portanto, através dessas *danwei*, alguns direitos básicos dos cidadãos; além do mais, através das *danwei*, o governo mantinha uma política de pleno emprego, mesmo que isso implicasse em uma perda de eficiência por parte das empresas estatais. Confirmando mais uma vez, entretanto, a hipótese de que a adoção do mercado como principal forma de alocação de recursos tende extinguir os direitos (como previdência, e direito a saúde), com as reformas, as *danwei* tiveram de ser repensadas. A criação de um genuíno mercado de trabalho requeria o fim da política de pleno emprego, para que houvesse desempregados a procura de trabalho que as empresas privadas pudessem empregar. Além do mais, uma das críticas que as *danwei* passavam a receber cada vez mais era a de que elas provocavam uma estratificação social, ao evitar a mobilidade entre trabalhos. Acabava estratificando também desigualdades, principalmente após o início das reformas. Os benefícios recebidos pelos trabalhadores dependiam da condição financeira de sua *danwei*. Aquelas mais lucrativas, conseguiam reter maiores fundos para redistribuir aos trabalhadores. E muitas vezes, algumas empresas eram beneficiadas pela alocação de recursos por parte do governo, o que se refletia também em maior benefício para seus trabalhadores (XIE; LAI; WU, 2009).

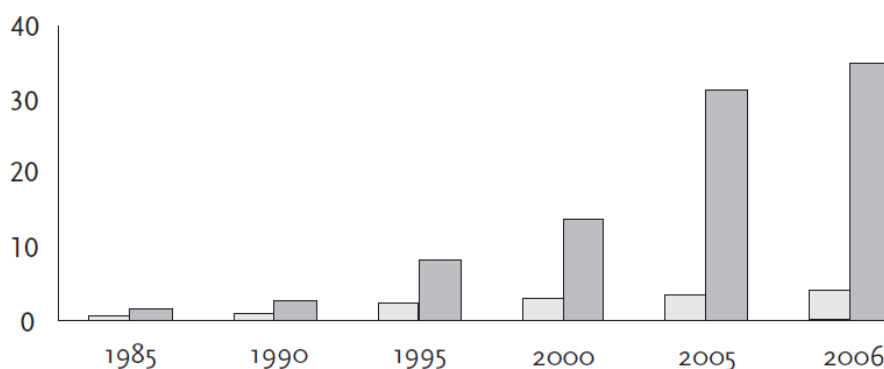
Além disso, para que as empresas estatais fossem competitivas e lucrativas, elas deveriam adotar a política do corte de custos, o que implicava em reduzir os benefícios. Assim, as *danwei*, de uma forma geral, também deixaram de oferecer aqueles benefícios aos trabalhadores, habitação, saúde e planos de pensão passaram a ser produtos de mercantilização. Ainda assim, Xie, Lai e Wu (2009) destacam que as *danwei*, sendo instituições enraizadas na sociedade chinesa, não sumiram completamente. Mesmo em empresas privadas, ainda que em menor grau, mantinham uma política de benefícios. A diferença é que estes benefícios cada vez mais eram dados em forma financeira. Algumas empresas, por fim, contratavam para alguns funcionários, por exemplo, um plano de saúde *premium*, mas os benefícios eram na maior parte em forma de bonificações no salário (XIE; LAI; WU, 2009).

Quando a China ingressou na OMC em 2001, já tinha uma economia de mercado. Obviamente, era uma economia de mercado com reminiscências do planejamento, com uma

presença forte do Estado, mas como discutido nos capítulos 1 e 3, nenhuma economia de mercado é pura. Este foi o modelo de economia de mercado que a China conseguiu desenvolver, levando em conta suas especificidades, assim como a economia de mercado da França é diferente daquela encontrada nos EUA, que é diferente daquela japonesa.

Por fim, a China viu, durante esse processo, um aumento dos salários. Isso era de se esperar, seja por considerar as altas taxas de crescimento chinesas, seja por considerar que, com a desintegração de muitos dos serviços de bem-estar social antes providos publicamente, era necessário que os trabalhadores tivessem um aumento que compensasse o aumento nos custos de vida. Andreas (2008), entretanto, constata que, até 2006, é muito incerto que este aumento tenha sido suficiente, ao menos para todos os trabalhadores.

Gráfico 4 - Renda anual *per capita* das 20% mais ricas e mais pobres famílias



Income in thousands of yuan. Source: Department of Urban Society and Economic Statistics, National Bureau of Statistics of China, *China Urban Life and Price Yearbook 2007*, Beijing 2007, pp. 14–29.

Fonte: (ANDREAS, 2008).

No gráfico acima, as barras em cinza escuro indicam a evolução da renda das famílias mais ricas, enquanto as barras em cinza claro indicam a evolução para as famílias mais pobres. O que se pode ver é que, se por um lado houve um aumento considerável na renda das famílias, houve também um aumento considerável da desigualdade. O aumento de renda para as famílias mais pobres, na realidade, foi pouco expressivo, e na realidade, é possível que tenha havido deterioração nas condições de vida dessa família. O gráfico aponta apenas para a renda *per capita*, o que não desconsidera o fato de que muitos dos serviços que antes não implicavam em custos para estas famílias, com o fim das *danwei* passaram a pesar no orçamento dessas famílias (ANDREAS, 2008).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

É possível agora voltar às questões iniciais desta pesquisa. Qual foi o papel do Estado na transição para uma economia de mercado? Parece evidente que foi um papel essencial. Havia sido o Estado sob comando do PCC que, após a Revolução Chinesa suprimiu os mercados, pulsantes na China mesmo antes da chegada do capitalismo Ocidental. Todo o processo de introdução do mercado foi organizado pelo Estado. Primeiro, com a liberalização dos preços agrícolas; depois, com a abertura de ZEE; e por fim, com a liberação mais acentuada e generalizada dos preços a partir da década de 1990, a formação de um mercado de trabalho e a própria atuação das empresas estatais a partir de uma lógica de mercado.

Ao entrar da década de 2000, é possível dizer que a transição já estava completa – ainda que a economia de mercado chinesa não tenha deixado de se modificar após isso –, o que não significa que não tivesse reminiscências do período de economia planificada. O Estado seguiu tendo um papel importantíssimo na economia, seja diretamente através de investimentos, seja porque boa parcela das empresas ainda são estatais, e mesmo parte considerável do setor privado, nacional e estrangeiro, cresceu em parceria com o Estado, através, por exemplo, de *joint-ventures*, através das quais a China conseguiu utilizar os investimentos produtivos estrangeiros também como uma forma de aprendizado tecnológico.

Isto também responde a uma outra questão posta no início desta dissertação: os mercados substituíram o Estado? Ou serviram a ele como uma ferramenta? Na realidade, estes dois elementos não necessariamente são excludentes. Seria possível que um partido, governando um Estado, implementasse uma política de privatizações como estratégia política para se fortalecer, no caso de haver certo consenso entre a população sobre a necessidade de reduzir o papel do Estado. E em algumas situações, mesmo essa política mais liberal em que o Estado reduz sua atuação pode ser acompanhada de crescimento econômico que, ao menos a longo prazo fortalece relativamente o Estado e o partido que o governa. Esse não foi o caso na China, contudo. Mesmo com a introdução de mecanismos de mercado, boa parte dos “agentes” que atuam nesse mercado são estatais. Assim, embora tenha havido um crescimento do setor privado, não se pode dizer que os mercados tomaram o papel do Estado. Eles simplesmente substituíram o papel dos planos enquanto instrumento de alocação de recursos.

Os planos quinquenais, aliás, nem ao menos desapareceram. Até hoje eles estão ativos, ainda que cumprindo função distinta. Se o primeiro Plano Quinquenal chinês (1953-1957) era o típico plano de uma economia planificada de moldes soviéticos (como descritas no segundo capítulo), com metas detalhadas para uma gama considerável de produtos, o 20º

Plano Quinquenal (2011-2015) é pouco detalhado. Seus objetivos são muito mais “agregados”. Ele indica, por exemplo, apenas a meta de crescimento do PIB. Poucos produtos estão inclusos no plano, e em todos os casos, o plano trata-se mais de uma previsão, uma meta, do que uma obrigação (LARDY, 2014). Nada tão diferente do que ocorre nas economias de mercado capitalistas.

