

Leituras

DE ECONOMIA POLÍTICA

Angela Garofali Patrón
Daniela Schlogel

As economias latino-americanas frente ao atual padrão de reprodução de capital

Thais Virga Passos
Claudio Schuller Maciel

Siderurgia e o desafio chinês: análise da expansão da capacidade produtiva

William Pachón Muñoz

Comercio justo y economía solidaria en el contexto de América Latina

Ulisses Rubio Urbano da Silva

Os industriais paulistas e as dificuldades de reformas durante o governo de João Goulart

Natasha Pergher Silva

Filosofia moral e método na teoria econômica neoclássica

Alexandre Favaro Lucchesi
Diego Angelico

Resenha

MAZZUCATO, Mariana. The entrepreneurial state: debunking public vs. private sector Myths
Teorias da inovação e o 'Estado Empreendedor': uma resenha

Ana Luíza Matos de Oliveira

Resenha

KATZ, C. Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, socialismo. *Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, social-desenvolvimentismo e pós-desenvolvimentismo*

25

JANEIRO / DEZEMBRO 2017

LEITURAS DE ECONOMIA POLÍTICA

ISSN 1415-6245

PATRONOS

Maria da Conceição Tavares,
João Manuel Cardoso de Mello,
Fernando A. Novais, Mario L.
Possas, Luiz Gonzaga de
Mello Belluzzo, Luciano Coutinho,
Wilson Cano, José Graziano da Silva.

CONSELHO EDITORIAL

Andréia Andrade, Carlos Henrique
Lopes Rodrigues, Carlos Seizem
Iramina, Joseli Fernanda Nappi,
Juliano Giassi Goularti, Lilian Rosa,
Lucas Salvador Andrietta, Paulo
Feitosa, Rodrigo Di Próspero Jourdain,
Thamiris Laure, Tomás Rigoletto
Pernias, Vanessa Follmann Jurgenfeld

E-mail: leituras.economia@gmail.com

EDITORAÇÃO/NORMALIZAÇÃO

Célia Maria Passarelli
Kelly Regina Duarte

REVISÃO DO TEXTO

Conselho Editorial

Capa

Bruno Aidar

Apoio Administrativo

José Ricardo Vulto

Fone/Fax: (019) 3289.2214

E-mail: posgrad@eco.unicamp.br

Divulgação e Assinaturas

Francisco Orlandini

Instituto de Economia da

Univ. Estadual de Campinas

Caixa Postal 6135

13083-970 – Campinas - SP

Fone: (019) 3521.5726

E-mail: public@eco.unicamp.br

SUMÁRIO

Editorial	i
Pareceristas	iii
As economias latino-americanas frente ao atual padrão de reprodução de capital Angela Garofali Patrón Daniela Schlogel	1
Siderurgia e o desafio chinês: análise da expansão da capacidade produtiva Thais Virga Passos Claudio Schuller Maciel	19
Comercio justo y economía solidaria en el contexto de América Latina William Pachón Muñoz	41
Os industriais paulistas e as dificuldades de reformas durante o governo de João Goulart Ulisses Rubio Urbano da Silva	63
Resenhas MAZZUCATO, Mariana. The entrepreneurial state: debunking public vs. private sector Myths. London: Anthem Press, 2014. <i>Teorias da inovação e o 'Estado Empreendedor': uma resenha</i> Alexandre Favaro Lucchesi Diego Angelico	129
KATZ, C. Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, socialismo. São Paulo: Expressão Popular: Perseu Abramo, 2016. 473p. <i>Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, social-desenvolvimentismo e pós-desenvolvimentismo</i> Ana Luiza Matos de Oliveira	137

UNICAMP

Reitor

Jose Tadeu Jorge

Coordenadoria-Geral

Álvaro Crosta

INSTITUTO DE ECONOMIA

Diretor

Paulo Sérgio Fracalanza

Diretor Associado

André Martins Biancareli

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação – Cedoc
do Instituto de Economia da Unicamp

Leituras de Economia Política - n.1, set. 1995-

Campinas: Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Instituto de Economia (IE).

23,5 cm.

Semestral

ISSN 1415-6245

Revista do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, editada sob a responsabilidade de seus estudantes de Pós-Graduação.

A partir do número 2, o termo "ano" deixou de ser mencionado, passando a ser adotada, somente, a numeração sequencial dos fascículos.

Os números 6 e 7 acumulam os meses de junho e dezembro de 1998 e 1999, respectivamente.

○ número 8 acumula os meses de junho e dezembro de 2000 e junho de 2001.

○ número 9 acumula os meses de junho e dezembro de 2000 e junho de 2001

○ número 10 acumula os meses de junho e dezembro de 2002 e junho de 2003.

○ número 11 acumula os meses de dezembro de 2003 a dezembro de 2005.

○ número 12 acumula os meses de janeiro de 2006 a dezembro de 2007.

○ número 21 acumula os meses de dezembro de 2012 a julho de 2013.

○ número 24 acumula os meses de janeiro a dezembro de 2016.

○ número 25 acumula os meses de janeiro a dezembro de 2017.

1. Economia – Periódicos. I. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia.

CDD 330.5

CDU 33(05)

Consultoria e normalização bibliográfica:
Célia Maria Passarelli (CRB-8/1925)



UNICAMP

Universidade Estadual de Campinas

Instituto de Economia <www.eco.unicamp.br> / <<http://www.eco.unicamp.br/publicacoes/lep.html>>

Caixa Postal 6135 – CEP 13083-857 – Campinas, SP – Brasil

Fone: (019) 3521.5726 - E-mail: public@eco.unicamp.br

EDITORIAL

É com satisfação que o Conselho Editorial da *Leituras de Economia Política* (LEP) apresenta a 25ª edição da revista dos alunos da pós-graduação do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas – Unicamp. Como de costume, a edição reúne publicações que despertam a reflexão crítica nas áreas de Economia, Desenvolvimento Econômico, Ciências Sociais Aplicadas, História Econômica e demais áreas afins.

A edição atual apresenta cinco artigos inéditos e uma resenha. O primeiro texto, “*As economias latino-americanas frente ao atual padrão de reprodução de capital*”, discute os problemas estruturais de dependência dos países da América Latina. No texto, Ângela Garofali Patrón e Daniela Schlogel argumentam que, na conjuntura favorável da primeira década do século XXI, os países da América Latina falharam em romper com sua inserção produtiva subordinada e dependente.

O segundo artigo, de Thaís Virga e Claudio Schuller Maciel, versa sobre a dominação da indústria siderúrgica chinesa no mercado internacional em período recente. Em “*Siderurgia e o desafio chinês: análise da expansão da capacidade produtiva*”, os autores, partindo de referências como Bain (1956), Sylos-Labini (1980) e Steindl (1983), relacionam a expansão da capacidade siderúrgica chinesa a um processo global de concentração do setor - sem esquecer do papel da siderurgia brasileira neste novo contexto.

William Pachón Muñoz, no terceiro artigo da edição, traz os fundamentos da economia solidária e do comércio justo para argumentar sobre a possibilidade de se constituir modelos alternativos para a integração comercial dos países da América Latina. Em “*Comercio justo y economía solidaria en el contexto de América Latina*”, o autor destaca que o aprofundamento da crise capitalista abre uma oportunidade para que se desenvolva um modelo alternativo de desenvolvimento, entendido como mais adequado às necessidades do povo latino-americano.

O quarto artigo apresentado, “*Os industriais paulistas e as dificuldades de reformas durante os governos de João Goulart*”, procura identificar os principais temas em debate durante o governo Goulart e os obstáculos à criação de uma correlação de forças favorável à implementação das reformas de base. Para elaborar sua argumentação, Ulisses Rubio Urbano da Silva foca nos industriais paulistas, força política relevante que corroborou para inviabilizar a agenda de reformas.