Parece claro também que as reformas fortaleceram o Partido e o Estado chinês. O crescimento contínuo fez da China um país cada vez mais importante no sistema internacional, ao ponto de muito se especular sobre uma futura hegemonia chinesa. Já quanto ao Partido, se comparado com o período entre 1949 e 1978, o período inaugurado pelas reformas parece ter sido único no que se refere à estabilidade política. O período da economia planificada foi marcado pela instabilidade, por ondas de radicalização e protestos, campanhas “antidireitistas”. O resultado disso foi um Estado fortemente questionado durante a Revolução Cultural, um Partido que quase foi varrido do mapa e teve incorporar alguns líderes da Revolução Cultural e suas pautas para que não perdesse o poder político. Esse é um detalhe importante de se considerar. A conclusão de que as reformas fortaleceram o Estado chinês e o PCC poderiam, de outra forma, parecer demasiado óbvias. Mas uma análise do período de economia planificada e uma observação atenta da “construção do socialismo” na China – o que foi feito no segundo capítulo dessa dissertação e, em menor grau, no quinto –, apontam que não havia nada de inevitável nas reformas nem na adoção de um caminho que passasse por um papel central do Estado e do Partido. Foram recorrentes as tentativas de soluções em que unidades menores, autogestionadas, como as Comunas, é que assumiam papel central, e o Estado e o PCC eram severamente questionados. Houve momentos em que se tentou pensar – sem sucesso – em modelos alternativos de organização. Após a morte de Mao Zedong, ao menos três propostas estavam em disputa: uma que defendia a adoção de uma economia planificada e centralizada em moldes soviéticos, outra que defendia um modelo de maior autonomia das unidades produtivas, outro que optava por reformas que reinserissem os mercados – e esta foi a proposta vencedora.

Além do mais, é difícil saber o quanto a opção por um caminho de centralização em moldes soviéticos teria conseguido dar estabilidade ao Estado e consolidar o Partido. A questão é que, embora intuitivamente (ao menos em comparação com a opção pelo caminho da planificação, e ao menos para aqueles que adotam uma perspectiva liberal, principalmente aquela mais próxima à perspectiva da Escola Austríaca) possa parecer que as reformas de mercado são uma alternativa menos centralizadora, em que o Estado abre mão de procurar se fortalecer, isso não foi o que aconteceu. O caso chinês, na realidade, parece provar que não há

incompatibilidade entre intervenção do Estado e a predominância dos mercados como fonte de alocação de recursos.

Após as reformas, não é que a China não tenha passado por revoltas. Passou inclusive por um momento crítico, em 1989. Todavia, com exceção desse período, os protestos parecem ter sido bem mais contidos, e não há nenhum sinal de que, na China continental, a hegemonia do PCC esteja ameaçada. A razão desta relativa estabilidade, todavia, talvez não seja apenas decorrência das altas taxas de crescimento do período pós-reformas. Ao menos dois outros fatores parecem ser importantes para compreender o fortalecimento do Partido: o maior consenso ideológico dentro do PCC após as reformas e, em decorrência disso, repressões mais eficazes e menos “espalhafatosas”, mas que seguiram ocorrendo, às oposições fora do Partido do que aquelas realizadas no período maoista – em que, afinal de contas, as repressões tinham um componente de “mobilização popular”, através das campanhas.

Quando Deng Xiaoping assumiu o controle *de facto* do PCC, ele ainda sofria a oposição de uma ala conservadora do PCC, formada sobretudo por veteranos. A existência dessa ala conservadora acabou reduzindo o ritmo das reformas. Nesse sentido, o próprio gradualismo na transição chinesa teria sido menos consequência de um projeto convicto do que resultado de todo um processo de barganhas políticas dentro do PCC. Ao fim de sua vida, entretanto, Deng havia conseguido formar no interior do PCC jovens líderes mais convictos da necessidade da reforma. A correlação de forças dentro do Partido, portanto, se modificou. Daí vem muitos questionamentos sobre se há um processo de retomada capitalista na China ou não. Pois se no recorte temporal abrangido por essa pesquisa (até o início dos anos 2000) é possível dizer que realmente havia muitos quadros convictos do socialismo, e que viam as reformas como instrumentos, é possível que, por outro lado, essa reestruturação política tenha gestado gradualmente um grupo de dirigentes para os quais as reformas de mercado se tornaram mais um fim do que um meio.

É possível indagar se, ao tratar da China e do PCC no período de reformas, não estamos diante de um exemplo do “paradoxo do navio de Teseu”, segundo o qual, supondo-se que Teseu – o mítico herói grego que derrotou o Minotauro – durante uma longa navegação troque todas as peças de seu barco, à medida que elas se deterioram, questiona-se se é possível dizer que o barco em que ele chegou é o mesmo em que ele iniciou sua jornada. Quanto às mudanças que ocorreram no PCC após as reformas, e após Deng ter implantado uma juventude pró-reformas, não teria se tornado algo muito diferente também daquele Partido anterior às reformas, preocupado com a criação de um modelo econômico e social

mais igualitário, e onde todas as pessoas tivessem ao menos o básico – ainda que nem sempre tivessem conseguido cumprir esse objetivo?

O questionamento mais óbvio, quando se faz tal analogia com o paradoxo do navio de Teseu, é se a mudança no Partido levou a China a uma retomada capitalista, se o PCC, trocando aos poucos cada uma das “peças” ao longo do percurso, apesar de manter o comunismo no nome, não se tornou um partido também capitalista. Quando sugerimos aqui que houve mudanças no Partido Comunista, entretanto, não necessariamente isto implica em uma retomada capitalista. Quanto a isto, não há evidências suficientes, e nem esteve este questionamento no escopo desta pesquisa. A mudança mais fundamental no PCC, talvez, tenha sido a postura em relação às desigualdades na política do Partido, e a questão fundamental, mais do que pensar se há uma retomada capitalista ou não, é em que medida o modelo que se desenvolveu na China oferece uma alternativa mais igualitária ou não que o das economias de mercado no restante do mundo.

Quando dizemos que é impossível dizer se há uma retomada capitalista ou não, é porque, na realidade, há evidências para afirmar tanto que há, quanto que não há, e a resposta provavelmente será dada de acordo com o conceito de capitalismo utilizado – e, importante notar, existem vários. Por exemplo, apoiando a afirmação de que não há uma retomada capitalista na China, está o fato de que o Estado, ao manter um grande setor estatal e uma vigilância de perto do setor privado, além de uma regulamentação rígida em relação ao mercado financeiro, teria impedido (ou ao menos dificultado) os “lucros extraordinários” de uma classe capitalista – em sentido braudeliano. Mais que isso, como é sugerido na análise de uma série de autores (LOSURDO, 2004; POMAR, 2003; ARRIGHI, 2008), estes capitalistas não teriam tomado o poder político, cujo monopólio pertence ao PCC que, sendo um partido composto pelos trabalhadores, manteria a “ditadura do proletariado”, ou ao menos evitaria que os capitalistas detivessem este poder político. Outro argumento em favor da tese de que não houve tal retomada é a constatação, feita na última seção do capítulo 4, de que as reformas no sistema financeiro foram muito contidas, e que o PCC manteve um estrito controle e cautela neste setor. Mas mesmo assim, um estudo mais aprofundado seria necessário para compreender melhor quem são os investidores na China, e qual sua influência política e econômica.