O quinto artigo, de Natasha Pergher Silva, traz uma investigação dos aspectos metodológicos e da base filosófica-moral que embasam as teorias neoclássicas. Em “*Filosofia moral e método na teoria econômica neoclássica*”, a autora argumenta que a apropriação da ideologia liberal e da filosofia utilitarista pela teoria neoclássica foi aspecto importante para a consolidação do *mainstream* entre o fim do século XIX e o início do século XX, com influências importantes sobre teorias contemporâneas.

Por fim, a LEP traz duas resenhas nesta edição. A primeira refere-se ao livro “*The entrepreneurial state: debunking private Vs public sector myths*” e apresenta argumentos em defesa de uma atuação diferenciada do Estado no processo de inovação. Por meio de uma interessante leitura da obra de Mariana Mazzucato, os autores Alexandre Lucchesi e Diego Angelico mostram a relevância do Estado em angariar, coordenar e aplicar recursos como um ator preponderante no processo de inovação. A segunda resenha desta edição diz respeito ao livro de Claudio Katz intitulado “*Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, socialismo*”. A resenha de autoria de Ana Luíza Matos de Oliveira mostra que Katz discute essas teorias e os seus desdobramentos para a América Latina, com a preocupação de observar avanços e limites de cada uma das diferentes interpretações.

Esta edição, cumpre ressaltar, é fruto não somente do esforço de seu Conselho Editorial, mas de todas as pessoas envolvidas na avaliação, organização e manutenção da revista. Ademais, esperamos que os textos da edição nº 25 possam contribuir para a leitura crítica e a reflexão sobre os descaminhos da economia brasileira no ano de 2017.

Desejamos uma boa leitura a todos.

O Conselho Editorial

AGRADECEMOS GENTILMENTE AOS SEGUINTES PARECERISTAS:

Anderson Deo
Universidade Estadual Paulista – Unesp

Antonio Carlos Macedo Silva
Universidade Estadual de Campinas – Unicamp

Bruno Martarello de Conti
Universidade Estadual de Campinas – Unicamp

Daniel Augusto Feldman
Universidade Federal de São Paulo – Unifesp

Daniel Calbino Pinheiro
Universidade Federal de São João Del Rei – UFSJ

Daniel do Val Cosentino
Universidade Federal de Ouro Preto – UFOP

Fábio Henrique Bittes Terra
Universidade Federal de Uberlândia – UFU

Fabio Pádua dos Santos
Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC

Fernando Leitão Rocha Jr.
Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri –
UFVJM

Francisco do O de Lima Júnior
Universidade Regional do Cariri – Urca

Henrique Pereira Braga
Universidade Federal do Espírito Santo – UFES

Pareceristas

Hoyêdo Nunes Lins

Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC

João Paulo de Toledo Camargo Hadler

Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro – UFRRJ

Marco Antonio Martins da Rocha

Universidade Estadual de Campinas – Unicamp

Michel Deliberali Marson

Universidade Federal de Alfenas (UNIFAL)

Pedro Henrique Evangelista Duarte

Universidade Federal de Uberlândia – UFU

Ricardo Lobato Torres

Universidade Tecnológica Federal do Paraná – UTFPR

Roberto Luís de Melo Monte-mór

Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG

Rodrigo Straessli Pinto Franklin

Universidade Federal do Espírito Santo – UFES

Tatiana Massaroli de Melo

Universidade Estadual Paulista – Unesp

Tiago Lopes Camarinha

Universidade Federal de Goiás – UFG

Thiago Marques Mandarino

Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri –
UFVJM

Wilson Vieira

Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ

As economias latino-americanas frente ao atual padrão de reprodução de capital

Angela Garofali Patrón ¹
Daniela Schlogel ²

Resumo

O Padrão exportador de especialização produtiva conformado nos últimos anos na América Latina reedita sua condição dependente frente a economia mundial. Os governos progressistas não conseguiram romper com os problemas estruturais da dependência, dado que as leis do capitalismo dependente latino-americano prevaleceram frente a conjuntura favorável na primeira década do século XXI na região. A atração de capital externo e a sensível mudança na pauta exportadora destes países são características do atual padrão de reprodução do capital, que continua acontecendo de forma subordinada e dependente.

Palavras-chave: Dependência, padrão de reprodução do capital e América Latina.

Resumen

El patrón exportador de especialización productiva conformado en los últimos años en América Latina reconfigura el carácter dependiente frente a la economía mundial. Los gobiernos progresistas no consiguieron romper con los problemas estructurales de la dependencia, dado que las leyes del capitalismo dependiente latinoamericano prevalecieron frente a la coyuntura favorable durante la primera década del siglo XXI en la región. La atracción de capital extranjero y la sensible mudanza en la pauta exportadora de estos países, son características del actual patrón de reproducción del capital, que continúa existiendo de forma subordinada e dependiente.

Palabras clave: Dependencia, patrón de reproducción del capital y América Latina.

JEL B51.

Introdução

Este trabalho se baseia na hipótese de que os governos progressistas da região não conseguiram romper com os problemas estruturais da dependência,

(1) Economista. Mestre em Integração Contemporânea da América Latina (PPG ICAL – UNILA). E-mail: angiebm1012@gmail.com.

(2) Economista. Mestre em Integração Contemporânea da América Latina (PPG ICAL – UNILA). Professora da Faculdade Dinâmica das Cataratas (UDC). E-mail: danielaschlogel@hotmail.com.

dado que as leis do capitalismo dependente latino-americano prevaleceram frente à conjuntura de prosperidade da primeira década do século XXI. Para comprovar tal hipótese procura-se explicitar o funcionamento estrutural das economias latino-americanas e em seguida analisar alguns dados sobre sua situação econômica atual.

A partir do final dos anos 1990, devido a crise institucional, política, econômica e social, houve uma virada política na região, representada pela chegada de Hugo Chávez à presidência da Venezuela e seguida da eleição de outros presidentes considerados progressistas. Houve segundo Alvarez (2012, p. 311) uma resposta a “*neoliberalización*” com um giro que compreende a ascensão de governos considerados de esquerda e de centro-esquerda.

Estes governos atuaram através de políticas específicas na busca da melhoria de condições de vida da população. Pode-se observar redução da pobreza, a qual passou de 43,9% para 28,1% do total da população na América Latina, no período 2002-2013³. Porém isso não representa diminuição da desigualdade social, já que estes governos não enfrentaram as reais causas que a produzem. Passados mais de dez anos, não se logrou garantir a todos os cidadãos latino-americanos condições dignas de sobrevivência.

Alvarez destaca que:

en lo esencial se trata de procesos cuya orientación se encuentra en permanente disputa. Para la política social ello implica que, salvo los casos de Venezuela, y en menor medida de Bolivia y Ecuador, no estamos siquiera frente a tímidos intentos de ruptura, sino más bien frente a líneas de continuidad con las políticas asistencialistas impuestas en la región por el neoliberalismo y los organismos multilaterales (Alvarez, 2012, p. 326).

A desigualdade entre classes é inerente ao modo de produção capitalista. Para que este modo de produção exista e se reproduza diariamente, é necessário que exista e se mantenha uma base social na qual uma classe minoritária seja proprietária dos meios de produção e outra majoritária possua

(3) Segundo a Cepal (2014), a população latino-americana em 2013 era de 600,2 milhões, isso significa que o total de pobres representava mais de 168 milhões de pessoas para esse mesmo ano. Já o número de pessoas consideradas em condições de indigência em 2013, mesmo menor que a quantidade de pobres, era igualmente assustador: 70,2 milhões de pessoas!

apenas sua força de trabalho, que deve ser vendida para garantir sua sobrevivência.

O sistema econômico, político e social capitalista surgiu lentamente em um período de vários séculos (Hunt, 2013). Os governos progressistas latino-americanos não atuaram no tombamento das bases da organização deste sistema, por uma série de limitações inerentes ao seu momento histórico. É importante considerar que estes governos desequilibraram momentaneamente as relações de força que existiam anteriormente, mas suas atuações tiveram alcance limitado.

Para entender a complexidade da questão deve-se ater ao funcionamento do sistema capitalista em geral, e das economias dependentes em particular. Por isso, este artigo é organizado da seguinte forma: a primeira seção apresenta o ciclo de reprodução do capital em Marx; a segunda, o ciclo do capital nas economias dependentes, na concepção de Ruy Mauro Marini e, por último, a terceira seção apresenta as economias latino-americanas frente ao atual padrão de reprodução do capital, tipologia elaborada por Jaime Osorio e Nilson Araújo de Souza.

O ciclo de reprodução do capital em Marx

A acumulação originária é o ponto de partida da acumulação capitalista. De acordo com Marx: *“la llamada acumulación originaria no es, por consiguiente, más que el proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción. Aparece como “originaria” porque configura la prehistoria del capital y del modo de producción correspondiente al mismo”* (Marx, 2009, p. 893).

Este processo começou no fim do século XIV nas economias européias mediante a expropriação da população rural de suas terras. Os diversos métodos utilizados (como por exemplo, o roubo de terras comunais, a transformação de propriedade feudal em propriedade privada e a própria expropriação de terras da Igreja), incorporaram o solo ao capital, integrando o campo à agricultura capitalista (Marx, 2009). Ao mesmo tempo em que a terra foi incorporada como meio de produção, a população rural, agora expropriada de seu meio de subsistência, ficou à inteira disposição da nascente indústria urbana. A venda da

força de trabalho passou a ser, para a imensa maioria das pessoas, a única possibilidade de sobreviver. Deste modo, o capital não só gerou mão de obra disponível para a indústria, como também gerou mercado consumidor para as mercadorias que essa força de trabalho produzia.

Os processos de colonização na África, América Latina e Índia foram igualmente fundamentais para a acumulação originária na Europa. O avanço das técnicas de navegação permitiu a expansão da dominação colonial, do comércio e do crédito. À medida que o capitalismo passa a ser predominante, as relações sociais deste modo de produção se reproduzem período após período.

Marx elaborou um esquema, em nível abstrato, que permite visualizar as fases do ciclo de reprodução do capital, assim como as formas que o capital assume nesse ciclo. O esquema é o seguinte:

$$D - M (FT+MP) - \dots P \dots - M' - D'$$

Onde:

D = dinheiro

M = mercadoria

FT = força de trabalho

MP = meios de produção

P = produção

M' = mercadoria que contém mais valor

D' = dinheiro aumentado (D inicial + mais-valia)

Sobre as fases do ciclo de reprodução do capital, Marx identifica três: circulação, produção e novamente circulação. O processo global de reprodução do capital aparece como unidade dessas três fases, tornando uma fase mediadora da seguinte, e assim sucessivamente, fazendo da continuidade um aspecto característico do ciclo (Marx, 2009). O capital em seu conjunto só pode ser concebido em movimento, valorizando o valor o tempo todo. Porém, é possível distinguir as figuras ou as formas que assume o capital em cada uma das fases. Quando o capital se encontra na primeira fase de circulação, a magnitude do valor se expressa como capital-dinheiro; na fase de produção, a forma que este

assume é capital produtivo; por último, na segunda fase de circulação, o capital assume a figura de capital-mercadoria.

Pois bem, o ciclo de reprodução começa, necessariamente, com capital-dinheiro, o qual será utilizado para comprar duas mercadorias fundamentais: força de trabalho (FT) e meios de produção (MP). De acordo com Osorio (2012, p. 50) “a compra de força de trabalho pelo capital é o processo mais importante em termos de valorização, já que essa mercadoria é a única que tem a capacidade de gerar um valor extra, superior ao que vale”. Por outro lado, a compra de meios de produção inclui: matérias primas, ferramentas, maquinários, tecnologias, edifícios. Essas duas mercadorias (FT e MP) vão dar início ao processo de produção capitalista, o qual se caracteriza por valorizar o valor, ou seja, criar mais valor no momento em que a força de trabalho interage com os meios de produção.

Esse processo resulta em mercadorias (M'), que devem ser vendidas para realizar a mais-valia (mv) contida nelas. Uma vez vendidas, o capitalista conta, assim como no início do processo, com dinheiro, só que dessa vez a quantidade é aumentada, já que vendeu valores de uso que contém mais valor criado pelo trabalho no processo de produção. Deste modo, o D' está composto pelo D inicial juntamente com a mais-valia criada pelos trabalhadores e apropriada pelos donos dos meios de produção.

Estão dadas assim as condições para se iniciar um novo ciclo do capital. Aqui é onde se apresentam duas possibilidades para o capitalista: ele pode consumir toda a mais-valia apropriada na venda dos valores de uso ou pode consumir apenas uma parte, podendo transformar em capital a outra parte. No primeiro caso, dado que D' estaria composto por $(D + mv)$, e dado que o capitalista consome toda a mais-valia, só resta o montante D (igual ao inicial) para investir no próximo ciclo. Este tipo de reprodução do capital, que é contínuo, periódico, se chama reprodução simples⁴. De acordo com Marx: “el

(4) Por exemplo, se um capitalista começa o processo com 100 unidades monetárias, compra meios de produção e força de trabalho para produzir determinados valores de uso, no final do processo ele vende as mercadorias por 110. Se ele consome 10 unidades monetárias (que correspondem à mais-valia), restam 100, que serão voltadas novamente no seguinte ciclo produtivo. Deste modo, cada ciclo começa com o mesmo montante de capital. Isso significa que, período após período e mantendo a mesma taxa de exploração da força de trabalho, vão se reproduzir as relações sociais que estabelecem o capitalismo, mas de forma simples.

proceso capitalista de producción, considerado en su interdependencia como proceso de reproducción, pues, no sólo produce mercancías, no sólo produce plus valor, sino que produce y reproduce la relación capitalista misma: por un lado el capitalista, por la otra el asalariado” (Marx, 2009, p. 712).

Agora, se o capitalista decide consumir apenas uma parte da mais-valia apropriada, e período após período ele incrementa o montante com o qual inicia o processo (ou seja, o D é cada vez maior), esse tipo de reprodução é denominado por Marx de reprodução ampliada⁵. Pois bem, em geral as economias capitalistas se reproduzem de forma ampliada, ou seja, destinando parte da mais-valia ao seguinte processo de reprodução. Porém, não todas se reproduzem igualmente. A seguinte seção apresentará as especificidades da reprodução do capital nas economias dependentes, em particular as latino-americanas.

O ciclo do capital nas economias dependentes latino-americanas

De acordo com Marini (1972), a forma de inserção ao mercado internacional durante o período colonial, determinou a estrutura econômica dependente da América Latina. O ciclo de reprodução do capital exposto anteriormente apresenta especificidades nas economias dependentes. Para explicá-las, Marini (1979) examina o ciclo destas economias na primeira fase da circulação, na fase da produção/valorização/acumulação e na segunda fase da circulação.

Na primeira fase da circulação é importante, segundo o autor, revelar as fontes do capital dinheiro que iniciará o processo, dado que estas imprimem características específicas no desenvolvimento das outras fases. Essas fontes podem ser: a) capital privado ou investimento privado interno; b) investimento público do Estado, e c) capital estrangeiro. As economias dependentes têm seus ciclos condicionados à entrada de capital estrangeiro. Além disso, a aquisição de meios de produção também acontece majoritariamente no mercado externo.