Por outro lado, alguém que afirme que há uma retomada capitalista na China pode se apoiar no caso recente de Jack Ma como uma evidência de tal retomada. Jack Ma, fundador e presidente do grupo Alibaba, um conglomerado de tecnologia multinacional defendeu recentemente um endurecimento do regime trabalhista na China: um esquema que revoltou

muitos por lá e ficou conhecido como “sistema 996”: trabalhar das 9 da manhã às 9 da noite 6 dias por semana (O QUE..., 2019). O que estremeceu boa parte do mundo foi a revelação de que Jack Ma era membro do PCC (BRANT, 2018), o que levanta desconfiças quanto ao argumento de que o PCC resguarda a China e seus trabalhadores dos interesses especulativos e exploratórios do capitalismo. Pode-se assim questionar até que ponto é verdade que os capitalistas não tomaram de fato o poder político na China, por meios diretos ou indiretos, apesar de o Partido se definir como um partido que representa os trabalhadores chineses.

Independente de qualquer uma das conclusões que se possa chegar com tais evidências, o que se tentou argumentar, aqui, é que, mesmo que não haja retomada capitalista, parece difícil sustentar, como faz Arrighi (2008), que há a possibilidade de que a China desenvolva, através de uma economia de mercado, um modelo econômico mais igualitário. E aqui, como Arrighi, estamos tratando de economia de mercado – e não de capitalismo.

A revisão bibliográfica realizada nos capítulos 1 e 3 apontam para a existência de ao menos três significados para o termo “economia de mercado” - não necessariamente excludentes. No primeiro significado, economia de mercado é uma forma de alocação de recursos, que ocorre através da correlação entre oferta e procura. Como visto, em termos ideais, o mercado como alocação de recursos levaria a que houvesse sempre uma tendência ao equilíbrio entre oferta e procura. Na realidade, entretanto, é perceptível que, ao longo da história, alguns sujeitos estiveram em condição de se aproveitar deste equilíbrio, interferir nele. Aquele equilíbrio que as teorias liberais sobre o mercado supõem, raramente ocorre. Alguns destes liberais sugerem que quem provoca tais distorções no mercado é sempre o Estado e que, por isso, deve-se restringir a ação do Estado ao mínimo. O problema é que o significado de “restringir o Estado ao mínimo” está longe de ser consensual.

Isto leva a um possível segundo entendimento sobre o termo “economia de mercado”, aquele que o encara como uma “instituição”¹⁶⁸, como proposto por Chang (2002), que utiliza como referência principalmente Polanyi. Nesta perspectiva, o mercado não deixa de ter papel de alocação de recursos. Polanyi questionava principalmente a premissa, contida em autores liberais clássicos, como Adam Smith, de que os mercados se desenvolveram devido a uma tendência natural dos seres humanos à barganha e permuta. Polanyi nota que muitas outras formas de alocação de recursos existiram em sociedades e tempos diferentes. Mais que isso, Polanyi defendia que mesmo onde o mercado se desenvolveu, ele não era a única forma de alocação de recursos. No caso britânico, o Estado tinha várias leis que

168 Apesar de tratar o mercado como “instituição”, este enfoque não deve ser confundido com o da Economia Institucional surgido nos EUA no início da década de XX, associada a nomes como Thorstein Veblen.

forneciam assistência aos pobres. Quando os ataques daqueles que defendiam um modelo econômico mais pautado nos mercados restringiram os Estados a um papel mínimo, em que este abandonou a assistência aos pobres em nome da maior coerência do mercado, o resultado foi um colapso social, que culminou nas duas grandes guerras do Século XX. A questão, para esta concepção de mercado, é que ele não precisa funcionar como a única forma de alocação de recursos, e nem é desejável que seja assim, porque o mercado enquanto instituição de alocação de recursos, causa instabilidades sociais. Gera, por sua própria forma de funcionamento, desigualdades.

Há, por fim, um terceiro significado, em que o mercado é uma camada da vida econômica. Esta é a categorização sugerida por Braudel, em que existem três estratos da vida econômica: vida cotidiana, mercado e capitalismo. A primeira é a esfera em que a produção se dá mais para subsistência, se perde no autoconsumo em grande parte. O mercado, por sua vez, é a esfera das trocas, onde produção e consumo se ligam. Na esfera dos mercados, os lucros existem, mas são contidos, pela própria lei da oferta e da procura. Por fim, a última esfera é a do capitalismo, onde se encontram os lucros extraordinários, que são conseguidos justamente burlando as leis do mercado – ao longo do tempo, inúmeras foram as estratégias que se utilizaram para isso. Através desta distinção, é possível compreender porque, apesar de os mercados existirem em diversos lugares no mundo, na maioria dos lugares o capitalismo ficou contido, e foi no Ocidente que esta última camada se tornou preponderante. Na descrição de Braudel da transição do feudalismo ao capitalismo na Europa, se em um primeiro momento as duas primeiras camadas eram preponderantes, e a do capitalismo minoritária, ao fim do processo, a esfera do capitalismo era a mais desenvolvida delas.

Na concepção braudeliana, portanto, dizer que a economia global é uma economia de mercado é impreciso. A economia-mundo moderna é uma economia-mundo capitalista, na qual, embora os mercados existam, eles não são predominantes. As leis de mercado, da oferta e da procura têm aplicação muito limitada em uma economia capitalista – e ao mesmo tempo, o discurso de que há uma economia de mercado cumpre um papel ideológico importante na sustentação deste sistema capitalista.

Estas interpretações sobre o conceito de mercado podem ser combinadas. É o que faz Arrighi, em *Adam Smith em Pequim*. Arrighi parte da tripartição sugerida por Braudel. Ao fazê-lo assume que a economia-mundo é uma economia-mundo capitalista. A expansão desta economia-mundo a partir da Europa teve muito pouco a ver com o mercado e as leis de mercado, e foi fruto muito mais do desenvolvimento de uma classe capitalista na Europa, que se associou ao poder Estatal.

Ao mesmo tempo, Arrighi sugere que aquele modelo teórico sobre os mercados apresentados por Smith se aplicavam muito mais à China do que à Europa. Smith, quando escrevia, fazia críticas ao mercantilismo, e defendia um modelo econômico em que o Estado interviesse menos nas negociações, que restringisse menos o comércio, em que houvesse competição genuína. As reformas na China, para Arrighi, indicariam a adoção de algo bem próximo a esta idealização smithiana, em que os mercados ocupariam papel predominante. Como, para Arrighi, os capitalistas não conquistaram o poder do Estado, como o fizeram no Ocidente, as reformas de mercado chinesas, não capitalistas, poderiam levar a que os capitalistas presentes na China se vissem obrigados à competição. Na China, portanto, aquelas previsões de Smith sobre um modelo de mercado ideal talvez se concretizassem. Neste modelo de mercado, a competição torna os lucros baixos, e a sociedade resulta mais igualitária.

Para se compreender o problema com esta hipótese levantada por Arrighi, portanto, é preciso recordar as críticas à defesa do mercado realizada por Smith. Para Marx, sempre se terá a subsistência apenas como base para os salários, e o próprio mecanismo de mercado tende a gerar desigualdades e pobreza. A ideia de que o mercado pressupõe equilíbrio – ou seja, que mercadorias em excesso devem ser destruídas, ou então que sua produção deve cessar, caso contrário seu preço cairá – e ao mesmo tempo se considera que deve haver, para que o mercado funcione, um mercado de trabalho, implica que a força de trabalho em excesso deve ser destruída. E isso independente de se há um setor capitalista dominando o Estado ou não. Este é um problema que diz respeito à própria dinâmica do mercado, da regulação através da lei da oferta e da procura, ainda que, evidentemente, um Estado dominado por capitalistas tenha capacidade de agravar ainda mais a situação.

De forma semelhante, Polanyi também sugere que a própria dinâmica depende de que existam três mercadorias que só podem ser fictícias: dinheiro, terra e trabalho. Transformar o trabalho em mercadoria é transformar a própria vida em mercadoria e submetê-la à regulação pela lei da oferta e procura. O mercado, como instituição responsável por alocação de recursos, seria incompatível com a garantia de direitos. A garantia do direito à vida e à subsistência seriam incompatíveis com a necessidade de transformar o trabalho em mercadoria, sujeita aos equilíbrios de mercado.