(5) Seguindo com o exemplo anterior, o D' é 110, só que agora o capitalista consumiria apenas 5 unidades monetárias, restando 105 para o próximo processo produtivo. Supondo que a massa de mais-valia gerada é equivalente ao 10% do capital inicial (D), o novo ciclo produzirá D' 115,5 unidades monetárias ($D=105 + mv=10,5$). O capitalista consumiria novamente 5, restando 110,5 para investir no próximo processo produtivo. É assim como, de modo contínuo, o capital é ampliado ciclo após ciclo.

O que demonstra que na primeira fase da circulação, o processo de reprodução do capital dos países periféricos apareceria em uma condição duplamente dependente: pelo capital-dinheiro e pela compra dos meios de produção. Um dos resultados desse processo será a transferência de valor para o exterior, via pagamento de juros (se o capital for emprestado), lucros (quando for instalado diretamente na economia dependente) e royalties (no caso de adquirir tecnologia no exterior) (Marini, 1979).

Na fase da produção e acumulação também é possível identificar especificidades. O desnível tecnológico existente entre os países avançados e dependentes permite que os meios de produção com mais conteúdo tecnológico, adquiridos no exterior, produzam a um custo abaixo do custo médio das outras unidades produtivas nacionais; permitindo que o capital estrangeiro que produz na economia dependente obtenha um lucro extraordinário. Essas condições de apropriação de mais-valia levarão, segundo Marini (1979), à concentração do capital possibilitando que as empresas mais avançadas tecnologicamente adquiram uma posição dominante na economia dependente. É um processo que segundo o autor conduz a monopolização.

Para compensar tal desvantagem, as empresas mais atrasadas tecnologicamente aumentam a taxa de exploração do trabalhador, pressionando os salários para baixo, inclusive remunerando a força de trabalho abaixo do seu valor. Este fenômeno é caracterizado por Marini (1972) como uma das formas de superexploração da força de trabalho, outro aspecto marcante e fundamental das economias dependentes. De acordo com o autor, “*en los países dependientes, los principales resortes de la acumulación no están vinculadas directamente a la productividad del trabajo, sino más bien a la mayor explotación de la fuerza de trabajo en sí misma*” (Marini, 1972, p. 3). Nesse sentido, Marini (1972) identifica três modalidades de superexploração da força de trabalho: i) aumento da intensidade do trabalho (sem modificar os níveis tecnológicos existentes), ou seja, um mecanismo particular de produção de mais-valia relativa; ii) extensão da jornada de trabalho (produção de mais-valia absoluta); iii) remuneração do trabalhador abaixo do valor da sua força de trabalho, sem que esta baixa remuneração seja acompanhada pela diminuição do valor das mercadorias e serviços que compõem a cesta básica do trabalhador.

Este último mecanismo é considerado por Marini (1972) o mais importante numa economia dependente.

Segundo nosso autor, essa modalidade de superexploração da força de trabalho significa:

no respetar las condiciones técnicas y el costo de los medios de subsistencia para fijar la relación entre el tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente, sino tan sólo rebajar la paga del obrero más allá de lo que permitiría su tiempo de trabajo necesario, y convertir el fondo de consumo del obrero en una parte del fondo de la acumulación del capital (Marini, 1972, p. 4).

Estes mecanismos de compensação utilizados pelas pequenas e médias empresas, também favorecem as empresas que operam com lucro extraordinário, já que pagam o salário médio estabelecido na sociedade. Neste sentido, o autor sentencia: “*todos estos mecanismos nos están llevando a un tipo de producción que (...) hace que la capacidad de demanda de los trabajadores sea siempre muy inferior a la que establece la capacidad real de producción*” (Marini, 1972, p. 4). Esta oposição crescente entre produção e consumo é uma das principais características das economias dependentes.

O autor identifica mais dois elementos que caracterizariam o processo de produção nessas economias: a intensificação da formação de um exército industrial de reserva e a dependência da economia periférica ao exterior. O primeiro é resultado da introdução de novas técnicas de produção, gerando uma massa sobrança de operários os quais vão pressionar os salários para baixo. O segundo, “*lleva a que los sectores productivos y las técnicas que emplean son impuestos muchas veces desde afuera, aunque en función de su dinámica interna*” (Marini, 1979, p. 7).

Na segunda fase da circulação, Marini (1979) defende que há uma separação nessas economias da estrutura produtiva em relação às necessidades de consumo.

Para o autor, a economia dependente

prolonga su producción de bienes de consumo en función de la oferta externa de bienes de capital a la que puede recurrir. Por ello, la importancia de los bienes de consumo en la segunda etapa de la

circulación es mayor en una economía dependiente que en una economía central, avanzada (Marini, 1979, p. 8).

Esta tendência contraditória revela o acirramento das contradições do modo de produção capitalista na periferia. Por um lado temos, pela via da superexploração da força de trabalho, a restrição do consumo da classe trabalhadora. Por outro lado, essa maior exploração se traduz numa maior apropriação da mais-valia pela classe dona dos meios de produção. De acordo com o autor, “*la estructura del consumo individual responde a la de la distribución del ingreso que comprende la plusvalía no acumulada y el capital variable*” (Marini, 1979, p. 9).

Resumindo: a inserção da América Latina na circulação internacional cria um ciclo do capital com especificidades, que a diferencia das economias centrais. Entre as particularidades desse processo histórico identificamos: i) uma produção voltada ao exterior, geralmente produtora de alimentos e matérias primas, fazendo com que o trabalhador seja mais importante como produtor do que como consumidor; ii) o papel-chave do capital estrangeiro; iii) a superexploração da força de trabalho, como mecanismo de compensação das pequenas e médias empresas diante da transferência de mais-valia para as empresas mais avançadas tecnologicamente; iv) a intensificação da criação de um exército industrial de reserva.

Apesar de nossas economias manterem as características estruturais da dependência (transferência de valor e superexploração da força de trabalho), elas se reconfiguram a cada momento histórico. Neste sentido, abordaremos na seguinte seção as economias latino-americanas no momento atual, caracterizado por um padrão de reprodução do capital de especialização produtiva.

As economias latino-americanas frente ao padrão atual de reprodução do capital

O conceito “padrão de reprodução do capital”, desenvolvido por Nilson Araújo de Souza e Jaime Osorio, considera que é possível caracterizar períodos históricos em que o capital se reproduz de forma específica e em espaços territoriais determinados.

O atual padrão de reprodução do capital, conformado a partir das últimas duas décadas do século XX, chamado por Osorio (2005) *Padrão exportador de especialização produtiva*, é marcado pela grande atuação do capital estrangeiro. Porém, a entrada do capital externo nos países latino-

americanos se deu já no pós-segunda guerra mundial com a criação de órgãos internacionais e a implementação de políticas econômicas impostas pelos Estados Unidos aos países latino-americanos. Isso também foi possível porque respondia as necessidades de uma fração interna da burguesia dos países da região.

Segundo Bamberger (2013), para que a industrialização sob domínio estrangeiro fosse possível nos países dependentes, no imediato pós-segunda guerra, convergiram determinados interesses do centro hegemônico, entre eles: i) o processo de renovação tecnológica no centro (o qual requer desfazer-se de máquinas e equipamentos obsoletos); ii) estímulo criado pelas barreiras cambiais que funcionam no interior dos países dependentes; iii) contingentes de força de trabalho barata; iv) disponibilidade de divisas nas economias dependentes (por exportações de produtos primários) que possibilitam a remessa de lucros; v) existência de certa infraestrutura que facilitaria o processo de acumulação de capital (meios de comunicação, acesso a fontes de energia, recursos naturais, quadros profissionais, técnicos e científicos); vi) fatores de natureza política, como por exemplo, facilidades para realizar remessas de lucros, estabilidade monetária e supressão de barreiras fiscais (Bamberger, 2013, p. 134-136).