Certamente, isso não implica dizer que qualquer sociedade em que os mercados desempenhem papel importante na alocação de recursos é incompatível com a garantia de direitos. Porque o mercado pode não ser a única instituição responsável pela alocação de recursos, como historicamente nunca foi. A coexistência com outras instituições faz com que

as leis de mercado não operem “perfeitamente”. Por exemplo, a garantia de subsistência impediria que o trabalho disponível no mercado se destruísse quando em excesso. Em outras palavras, isso alteraria o “equilíbrio” no mercado de trabalho. Mas, nesse caso, é uma necessidade para a estabilidade social que tal equilíbrio do mercado seja deslocado. Se o critério é que todos sobrevivam, tenham garantia a uma vida digna, então o mercado não pode funcionar perfeitamente, não pode garantir o equilíbrio.

Obviamente, poder-se-ia dizer que tais críticas estão no plano teórico, e que são necessárias confirmações empíricas. Nesse sentido, o caso chinês parece oferecer evidências que corroboram boa parte destas críticas, mesmo se, como sugere Arrighi, a economia de mercado que se desenvolveu na China não seja uma economia capitalista.

E nesse sentido, pouco importa que tenha ou não havido uma retomada capitalista, o fato é que, se no início as reformas ocorreram praticamente sem perdedores, após a “derrota” da ala “conservadora” do PCC, o aumento gritante da desigualdade parece indicar que houve sim perdedores, e que qualquer intenção de promover um modelo econômico mais igualitário ou se perdeu ou foi deixado para um futuro que sabe-se lá se um dia chegará.

Pode-se argumentar que, mesmo tendo aumentado a desigualdade, ainda assim as condições de vida melhoraram para todos – ainda que mais para uns do que para outros. Mas os dados expostos ao fim do capítulo 5, que demonstram que a renda das famílias mais pobres subiu muito pouco, sendo que ao mesmo tempo elas tiveram de arcar com vários custos antes providos pelo Estado, levantam sérios questionamentos sobre a validade dessa afirmação, ao menos para o período que se encerra no início dos anos 2000, e que abrange o recorte temporal desta pesquisa. O que estes dados, ao invés disso, parecem demonstrar, é que à medida que o mercado foi ganhando importância como forma de alocação de recursos, e para que ele pudesse se desenvolver, os demais instrumentos alocativos e de fornecimento de serviços foram sendo suprimidos. Houve cada vez mais pressão para que o mercado e sua pressão competitiva se encarregassem de prover tais serviços que antes eram proporcionados pelo Estado, pelas unidades de trabalho, pelas comunas. Na prática, isso implicou a perda da garantia do acesso a muitos desses serviços a uma parte considerável da população.

Em outras palavras, o estudo da transição chinesa a uma economia de mercado parece confirmar que, ainda que os resultados chineses tenham sido muito melhores que aqueles das demais transições, como a soviética, o estabelecimento do mercado como mecanismo principal de alocação também implica em que os indivíduos não podem ter muitas garantias: previdência, saúde e outros serviços sociais tendem a ser mercantilizados, e condicionados à capacidade dos indivíduos em conseguir acumular recursos.

A transformação das empresas estatais também são ilustrativas das mudanças. Se elas tinham como função prover recursos necessários – que muitas vezes não seriam ofertados por um setor privado visando lucros – e garantir empregos, com a orientação de que estas empresas deveriam buscar ser lucrativas, a empresa tem de deixar de cumprir aquelas funções que antes cumpria.

Três considerações devem ser feitas. As afirmações acima realizadas estão delimitadas a um escopo temporal que se encerra no início dos anos 2000. Este período pode ser considerado o “parteiro” da China contemporânea, mas após isso, o governo chinês implementou mudanças, e tais mudanças talvez signifiquem uma nova restrição quando ao papel dos mercados, de forma que os efeitos negativos aqui apontados tenham sido amenizados. Tal avaliação, entretanto, está fora do escopo desta pesquisa. Ou seja, a China aqui descrita deu origem à China atual, mas é diferente desta.

Em segundo lugar, e relacionado à primeira consideração, deve-se admitir que, quando Arrighi assume a possibilidade de que a China proporcione uma alternativa de modelo econômico mais igualitário, ele o faz considerando um espaço de tempo um pouco mais alargado que o desta dissertação, e aponta para o aumento dos distúrbios e protestos, em áreas rurais e urbanas da China, como um indício de que a tradição revolucionária chinesa poderia evitar que a China adotasse o caminho Ocidental, e desenvolvesse assim um modelo mais sustentável e mais humanitário. Embora de fato isso possa ocorrer, o ponto aqui é que, neste caso, é precisamente porque houve abandono também da tentativa de estabelecer uma economia preocupada com o equilíbrio do mercado e da concorrência. Não seria, portanto, pela adoção de uma economia de mercado “smithiana”.

Importante considerar, apesar de todos os problemas aqui citados com a economia de mercado, que ela foi adotada após décadas de tentativas de se encontrar outra forma de organização social, como discutido no segundo capítulo. Não apenas na China, mas, ao longo do século XX, vários países adotaram algum tipo de economia planificada. Estas economias tinham uma série de problemas e contradições, mas o problema que se demonstrou fatal foi o fato de que, em qualquer tipo de economia planificada, supõe-se que os órgãos planejadores sabem as necessidades e podem calcular a quantidade ideal de insumos e produtos. Na prática, entretanto, os planejadores não podiam saber todos os dados, todas as necessidades. Era necessário algum grau de desagregação, e a gestão da informação era muito complicada. O resultado disso foram economias com um grande desequilíbrio, com setores com produção excedente e outros escassos. Problemas desse tipo encorajaram a substituição para uma economia de mercado – o que, no caso chinês, também não pode ser compreendido sem se

considerar o contexto geopolítico da Guerra Fria e de tensões entre RPC e URSS, de fragmentação produtiva, que proporcionou oportunidades privilegiadas de inserção internacional à China, além das disputas políticas internas ao PCC. Ainda assim, apesar de ter ocorrida tal transição, e de as economias planificadas terem sido abandonadas, deve-se dizer que, com todas as imperfeições, elas funcionavam. Além do mais, com o avanço da tecnologia, da capacidade de captação e processamento de dados nos últimos anos, já é possível supor que aqueles mesmos problemas de informação e cálculo econômico que as economias planificadas demonstraram, hoje poderiam ser solucionados.

A conclusão, talvez um pouco polêmica, é que, talvez, a economia maoista não tenha sido tão desastrosa quanto geralmente é retratado, e talvez as reformas não sejam um sucesso tão retumbante quanto o que é geralmente relatado. Parece loucura afirmar tais coisas quando se constata, por um lado, que milhões morreram de fome durante o Grande Salto Adiante, e que a China tem crescido sucessivamente desde que as reformas foram implementadas. Mas, em primeiro lugar, apesar de o Grande Salto Adiante ter realmente sido uma tragédia, em outros momentos, as políticas adotadas foram semelhantes e tiveram resultados bastante distintos. Mesmo a Revolução Cultural, apesar do ambiente político conturbado, economicamente, como demonstra Naughton, não foi marcada por uma queda brusca no crescimento, nem por mortes por fome. Na realidade, as políticas econômicas maoistas, apesar de terem alguns elementos em comum, se modificaram bastante ao longo deste período.

Por fim, em segundo lugar, as reformas são um sucesso quando se considera indicadores como crescimento econômico. Mas se este não for o único indicador, é possível questionar esse sucesso. Novamente, se o indicador for a melhora da qualidade de vida da população mais pobre, ou a desigualdade, ou mesmo o acesso a serviços básicos como saúde e educação para as populações rurais, o sucesso das reformas pode ser questionado.

REFERÊNCIAS

- ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta e. Plano x Mercado na história do pensamento econômico: quatro rodadas de um grande debate. **Estud. Econ.**, São Paulo, v. 38, n. 2, 2008. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-41612008000200007>. Acesso em: 31 jul. 2019.
- ALMEIDA, Paulo Roberto de. As duas últimas décadas do século XX: fim do socialismo e retomada da globalização. In: SARAIVA, José Flávio Sombra (org.). **História das relações internacionais contemporâneas: da sociedade internacional do século XIX à era da globalização**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2008.
- ALMEIDA, Rafael Galvão de; FERNÁNDEZ, Ramón García. Hayek *versus* Polanyi: espontaneidade e desígnio no capitalismo. **Revista Econômica**, Niterói, v. 17, n. 1, p. 89-111, jun. 2015. Disponível em: <<http://www.revistaeconomica.uff.br/index.php/revistaeconomica/article/view/238/209>>. Acesso em: 12 jan. 2019.
- AMIN, Samir. O imperialismo, passado e presente. **Tempo**, Niterói, v. 9, n. 18, p. 77-123, Jun. 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1413-77042005000100005&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 20 ago. 2019.
- ANDREAS, Joel. Changing Colours in China. **New Left Review**, 54, nov./dec. 2008.
- ARAÚJO JÚNIOR, José Tavares de. Fragmentação da produção e competitividade internacional: o caso brasileiro. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 115, p.42-51, abr./jun. 2013. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_JTA.pdf>. Acesso em: 19 abr. 2017.
- ARIENTI, Wagner Leal; FILOMENO, Felipe Amin. Economia política do moderno sistema mundial: as contribuições de Wallerstein, Braudel e Arrighi. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 28, n. 1, p. 99-126, jul. 2007.
- ARRIGHI, Giovanni. **O longo século XX: dinheiro, poder e as origens de nosso tempo**. Rio de Janeiro: Contraponto; São Paulo: Editora UNESP, 1996.
- _____; DRANGEL, Jéssica. A estratificação da economia mundial: considerações sobre a zona semiperiférica. In: ARRIGHI, Giovanni. **A ilusão do desenvolvimento**. 2 ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 1997, p. 137-206.
- _____; SILVER, Berverly J. **Caos e Governabilidade do Moderno Sistema Mundial**. 1 ed. Rio de Janeiro: Contraponto; Editora UFRJ, 2001.
- _____ et al. Geopolítica e Altas Finanças. In: ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Berverly J. **Caos e Governabilidade do Moderno Sistema Mundial**. 1 ed. Rio de Janeiro: Contraponto; Editora UFRJ, 2001, p. 47-106.

_____; BARR, Kenneth; HISAEDA, Shuji. A Transformação da Empresa Capitalista. In: In: ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J. **Caos e Governabilidade do Moderno Sistema Mundial**. 1 ed. Rio de Janeiro: Contraopondo; Editora UFRJ, 2001, p. 107-159.

_____. **Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do Século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2008.

BASTIAT, Frédéric. **Harmonies Économiques**. 3 ed. Paris: Guillaumin et Cie, 1855.

Disponível em: <

https://institutdeslibertes.org/wp-content/uploads/2013/09/Bastiat.06_Bk.pdf>. Acesso em: 09 jan. 2019.

_____. **A Lei**. 3 ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010.

BATISTA, Paulo Nogueira. O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos. In: BATISTA, Paulo Nogueira et al. **Em Defesa do Interesse Nacional: desinformação e alienação do patrimônio público**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

BAUMANN, Renato. **Regional trade and growth in Asia and Latin America: the importance of productive complementarity**. Brasília: CEPAL, 2010. Disponível em: <<http://www.cepal.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/sinsigla/xml/7/41677/P41677.xml&xsl=/brasil/tpl/p10f.xsl&base=/brasil/tpl/top-bottom.xsl>>. Acesso em: 12 jan. 2018.

BEAUD, Michel. **História do Capitalismo: de 1500 aos nossos dias**. 4 ed. São Paulo: Brasiliense, 2004.

BERGER, Suzanne. **How We Compete: what companies around the world are doing to make it in today's global economy**. 1 ed. New York: Doubleday, 2006.

BETTELHEIM, Charles. La politique des prix et le rôle du profit. In : BETTELHEIM, Charles ; CHARRIÈRE, Jacques ; MARCHISIO, Hélène. **La construction du socialisme en Chine**. Paris: François Maspero, 1965, p. 105-145. (Économie et socialisme, 2).

_____. **Revolução Cultural e Organização Industrial na China**. Rio de Janeiro: Edições Graal, 1979. Tradução de: Rita Lima. (Biblioteca de Ciências Sociais, v. 9).

BOBES, Velia Cecilia. Reformas em Cuba: ¿Actualización del socialismo o reconfiguración social? **Cuban Studies**, Pittsburgh, v. 44, p. 165-188, 2016.

BRAMALL, Chris. **Chinese Economic Development**. London and New York: Routledge, 2009.

BRANDT, Loren; RAWSKI, Thomas G.; SUTTON, John. China's Industrial Development. In: BRANDT, Loren; RAWSKI, Thomas G. **China's Great Economic Transformation**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008, p. 569-632.

BRANT, Robin. Why is Jack Ma a member of the Communist Party of China? **BBC News**, Shanghai, 27 nov. 2018. Disponível em: <<https://www.bbc.com/news/business-46353767>>. Acesso em: 07 set. 2019.

BRAUDEL, Fernand. **A Dinâmica do Capitalismo**. Rio de Janeiro: Rocco, 1987. Tradução de: Álvaro Cabral.

_____. **Civilização Material, Economia e Capitalismo: Séculos XV-XVIII**. São Paulo: Martins Fontes, 1996, v. 2.

_____. **Escritos sobre a história**. 2 ed. São Paulo: Perspectiva, 2011. Tradução de J. Guinburg e Tereza Cristina Silveira da Mota. (Coleção Debates, n. 131).

CÁRIO, Sílvio et al. Discutindo a tendência declinante da taxa de lucro em Marx. **Textos Econ.**, Florianópolis, n. 2, p. 24-40, junho 1987. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/economia/article/viewFile/6561/6040>>. Acesso em: 10 ago. 2019.

CHANG, Ha-Joon. Rompendo o modelo: uma economia política institucionalista alternativa à teoria neoliberal do mercado e do Estado. In: ARBIX, Gauco et al (org.). **Brasil, México, África do Sul, Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois**. São Paulo: Editora UNESP: Editora da Universidade de São Paulo, 2002.

_____. **Chutando a escada: a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica**. São Paulo: Editora UNESP, 2004.

CHARRIÈRE, Jacques. Planification et gestion des unités de production. In: BETTELHEIM, Charles ; CHARRIÈRE, Jacques ; MARCHISIO, Hélène. **La construction du socialisme en Chine**. Paris : François Maspero, 1965, p. 41-68. (Économie et socialisme, 2).

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. 1 ed. São Paulo: Xamã, 1996.

CHINA DAILY. China expands Shenzhen special economic zone. **China Daily**. Shenzhen, 02 jun. 2010. Disponível em: <http://www.chinadaily.com.cn/business/2010-06/02/content_9925392.htm>. Acesso em: 01 set. 2019.

CHIOCCA, Fernando. "Até mesmo Hayek e Friedman defendem o Bolsa Família". **Mises Brasil**. 6 mar. 2013. Disponível em: <<https://www.mises.org.br/Article.aspx?id=1541>>. Acesso em: 16 jul. 2019.

COELHO, Isaias. Desenvolvimento de mecanismos de mercado nas economias pós-soviéticas. **Planejamento e Políticas Públicas**, n. 15, jun. 1997.

CORDEIRO, Ana Lúcia Meyer. Taoísmo e Confucionismo: duas faces do caráter chinês. **Sacrilegens**, Juiz de Fora, v. 6, n. 1, p. 04-11, 2009. Disponível em: <<http://www.ufjf.br/sacrilegens/files/2010/04/6-2.pdf>>. Acesso em: 05 set. 2019.