A partir da década de 1980, os EUA necessitavam superar as crises que se apresentaram nas recessões de 1967 e 1974. Entre as políticas implementadas pode-se destacar as *Reaganomics* e o Consenso de Washington. Essas estratégias não fizeram mais que aprofundar sua própria crise e arrastá-la ao resto do mundo.

Em diagnóstico norte-americano, a crise era resultante de perda da supremacia econômica para o Japão e a Alemanha, que provocara o *déficit* crônico de sua balança comercial, além do aumento do salário real dos trabalhadores estadunidenses e da subida dos preços das matérias-primas oriundas dos países da periferia, que teriam diminuído a rentabilidade e a competitividade das empresas (Souza, 2009).

Neste sentido, a política econômica de Ronald Reagan, estava constituída por cinco pilares: i) redução de impostos para dinamizar a demanda efetiva; ii) desvalorização do dólar e ampliação de medidas protecionistas a modo de tornar as mercadorias estadunidenses mais competitivas; iii) aumento da taxa básica de juros para atrair capitais do exterior; iv) pressionar salários para baixo, assim como os preços das matérias primas importadas para

recuperar a taxa de lucro e retomar assim o investimento produtivo; v) aumento do gasto militar (Souza, 2009, p. 96). O impacto das *Reaganomics* na América Latina tornou a década de 1980 na “década perdida”. O aumento das taxas de juros provocou a multiplicação em quatro vezes do endividamento dos países latino-americanos com os Estados Unidos, passando de U\$S 60 bilhões em 1970, para U\$S 222 bilhões em 1980 (Souza, 2009, p. 112). A esse aumento da dívida externa deve-se somar a constante perda via intercâmbio desigual, resultado da caída dos preços dos produtos primários que encabeçavam a pauta de exportações dos países latino-americanos.

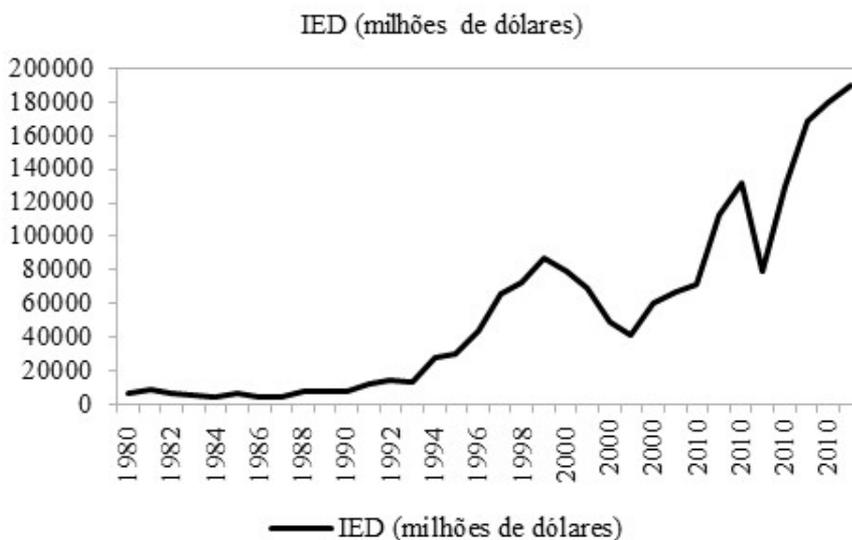
Dada a extensão da crise, Estados Unidos realizou um novo diagnóstico. Nesta oportunidade se colocou como elemento causal o excesso de Estado na economia (Souza, 2009, p. 122). Deste modo, o documento formulado por um grupo de acadêmicos, funcionários do governo e executivos das transnacionais estadunidenses, do FMI e do Banco Mundial, conhecido como “Consenso de Washington”, propunha como estratégia para superar a crise: i) a abertura econômica; ii) a privatização de empresas estatais; iii) a desregulamentação financeira; iv) a flexibilização das leis trabalhistas (Souza, 2009). Os resultados na América Latina são bastante conhecidos: redução nas tarifas de importação, assinatura de tratados de livre comércio, desindustrialização, precarização das relações trabalhistas, privatização de empresas estatais e aumento da dívida externa.

A inserção dependente da América Latina na economia mundial manifesta o acirramento das contradições do capitalismo nos períodos de crise, agravando a transferência de valor para o exterior, e com ela, a sua condição dependente. Porém, a forma que essa transferência assume depende do momento histórico. De acordo com Souza (1992), o imperialismo realizou a integração mundial, via exportação de capital, de três formas. Num primeiro momento, desde o final do século XIX, essa integração se deu sob a forma de empréstimos, e a transferência de valor se dava via pagamento de juros. Num segundo momento, a partir do final da Segunda Guerra Mundial, a exportação de capital se deu via instalação das próprias empresas transnacionais, estadunidenses principalmente; a transferência de valor ocorria pela via da remessa de lucro. Por último, desde fins dos anos sessenta, com a formação de excedentes nos países centrais, a exportação de capital assume, principalmente, a forma de empréstimos. De acordo com Souza (1992, p. 75) “daí em diante, a espoliação pela via financeira passa a predominar sob as demais formas. Em

todos esses momentos, tem ocorrido a espoliação pela via comercial, mas sempre subordinada à forma central de internacionalização do capital”.

O crescimento do investimento externo direto (IED) na América Latina nos últimos anos ilustra a internacionalização do capital citada anteriormente. Embora haja variação constante da taxa de crescimento do IED, o aumento nos valores absolutos é bastante expressivo, passando de 6,1 bilhões de dólares em 1980 para 189,5 bilhões de dólares em 2013.

Gráfico 1
América Latina: crescimento do IED, 1980-2013



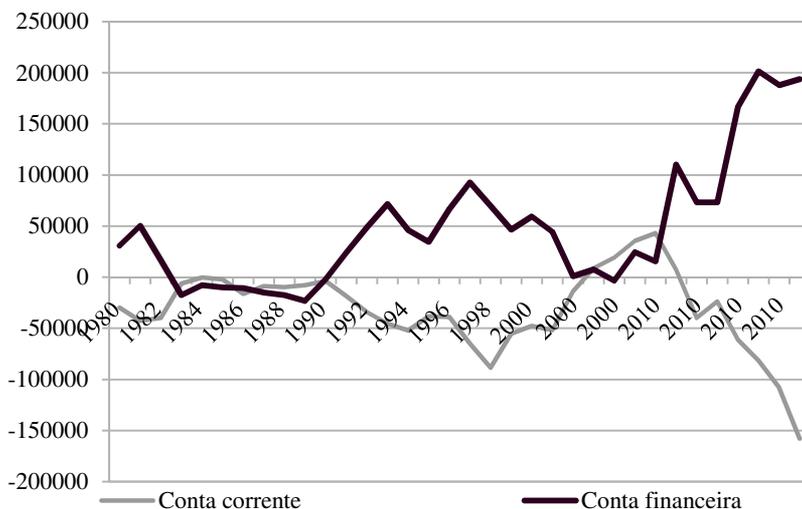
Fontes: Cepal (2001; 2006; 2014).

O balanço de pagamentos⁶ da América Latina expressa muito bem o atual padrão de reprodução. É possível observar (Gráfico 2) que a partir da

(6) O balanço de pagamentos é o registro contável das transações de uma determinada economia com o resto do mundo. As duas principais contas são a conta corrente e a conta financeira. A primeira apresenta o saldo conjunto de: i) balança de bens e serviços (exportações menos importações), ii) balança de rendas (registra recebimentos e pagamentos de juros, dividendos e utilidades); iii) transferências correntes (registra recebimentos e envios de dinheiro ao exterior). A segunda, a conta financeira, apresenta: i) entrada (e saída) de investimentos diretos; ii) títulos de dívida (compra ou venda); iii) outro tipo de investimento (capital especulativo).

década de 1990, com a abertura generalizada das nossas economias, ocorrem dois fenômenos de forma conjunta. O primeiro está vinculado a liberalização do comércio, que promoveu a importação de bens e serviços, tornando o balanço comercial negativo. Esse resultado se manifesta na conta corrente, a qual assume saldo negativo desde então, com um período positivo (2002-2007) vinculado ao incremento nos preços das *commodities*. O segundo fenômeno está vinculado à liberalização da entrada de capital (assim como a livre saída, movimento que se manifesta na conta corrente); o mesmo se demonstra no incremento da conta financeira. Ou seja, o saldo negativo da conta corrente é compensado pelo saldo positivo da conta financeira. Porém, essa compensação coloca uma armadilha e reproduz uma lógica perversa, já que as entradas da conta financeira, no curto ou médio prazo, voltarão aos países de origem, porque serão enviadas ao exterior progressivamente via remessa de lucro, dividendos e/ou juros, o que faz com que cada vez se necessite mais IED e investimentos em carteira (capital especulativo) para compensar a conta corrente e equilibrar o balanço de pagamentos.

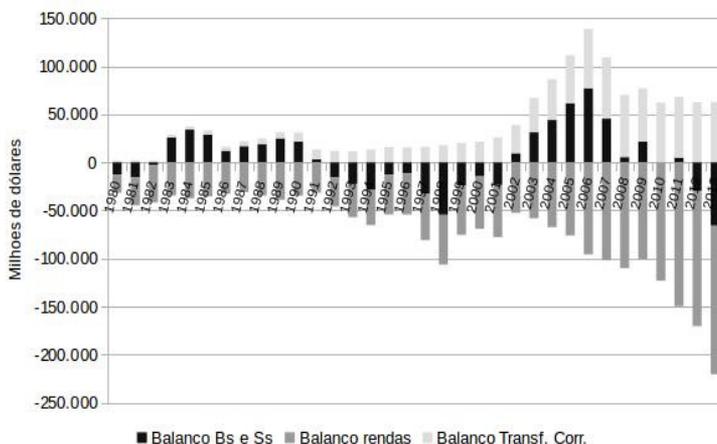
Gráfico 2
América Latina: balanço de pagamentos, 1980-2013 (milhões de dólares)



Fonte: Cepal (2001; 2006; 2014). Elaboração própria.

Analisando separadamente o comportamento da conta corrente, podemos verificar que o balanço de rendas é o principal responsável pelo saldo crescentemente negativo. O balanço de bens e serviços varia em função da conjuntura internacional, assumindo saldos positivos no *boom* exportador (aumento dos preços das *commodities* e incremento da demanda chinesa pelos nossos produtos de exportação). A partir de 2012 o saldo comercial reverte a tendência da última década, ficando negativo.

Gráfico 3
América Latina: balanço da conta corrente, 1980-2013



Elaboração própria. Fonte: Cepal, 2001; 2006; 2014.

A estrutura do setor produtivo da região acaba por não conseguir superar esta nova subordinação à livre mobilidade de capitais, que muitas vezes são especulativos e geram, com suas fugas, sérios impactos sobre as taxas de câmbio na região. A lógica da atração de IED pode interferir na composição da pauta exportadora, visto que incluem-se bens secundários principalmente pela implantação de maquiladoras. Porém, os principais produtos exportados da América Latina continuam sendo primários, tal como se apresenta na Tabela 1.

Tabela 1
América Latina: principais produtos de exportação, 2014

PAÍS	1º	2º	3º
VENEZUELA	Aceites crusos de petróleo (77,4%)	Aceites de petróleo (16,5%)	Alcoholes (1%)
ECUADOR	Aceites crusos de petróleo (50,6%)	Bananas o plátanos, frescos/secos (10,2%)	Crustáceos (10%)
COLOMBIA	Aceites crusos de petróleo (47%)	Hullas; briquetas (11,8%)	Aceites de petróleo (5,2%)
MÉXICO	Aceites crusos de petróleo (9%)	Coche de turismo (8%)	Partes de vehículos automóviles (5,7%)
BOLIVIA	Gas de petróleo (46,8%)	Oro (10,6%)	Minerales de cinc (7,6%)
CHILE	Cobre refinado (23,6%)	Minerales de cobre y sus concentrados (22%)	Cobre sin refinar (4%)
PERÚ	Minerales de cobre (17,9%)	Oro (14,6%)	Aceites de petróleo (8,6%)
BRASIL	Minerales de hierro (11,5%)	Habas de soja (10,3%)	Aceites crusos de petróleo (7,3%)
PARAGUAY	Habas de soja (23,9%)	Energía eléctrica (22,5%)	Residuos sólidos aceite de soja (11,5%)
URUGUAY	Habas de soja (17,9%)	Carne bovina, congelada (11,5%)	Arroz (5,6%)
ARGENTINA	Residuos sólidos aceite de soja (17%)	Vehículos automóviles (5,6%)	Habas de soja (5,5%)
HONDURAS	Café, té, yerba mate (17%)	Máquinas y material eléctrico (14%)	Pescados y crustáceos, moluscos (9%)
GUATEMALA	Azúcares y arts. Confitería (10%)	Frutos comestibles (9%)	Prendas de vestir (9%)
EL SALVADOR	Prendas de vestir (40%)	Materias plásticas y manufacturas (6%)	Papel, cartón y sus manufacturas (5%)
NICARAGUA	Prendas de vestir (29%)	Máquinas y material eléctrico (12%)	Carne y despojos comestibles (9%)
COSTA RICA	Máquinas y material eléctrico (22%)	Frutos comestibles (17%)	Instrumentos óptica y fotografía (16%)

Fonte: Trade Map. Elaboração própria.

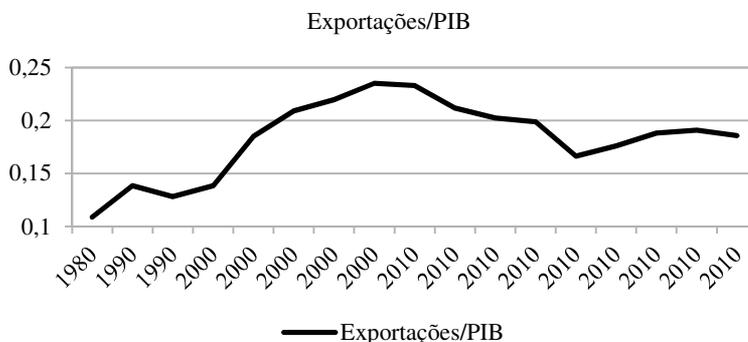
A Tabela 1 apresenta os três principais produtos de exportação dos países latino-americanos para o ano de 2014. Fica evidente a pauta primário-exportadora da região. Na tabela, os países estão organizados segundo o principal produto exportado na região (petróleo, minerais, agrícolas, têxteis, maquinaria) e importância desse produto sobre o total de exportações. Os exemplos de maior concentração na pauta exportadora são: Venezuela, Equador, Colômbia e Bolívia. Mesmo se esses setores estiverem controlados pelos estados nacionais, sofrem com a vulnerabilidade de estarem expostos a variação do preço das *commodities*.

Nas últimas décadas houve expressivo crescimento das exportações latino-americanas. Este crescimento pode representar o fim ao projeto de industrialização em muitos países, como Brasil e México. Essa nova alavancagem das exportações está articulada em eixos que fazem parte de

grandes cadeias produtivas globais, na maioria das vezes sob a direção de empresas transnacionais (Osorio, 2012).

A importância das exportações em relação ao PIB demonstra porque o padrão atual de reprodução de capital latino-americano pode ser considerado exportador. Embora o Gráfico 4 mostre um leve decréscimo decorrente da crise econômica de 2008, a relação exportações/PIB cresceu de 10,9% em 1980 para 18,6% em 2013; considerando inclusive o aumento dos PIB no mesmo período. Mais uma vez se evidencia que estamos frente a um padrão de reprodução voltado para o mercado externo.