CUNHA, Aline Tedeschi. O desafio chinês de estimular o consumo doméstico como resposta à crise. **Revista de Estudos Internacionais (REI)**, João Pessoa (PB), v. 3, n. 1, 2012. Disponível em: <<http://www.revistadeestudosinternacionais.com/uepb/index.php/rei/article/view/86/pdf>>. Acesso em: 23 ago. 2019.

DEMO, Pedro. Cuidado metodológico: signo crucial da qualidade. **Sociedade e Estado**, Brasília, v. 17, n. 2, p. 349-373, jul./dez. 2002. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/se/v17n2/v17n2a07.pdf>>. Acesso em: 30 jan. 2019.

DENG, Xiaoping. **Selected Works of Deng Xiaoping**. 1 ed. Beijing: Foreign Languages Press, 1994, 3v.

DOBB, Maurice. **Socialist Planning: some problems**. London: Lawrence & Wishart Ltd, 1970.

_____. **A Evolução do Capitalismo**. 3 ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973. Tradução de Affonso Blacheyre.

DOWBOR, Ladislau. **A era do capital improdutivo: por que oito famílias têm mais riqueza do que metade da população do mundo?** São Paulo: Autonomia Literária, 2017.

EICHENGREEN, Barry. **A globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional**. Lisboa: Editorial Bizâncio, 1999.

ESTEVADEORDAL, Antoni; BLYDE, Juan; SUOMINEN, Kati. As cadeias globais de valor são realmente globais: Políticas para acelerar o acesso dos países às redes de produção internacionais. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, n. 115, p.6-25, abr./jun. 2013. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_AEJBKS.pdf.pdf>. Acesso em: 7 jul. 2015.

FAIRBANK, John King; GOLDMAN, Merle. **China: uma nova história**. 3 ed. Porto Alegre: L&PM, 2008. Tradução de: Marisa Motta. (Edição ampliada).

FEIJÓ, Ricardo. O Problema Epistemológico Fundamental em Carl Menger. **Est. Econ.**, São Paulo, v. 30, n. 1, p.129-163, jan-mar, 2000. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/ee/article/view/117612>>. Acesso em: 04 jan. 2019.

FIORI, José Luís. Estado de Bem-Estar Social: padrões e crises. **PHYSIS: Rev. Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 2, p. 129-147, July-December 1997. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/physis/v7n2/08.pdf>>. Acesso em: 07 ago. 2019.

FONTANEL, Jacques. **A globalização em “análise”**: geoeconomia e estratégia dos actores. Lisboa: Instituto Piaget, 2007.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia da autonomia**: saberes necessários à prática educativa. São Paulo: Paz e Terra, 1996. (Coleção Leitura).

FUKUYAMA, Francis. The End of History? **The National Interest**, Summer, 1989.

GALBRAITH, John Kenneth; MENSNIKOV, Stanislav. **Capitalismo, comunismo & coexistência**: de um passado amargo a esperanças melhores. São Paulo: Pioneira, 1988. Tradução de: A. Malferrari. (Coleção novos umbrais).

GAO, Shangquan; CHI, Fulin (eds.). **Theory and Reality of Transition to a Market Economy**. 1 ed. Beijing: Foreign Languages Press, 1995. (Studies on the Chinese Market Economy Series).

GAO, Wenqian. **Zhou Enlai: the last perfect revolutionary**: a biography. New York: Public Affairs, 2007.

GEREFFI, Gary; KORZENIEWICKZ, Miguel (ed.). **Commodity Chains and global capitalism**. Westport (CT): Praeger, 1994.

_____; HUMPHREY, John; STURGEON, Timothy. The governance of global value chains. **Review Of International Political Economy**, [s. L.], v. 12, n. 1, p. 78-104, Feb. 2005.

GIDDENS, Anthony. A vida em uma sociedade pós-tradicional. In: GIDDENS, Anthony; BECK, Ulrich; LASH, Scott. **Modernização reflexiva – política, tradição e estética na ordem social moderna**. São Paulo: Editora da UNESP, 1997.

GILPIN, Robert. **O desafio do capitalismo global**: a economia mundial no século XVI. Rio de Janeiro: Record, 2004.

GONÇALVES, Reinaldo et al. **A Nova Economia Internacional**: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

HAMILTON, Gary G.; CHANG, Wei-An. The importance of commerce in the organization of China's late imperial economy. In: ARRIGHI, Giovanni; HAMASHITA, Takeshi; SELDEN, Mark. **The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 years perspectives**. New York: Routledge, 2003, p. 173-213.

HAYEK, Friedrich August von. **O caminho da servidão**. 6 ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010, 231 p.

HEAP, Shaun Hargreaves. World Profitability Crisis in the 1970s: some empirical evidence. **Capital & Class**, v. 4, n. 3, p. 66-84, Winter 1980.

HENDLER, Bruno. A ideia de cerco e a inserção internacional da China. In: COSTA, Jales Dantas da (org.). **Capitalismo Histórico e Alternativas**. João Pessoa: Mídia Gráfica e Editora, 2016, p. 169-195.

HESTON, Alan; SICULAR, Terry. China and Development Economics. In: BRANDT, Loren; RAWSKI, Thomas G. **China's Great Economic Transformation**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008, p. 27-67.

HILB, Claudia. **Silêncio, Cuba: a esquerda democrática diante do regime da Revolução Cubana**. São Paulo: Paz e Terra, 2010. Tradução de: Miriam Xavier. (O estado da democracia na América Latina).

HOPKINS, Terence; WALLERSTEIN, Immanuel. Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800. **Review (Fernand Braudel Center)**, Binghamton, N.Y., v. 10, n. 1, p. 157-170, Summer 1986.

_____; _____. Commodity Chains in the capitalist World-Economy prior to 1800. In: GEREFFI, Gary; KORZENIEWICKZ, Miguel (ed.). **Commodity Chains and global capitalism**. Westport (CT): Praeger, 1994.

HOBSBAWM, Eric J. **Era dos Extremos: o breve século XX, 1914-1991**. 2 ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HUNTINGTON, Samuel P. Choque das civilizações? **Política Externa**, v. 2, n. 4, março 1994.

KISSINGER, Henry. **Sobre a China**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011. Tradução de: Cássio de Arantes Leite.

LANGE, Oskar. The Practice of Economic Planning and The Optimum Allocation of Resources. **Econometrica**, v. 17, p. 166-171, jul. 1949. (Supplement: Report of the Washington Meeting).

_____. **Oskar Lange: economia**. São Paulo: Ática, 1981. Organizadora [da coletânea]: Lenina Pomeranz. (Grandes cientistas sociais, n. 18).

_____. **Ensaio Sobre Planificação Econômica**. 2 ed. São Paulo: Nova Cultural, 1989. Tradução de: Paulo de Almeida. (Os economistas).

LARDY, Nicholas R. Consumption and Living Standards in China, 1978-1983. **The China Quarterly**, n. 100, Dec. 1984, p. 849-865.

_____. **Markets over Mao: the rise of private business in China**. Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics, 2014.

LÊNIN, Vladimir Ilitch. **O Imperialismo, Etapa Superior do Capitalismo**. Campinas: FE/UNICAMP, 2011. (Navegando Publicações).

LIN, Justin Yifu. **Desmystifying the Chinese Economy**. Cambridge: The Cambridge University Press, 2012.

LOPES, Tiago Camarinha. Continuidade e ruptura em economia política ou quantidade e qualidade na teoria do valor. **Econ. soc.**, Campinas, v. 23, n. 3, p. 697-730, dez. 2014. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v23n3/0104-0618-ecos-23-03-0697.pdf>>. Acesso em: 05 jan. 2019.

LOSURDO, Domenico. **Fuga da História?: a Revolução Russa e a Revolução Chinesa vistas de hoje**. Rio de Janeiro: Revan, 2004.

MADERO, Abel Sierra. Cuerpos en Venta: pinguerismo y masculinidad negociada en la Cuba contemporánea. **Nómadas**, n. 38, p. 167-183, abr. 2013. Disponível em: <<http://www.scielo.org.co/pdf/noma/n38/n38a11.pdf>>. Acesso em: 01 ago. 2019.