Gráfico 4
América Latina: relação exportações/PIB, 1980-2013



Fonte: Cepal (2001; 2006; 2014). Elaboração própria.

A especialização produtiva aparece como característica do atual padrão de reprodução. A mesma se apoia nos eixos agrícolas, mineiros industriais (no caso das maquilas e das situações criadas pelo círculo vicioso do IED) e de serviços.

Segundo Osorio (2012, p. 113),

a especialização produtiva exportadora encontra-se associada a uma espécie de reedição, sob novas condições, de novos enclaves, à medida que um número reduzido de atividades, geralmente muito limitadas e que concentram o dinamismo da produção, operam sem estabelecer relações orgânicas com o restante da estrutura produtiva local, ao demandar prioritariamente do exterior equipamentos, bens intermediários e, em alguns casos, até matérias primas, para não falar da tecnologia e do

design, sendo os salários e impostos o aporte fundamental à dinâmica da economia local.

Considerações finais

Este trabalho buscou partir da explicação geral e abstrata do funcionamento da economia capitalista, entender o funcionamento das economias dependentes latino-americanas, para finalmente localizar as mesmas frente ao período histórico atual, que Jaime Osorio caracteriza como padrão exportador de especialização produtiva.

É possível constatar que a organização econômica latino-americana continua em função do “mercado internacional”, ou seja, continua respondendo as exigências das economias avançadas, assim como também vem respondendo, durante a última década, às exigências de economias de maior desenvolvimento relativo, como é o caso da China. O que demonstra a manutenção e reprodução da posição vulnerável e dependente das mesmas: vulnerável a conjuntura e dependente da estrutura.

No novo padrão de reprodução do capital da América Latina não existe projeto regional e autônomo de desenvolvimento (diferente do período 1930-1950). É o capital internacional que vai decidir em que regiões e em que setores de produção investir. Além de receber, claro, as remessas de lucros, juros e dividendos pelas atividades aqui desenvolvidas. Por sua vez, deixa para a América Latina a responsabilidade dos riscos e incertezas das atividades econômicas do sistema capitalista mundial.

Entendemos que existem vias para superar a condição de economias dependentes. A aplicação das mesmas dependerá da correlação de forças do momento histórico. Dentre elas podemos mencionar: estatização dos principais setores econômicos estratégicos, controle do envio de remessas ao exterior e melhora do salário real. Cada uma das medidas tomadas devem se dirigir no sentido de diminuir a transferência de valor, assim como a superexploração da força de trabalho.

Referências bibliográficas

ÁLVAREZ, J. E. Elementos de economía política de la política social en América Latina. In: ESTRADA ALVAREZ, J. (Org.). *La crisis capitalista mundial y América Latina: lecturas de economía política*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO, 2012.

BAMBIRRA, Vânia. *O capitalismo dependente latino-americano*. 2. ed. Florianópolis: Insular, 2013.

CEPAL. *Anuário estadístico de América Latina y el Caribe, 2001*. Disponível em: www.repositorio.cepal.org. Acesso em: 1 jun. 2015.

CEPAL. *Anuário estadístico de América Latina y el Caribe, 2006a*. Disponível em: www.repositorio.cepal.org. Acesso em: 3/ jun. 2015.

CEPAL. América Latina y el Caribe: balanza de pagos 1980-2005. *Cuadernos estadísticos, n. 33*.2006b. Disponível em: www.repositorio.cepal.org. Acesso em: 1 jun. 2015.

CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2014*. Disponível em: www.repositorio.cepal.org. Acesso em: 9 jun. 2015.

FERREIRA, C.; OSORIO, J.; LUCE, M. *Padrão de reprodução do capital*. São Paulo: Boitempo, 2012.

HUNT, E. K. *História do pensamento econômico*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

MARINI, Ruy Mauro. *La acumulación capitalista dependiente y la superexplotación del trabajo*. 1972. Disponível em: <http://www.marinescritos.unam.mx>. Acesso em: 21 maio 2015.

MARINI, Ruy Mauro. *El ciclo del capital en la economía dependiente*. 1979. Disponível em: <http://www.marini-escritos.unam.mx>. Acesso em: 21 maio 2015.

MARX, Karl. *El Capital*. Crítica de la economía política. México: Siglo XXI, 2009.

OSORIO, J. Patrón de reproducción del capital, crisis y mundialización. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL REGGEN: alternativas globalização. Rio de Janeiro: Unesco, 2005. Disponível em <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/reggen/pp17.pdf>. Acesso em: 15 maio 2015.

SOUZA, Nilson Araújo de. *Teoria marxista das crises*. Editora Global. UFMS, 1992.

Sites estatísticos consultados

Investing – www.es.investing.com.

Trade Map – www.trademap.org.

Siderurgia e o desafio chinês: análise da expansão da capacidade produtiva

Thais Virga Passos ¹
Claudio Schuller Maciel ²

Resumo

O objetivo central deste trabalho³ é apresentar e discutir o processo de dominação da indústria siderúrgica chinesa no mercado internacional no período recente, relacionando sua ascensão a um processo robusto de expansão da capacidade instalada em convergência a um movimento de aumento da concentração desse setor em escala global. Partindo de referências bibliográficas discutidas na microeconomia, com foco nos trabalhos de Bain (1956), Sylos-Labini (1980) e Steindl (1983), este artigo busca relacionar tais referências a uma análise pormenorizada de dados referentes ao setor siderúrgico, atentando à evolução da indústria chinesa e ao papel da siderurgia brasileira neste novo contexto. Sendo assim, o referencial teórico juntamente a relatórios e documentos de associações voltadas à compilação de dados desse setor (como World Steel Associatione Instituto Aço Brasil) conformam os recursos utilizados na tentativa de discutir o tema proposto. Tomando como base características centrais do setor siderúrgico e aspectos da consolidação de empresas atuantes configurando uma estrutura de mercado caracterizado pela concentração oligopolista, conforme atentou Possas (1985), ressalta-se que a opção pela capacidade instalada excedente aconteceu nesse setor mesmo em períodos de menor crescimento econômico, evidenciando uma escolha de grandes empresas chinesas pela forte colocação no mercado mundial em nível competitivo. Além disso, a expansão dessa capacidade também se configura como uma importante barreira à entrada de novos concorrentes, como, também, à permanência de empresas no setor.

Palavras-chave: Siderurgia; Capacidade instalada; Concentração; Brasil; China.

Abstract

The central objective of this paper is to present and discuss the process of domination of the Chinese steel industry in the international market in recent years, relating his rise to a robust

(1) Doutoranda em Desenvolvimento Econômico no Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: thaisvirga@gmail.com.

(2) Professor do Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: maciel@eco.unicamp.br.

(3) Este trabalho é resultado de Seminário apresentado no curso de Microeconomia no primeiro semestre de 2015, na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). O Seminário teve como título: “Siderurgia e Desafio Chinês – Aspectos da Indústria: Mundo, China e Brasil”.

process of expanding capacity in convergence to an increase in movement of the concentration of this sector on a global scale. Starting from bibliographical references discussed in microeconomics, focusing on Bain works (1956), Sylos-Labini (1980) and Steindl (1983), this article seeks to relate these references to a detailed analysis of data the steel industry, considering the evolution of Chinese industry and the role of the Brazilian steel industry in this new context. Thus, the theoretical framework along the reports and documents of associations aimed at compiling data in this sector (such as World Steel Association and the Brazil Steel Institute) conform the resources used in an attempt to discuss the theme. Based on central features of the steel sector and aspects of consolidation operating companies setting up a market structure characterized by oligopolistic concentration as looked Possas (1985), it points out that the choice of excess capacity in this sector happened even in smaller periods economic growth, showing a choice of large Chinese enterprises by the strong place in the world market at competitive level. In addition, the expansion of this capacity also is configured as a significant barrier to entry for new competitors, as also the permanence of companies in the sector.