MAO, Tsetung. **Obras escolhidas de Mao Tsetung**. São Paulo: Alfa-Ômega, 2011, tomo I. (Tradução: Edições em Línguas Estrangeiras – Pequim).

MAO JÚNIOR, José; SECCO, Lincoln. **A Revolução Chinesa: até onde vai a força do Dragão?** São Paulo: Scipione, 1998. (Ponto de Apoio).

MARCHISIO, Hélène. Les systèmes de rémunération dans les communes populaires. In : BETTELHEIM, Charles ; CHARRIÈRE, Jacques ; MARCHISIO, Hélène. **La construction du socialisme en Chine**. Paris : François Maspero, 1965, p. 69-103. (Économie et socialisme, 2).

MARIUTTI, Eduardo Barros. Considerações sobre a perspectiva do Sistema-mundo. **Novos Estudos Cebrap**, São Paulo, v. 1, n. 69, p. 89-103, jul. 2004.

MARTI, Michael E. **A China de Deng Xiaoping**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2007. Tradução de: Antonio Sepulveda.

MARX, Karl. **Manuscritos econômico-filosóficos**. 1 ed. São Paulo: Boitempo, 2004, 190 p. Tradução de: Jesus Ranieri.

_____. **Grundrisse: manuscritos econômicos de 1857-1858: esboços da crítica da economia política**. São Paulo: Boitempo; Rio de Janeiro: Ed. UFRJ, 2011a. (Coleção Marx-Engels).

_____. **A Guerra Civil na França**. 1 ed. São Paulo: Boitempo, 2011b.

_____. **O Capital: crítica da economia política**. 2 ed. São Paulo: Boitempo, 2017, v.1. Tradução de: Rubens Enderle. (Coleção Marx-Engels).

MASIERO, Gilmar. Origens e Desenvolvimento das *Township and Village Enterprises* (TVEs) chinesas. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 26, n. 3 (103), p. 425-444,

julho-setembro 2006. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rep/v26n3/a06v26n3.pdf>>. Acesso em 30 ago. 2019

MATTOS, Fernando Augusto Mansor de. Elementos Explicativos da Expansão Econômica dos Anos Dourados (1945-1973). **Brazil. J. Polit. Econ.**, São Paulo, v. 25, n. 1, p. 29-52, janeiro-março 2005. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rep/v25n1/1809-4538-rep-25-01-29.pdf>>. Acesso em: 06 ago. 2019.

MAZZUCATO, Mariana. **O Estado Empreendedor**. São Paulo: Portfolio-Penguin, 2014.

_____. **The Value of Everything: making and taking in the global economy**. London: Allen Lane – Penguin, 2018.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. Desenvolvimento econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China. In: FIORI, José Luís; MEDEIROS, Carlos Aguiar de; SERRANO, Franklin. **O mito do colapso do poder americano**. Rio de Janeiro: Record, 2008, p. 173-277.

MEISNER, Maurice. **Mao's China and after: a history of the People's Republic**. 3 ed. New York: The Free Press, 1999.

MENGER, Carl. **Principles of Economics**. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute, 2007. Disponível em: <<https://mises.org/library/principles-economics>>. Acesso em: 03 jan. 2019.

MILL, John Stuart. **Sobre a Liberdade**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2011. Tradução de Pedro Madeira. (Coleção Saraiva de bolso).

MISES, Ludwig von. **As seis lições**. 7. ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2009. 106 p. Tradução de: Maria Luiza Borges.

_____. **Ação Humana: Um tratado de economia**. 3.1 ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010. Tradução de: Donald Stewart Jr.

MOORE JUNIOR, Barrington. **As origens sociais da ditadura e da democracia: senhores e camponeses na construção do mundo moderno**. Lisboa: Edições Cosmos, [1975].

NAPOLEONI, Loretta. The Chinese Miracle, a Modern Day Industrial Revolution. **Cuadernos de Trabajo del CECHIMEX**, México, n. 1, 2012. Disponível em: <<http://dusselpeters.com/CECHIMEX/CuadernosdelCechimex20121.pdf>>. Acesso em: 05 set. 2019.

NASSIF, André. As armadilhas do tripé da política macroeconômica brasileira. **Rev. Econ. Polit.**, São Paulo, v. 35, n. 3, July/Sept. 2015. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0101-31572015000300426>. Acesso em: 18 ago. 2019.

NAUGHTON, Barry. **Growing out of the plan: Chinese economic reform, 1978-1993**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

_____. **The Chinese Economy: transitions and growth**. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 2007.

NOVE, Alec. **The Soviet Economic System**. 3 ed. Boston: Unwin Hyman, 1987.

_____. **An Economic History of the USSR: 1917-1991**. 3 ed. London: Penguin Books, 1993. (Penguin Economics).

OBLAST. In: COLLINS English Dictionary (online). Glasgow: Harpercollins Publishers, 2019. Disponível em: <<https://www.collinsdictionary.com/pt/dictionary/english/oblast>>. Acesso em: 06 set. 2019.

OLIVEIRA, Susan Elizabeth Martins Cesar de. **Cadeias globais de valor e novos padrões de comércio internacional: estratégias de inserção de Brasil e Canadá**. Brasília: FUNAG, 2015. (Coleção Relações Internacionais).

O QUE é o ‘sistema 996’ que prevê 12 horas de trabalho por dia e é defendido pelo bilionário chinês Jack Ma. **BBC News Brasil**, [s.l.], 15 abr. 2019. Disponível em: <<https://www.bbc.com/portuguese/internacional-47916194>>. Acesso em: 07 set. 2019.

OURIQUES, Helton Ricardo; VIEIRA, Pedro Antonio. A condição semiperiférica do Brasil na economia-mundo capitalista: novas evidências. **Rev. Carta Inter.**, Belo Horizonte, v. 12, n. 3, 2017, p. 199-228.

PARETO, Vilfredo. **Manual de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural, 1984, v.2. Tradução de: João Guilherme Vargas Netto. (Os Economistas).

PECEQUILO, Cristina Soreanu. **A Política Externa dos Estados Unidos: continuidade ou mudança?** 2 ed. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2005.

_____. **Os Estados Unidos e o Século XXI**. 1 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

PEDROZO, Gustavo Erler. **A reestruturação das instituições de controle das empresas estatais chinesas (1978-2003)**. 2012. 164f. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Faculdade de Filosofia e Ciências, Universidade Estadual Paulista, 2012.

PEREIRA, Elenita Malta. O Ouro Negro: petróleo e suas crises políticas, econômicas, sociais e ambientais na 2ª metade do século XX. **Outros Tempos**, São Luís (MA), v. 5, n. 6, dezembro 2008. Disponível em: <<https://www.outrostempos.uema.br/vol5.6/art.4.pdf>>. Acesso em: 22 ago. 2019.

PERRY, Elizabeth J. **Anyuan: mining China’s revolutionary tradition**. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 2012.

PINTO; Eduardo Costa; FIANI, Ronaldo; CORRÊA, Ludmila Macedo. **Dimensões da Abordagem da Cadeia Global de Valor: *upgrading***, governança, políticas governamentais e propriedade intelectual. Brasília: Ipea, 2015. (Texto para Discussão, n. 2155).

PIRES, Marcos Cordeiro; PAULINO, Luís Antônio. A crise financeira internacional e suas repercussões. In: SALA, José Blanes; GASPAROTO, Ana Lúcia (org.). **Relações Internacionais: polaridades e novos/velhos temas emergentes**. Marília: Unesp – Oficina Universitária, 2010.

POLANYI, Karl. **A grande transformação: as origens de nossa época**. 2 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

POMAR, Wladimir. **A Revolução Chinesa**. São Paulo: Editora UNESP, 2003. (Coleção Revoluções do Século XX – direção de Emília Viotti da Costa).

RÁDIO INTERNACIONAL DA CHINA (CRI) (China). China acelera reforma rural. **CRI Online**. Pequim. 27 nov. 2008. Disponível em: <<http://portuguese.cri.cn/541/2008/11/27/1s99484.htm>>. Acesso em: 30 ago. 2019.

REIS FILHO, Daniel Aarão. **A construção do socialismo na China**. 2 ed. São Paulo: Brasiliense, 1982. (Coleção tudo é história, n. 27).

RISKIN, Carl. **China's Political Economy: the quest for development since 1949**. Oxford: Oxford University Press, 1987.

ROSENBERG, Justin. International Relations in the prison of Political Science. **International Relations**, [s.l.], v. 30, n. 2, p.127-153, 12 abr. 2016.

RUGGIE, John Gerard. International Regimes, transactions, and change: embedded liberalism in the Postwar Economic Order. **International Organization**, v. 36, n. 2, p. 379-415, Spring, 1982.

_____. Globalization and the embedded liberalism compromise: the end of an era?, **MPIfG working paper**, n. 97/1, January 1997. Disponível em: <<http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp97-1/wp97-1.html>>. Acesso em: 20 ago. 2019.

SARAIVA, José Flávio Sombra. *Détente*, diversidade, intranquilidade e ilusões igualitárias (1969-1979). In: SARAIVA, José Flávio Sombra (org.). **História das relações internacionais contemporâneas: da sociedade internacional do século XIX à era da globalização**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

SHIRK, Susan L. **The Political Logic of Economic Reform in China**. Berkeley and Los Angeles (California): University of California Press, 1993. (California Series on Social Choice and Political Economy, 24).

SILVER, Beverly J.; SLATER, Eric. As Origens Sociais das Hegemonias Mundiais. In: ARRIGHI, Giovanni; SILVER, Beverly J. **Caos e Governabilidade do Moderno Sistema Mundial**. 1 ed. Rio de Janeiro: Contraopondo; Editora UFRJ, 2001, p.161-225.

SMITH, Adam. **Uma investigação sobre a natureza e causas da Riqueza das Nações**. São Paulo: Hemus Editora, 1981. Tradução de: Norberto de Paula Lima.

_____. **An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations**. São Paulo: MetaLibri, 2007.

SOTO, José Huerta. **As definições corretas de monopólio e concorrência**: e por que a concorrência perfeita é ilógica. **Mises Brasil**, 2014. Disponível em: <<https://mises.org.br/Article.aspx?id=1603>>. Acesso em: 02 jan. 2019.

SPENCE, Jonathan D. **The Search for Modern China**. 1 ed. New York: W.W. Norton & Company, 1990.

STIGLITZ, Joseph E. **O mundo em queda-livre**: os Estados Unidos, o mercado livre e o naufrágio da economia mundial. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.

STURGEON, Timothy et al. O Brasil nas cadeias globais de valor: implicações para a política industrial e de comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 115, p.26-41, abr./jun. 2013. Disponível em: <http://www.funcex.org.br/publicacoes/rbce/material/rbce/115_TSGGAGEZ.pdf.pdf>. Acesso em: 19 abr. 2017.

SWEEZY, Paul M. Uma crítica. In: SWEEZY, Paul M. et al. **Do feudalismo ao capitalismo**. 2 ed. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1972, p. 19-57. Tradução de: Manuel Vitorino Dias Duarte. (Coleção Universidade Moderna, n. 17).

_____. et al. **Do feudalismo ao capitalismo**. 2 ed. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1972, p. 19-57. Tradução de: Manuel Vitorino Dias Duarte. (Coleção Universidade Moderna, n. 17).

TIAN, Guoqiang. Property Rights and the Nature of Chinese Collective Enterprises. **Journal of Comparative Economics**, v. 28, n. 2, p. 247-268, jun. 2000. Disponível em: <<https://pdfs.semanticscholar.org/4bf9/79bbdf8d57a64542d3650e068114f93a36dd.pdf>>. Acesso em: 30 ago. 2019.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO (CAM). **México**: fábrica de pobres... 2014. Reporte de Investigación 116. Disponível em: <<http://cam.economia.unam.mx/mexico-fabrica-de-pobres-cae-77-79-el-poder-adquisitivo-report-de-investigacion-116/>>. Acesso em: 24 jan. 2018.

_____. **México**: esclavitud moderna... 2015. Reporte de Investigación 120. Disponível em <<https://cam.economia.unam.mx/report-de-investigacion-120-mexico-esclavitud-moderna-cae-78-71-el-poder-adquisitivo/>>. Acesso em: 21 ago. 2019.

_____. **El salario mínimo: un crimen contra el pueblo mexicano.** 2016. Reporte de Investigación 126. Disponível em: <<http://cam.economia.unam.mx/reporte-investigacion-126-salario-minimo-crimen-pueblo-mexicano-cae-11-11-poder-adquisitivo-sexenio-pena-nieto/>>. Acesso em: 24 jan. 2018.

VIEIRA, Pedro Antônio. A inserção do “Brasil” nos quadros da economia-mundo capitalista no período 1550-c.1800: uma tentativa de demonstração empírica através da cadeia mercantil do açúcar. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 19, n. 3, p. 499-527, dez. 2010.

VIEIRA, Rosângela de Lima. O arquétipo do capitalismo: uma construção. In: **IV Colóquio Brasileiro em EPSM – Economia Política dos Sistemas-Mundo**, Florianópolis: UFSC, 2010. Disponível em: <http://www.gpepsm.ufsc.br/html/arquivos/o_arquetipo_do_capitalismo_%20uma_construcao.pdf>. Acesso em: 18 fev. 2019.

VIGEVANI, Tullo; MENDONÇA, Filipe; LIMA, Thiago. **Poder e Comércio: a política comercial dos Estados Unidos.** São Paulo: Editora UNESP, 2018.

VISENTINI, Paulo Fagundes. **As Relações diplomáticas da Ásia: articulações regionais e afirmação mundial (uma perspectiva brasileira).** Belo Horizonte, MG: Fino Traço, 2011. (Relações Internacionais; 4).

VITALI, Stefania; GLATTFELDER, James B.; BATTISTON, Stefano. The Network of Global Corporate Control. **PLoS ONE**, v. 6, n. 10, p. 1-6, October 2011.

VOLCKER, Paul; GYOHTEN, Toyoo. **A Nova Ordem Econômica: as finanças internacionais, o surgimento dos novos blocos regionais e a ameaçada hegemonia americana.** Porto Alegre: Ortiz, 1993. Tradução de: Vânia Conde e Viviane Castanho.

WALLERSTEIN, Immanuel. **The Modern World-System: capitalist agriculture and the origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century.** New York: Academic Press, 1974.

_____. **Capitalismo histórico e Civilização capitalista.** 1 ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 2001.

_____. **O fim do mundo como o concebemos: ciência social para o século XXI.** Rio de Janeiro: Revan, 2002.

_____. **World-systems analysis: an introduction.** Durham and London: Duke University Press, 2004.

_____. **Impensar a Ciência Social: os limites dos paradigmas do século XIX.** Aparecida, SP: Idéias & Letras, 2006. (Coleção caminhos da globalização e as ciências sociais).

_____. **Universalismo europeu: el discurso del poder.** México: Siglo XXI, 2007 (Sociología y política).

WORLD BANK. **World Development Report: Reshaping Economic Geography.**

Washington D.C.: The World Bank, 2009. Disponível em:

<<http://documents.worldbank.org/curated/pt/730971468139804495/pdf/437380REVISED01BLIC1097808213760720.pdf>>. Acesso em: 02 set. 2019.

WU, Li; SUI, Fumin; ZHENG, Lei. **China's Economy.** Beijing: China Intercontinental Press, 2010.

XIE, Yu; LAI, Qing; WU, Xiaogang. Danwei and social inequality in contemporary urban China. **Work And Organizations in China After thirty Years Of Transition**, [s.l.], p.283-306, jan. 2009. Emerald Group Publishing Limited.