Keywords: Steel industry. Capacity installed. Concentration. Brazil. China.

JEL B21, D24, L 11, L13.

Introdução

A indústria siderúrgica se caracteriza por uma atividade intensiva em matérias-primas, capital e energia, compondo um setor dinâmico no que refere às variadas possibilidades de demanda para seus produtos. Como importantes recursos demandados para a produção siderúrgica, destacam-se a grande utilização de minério de ferro, coque e carvão, configurando relevantes componentes dos custos de produção, segmento de matérias prima os quais as maiores siderúrgicas se atentam no tocante à compra de minas e/ou atuação produtiva próxima a essas a fim de dirimir custos e/ou aumentar a competitividade ante outras empresas. No tocante à energia, esta também configura importante parte dos custos de produção siderúrgica, sendo esta caracterizada por atividades eletrointensivas principalmente nas fases de redução e refino da cadeia produtiva, fases onde em altos fornos são gerados o ferro usa, para posteriormente, em aciarias a oxigênio ou elétricas, o gusa seja transformado em sucata de ferro e em aço líquido⁴.

(4) Para maiores detalhes sobre a cadeia produtiva da indústria siderúrgica consultar o Relatório de Sustentabilidade do Instituto Aço Brasil (Iabr), disponível em: http://www.acobrasil.org.br/site%5Cportugues%5Cbiblioteca%5CRelatorio_Sustentabilidade_IBS.pdf.

Dentre os principais produtos da siderurgia, o aço e o ferro fundido, o primeiro assume diferentes características (planos, longos, lingotes, trefilados, dentre muitos outros) e se caracteriza por ser um produto de grande importância para a dinâmica de diversas atividades industriais, como bens de capital, itens de construção e infraestrutura, indústria automotiva, embalagens, dentre outros, assumindo assim um papel determinante à atividade econômica. Destarte, o setor siderúrgico ao figurar essencial para o encadeamento de diversas cadeias produtivas, caracteriza um setor cujos níveis de produção e consumo se relaciona diretamente às atividades econômicas dos países. De forma sucinta, são quatro os grandes setores econômicos que se relacionam à indústria do aço: Indústria Extrativista, Metalurgia, Setores Consumidores do Aço e Setor de Beneficiamento e Comercialização de Co-produtos, Resíduos e Sucata. (Instituto Aço Brasil, 2007, p. 19).

Além dos fatores apresentados (relacionados ao processo produtivo), o setor siderúrgico é identificado em análises setoriais como fortemente pautado em economias de escala, as quais no período recente nos ajudam a compreender uma aceleração no processo de concentração desse setor no mundo, esse, cada vez mais inserido em uma dinâmica capitalista de crescente financeirização e globalização, conforme destaca Chesnay (1996). Tal fato se coloca importante no debate proposto tendo em vista que as empresas do setor siderúrgico caracterizam um mercado oligopolizado, conforme ressaltou Possas (1985), em sua tipologia de oligopólios concentrados, na qual se insere este setor. Ademais, conforme evidenciado por Penrose (2009), em seu trabalho “Teoria do Crescimento da Firma”, no tocante à evolução de grandes empresas de diversos setores no mundo, é possível identificar movimentos convergentes no tocante a duas principais características, as quais a indústria siderúrgica se insere: o aumento do grau de concentração e a capacidade de grandes empresas atuarem com grande escala e capacidade excedente tendo como objetivo tanto suas sustentações perante a concorrência global, quanto de novas colocações deposições no mercado mundial, tal qual se caracteriza as grandes siderúrgicas chinesas no período recente.

Nesse âmbito, destacamos que o setor no mundo vem passando por um deslocamento produtivo passando dos países desenvolvidos na Europa e os Estados Unidos aos emergentes, com importante participação asiática. Segundo a Associação Mundial do Aço (*World Steel Association*, WSA, na sigla em inglês), nos próximos anos, as economias em desenvolvimento serão

responsáveis por suprir cerca de 70% da demanda mundial por aço. Tendo em vista esta perspectiva inicial, nos parece intuitivo evidenciar neste trabalho o papel da China como grande consumidora de aço no mundo relacionando tal cenário à busca crescente do país, a partir do ano 2000, pelo aumento de sua participação na produção global de produtos siderúrgicos (Crossetti; Fernandes, 2005; World Steel Association, 2014).

Tal conjuntura, conforme evidenciaremos com dados nas segunda e terceiras seções deste trabalho, vem ameaçando a atuação de diversas empresas em todo o mundo e não diferente, no Brasil. É aqui então que evidenciamos inicialmente a importância da robusta expansão de capacidade produtiva da indústria siderúrgica chinesa como principal característica de um processo de concentração do setor, onde as empresas que deixaram de investir, ou perderam o “*time*”, já demonstram redução ou mesmo paralisação de produção, tendo em vista a menor competitividade perante a gigante China. E é sobre esse tema, de capacidade excedente planejada, e sua relação com o processo de dominação dessa indústria por este país, que delineamos objetivos centrais deste trabalho. Para isso, partiremos, inicialmente, das importantes contribuições de Steindl (1983) em seu trabalho “Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano”, a partir do próximo item.

1 A escolha pela capacidade excedente como estratégia de mercado

Com um olhar após a crise de 1929, Steindl (1983) questiona o leitor sobre o porquê no mundo real (em direta contraposição aos estudos microeconômicos neoclássicos) “existe sempre um viés em direção à capacidade excedente e não na direção oposta”, mesmo em períodos de crise, em indústrias “onde grande parte da produção provém de uma só ou poucas firmas, e onde o ingresso de novos competidores é difícil, devido a exigências onerosas de capital e à grande escala das operações – em suma, indústrias tipicamente oligopolistas” (Steindl, 1983, p. 15).

Com um olhar às indústrias de automóvel, cimento e siderurgia nos Estados Unidos no começo do século XX, o autor destacaria que já naquele período essas caracterizariam setores do tipo oligopolista, “com restrições consideráveis ao livre ingresso” (Steindl, 1986, p. 16). Nesse ponto, fazemos um adendo ao período mais recente, indagando: se ao final da década de 1920, a indústria siderúrgica já apresentava concentração e fortes barreiras à entrada, o que pensar com a intensa expansão da produção siderúrgica chinesa a partir de

2000, como parte uma estratégia deliberada de ampliação da capacidade excedente como forma de atuação no mercado internacional como importante player global? Guardaremos a resposta após a análise a partir da próxima seção. Por hora voltamos à explicação acerca da capacidade excedente.

No tocante à indústria do aço, Steindl evidencia que em 1939, a *U.S. Steel Corporation* apontava que a capacidade na indústria do aço não era excessiva, justificando a deliberação das empresas por ampliar tal capacidade, devido a alguns fatores: flutuação de demanda naquele período, conjuntura que imprimia necessidade de capacidade excedente para posteriores momentos de prosperidade e demanda distribuída em diversos tipos de produtos, a qual exigiria instalações separadas, justificando capacidade de reserva ante possíveis desvios de demanda (Steindl, 1983, p. 20).

Assim, atentando a uma conceituação quanto ao grau de utilização da capacidade, ou ainda, ao grau de capacidade excedente, o autor destaca que este se relaciona à capacidade planejada “em um equilíbrio a longo prazo”, e não somente à capacidade habitual tendo em vista menores demandas. Os produtores manteriam deliberadamente a capacidade excedente por dois importantes motivos: flutuações na demanda e o cálculo do empresário de que em algum momento este possa ampliar mercados, assim, sobre o empresário o autor destaca que este:

[...] dimensionará a sua capacidade de modo a deixar bastante campo para uma produção maior, pois espera ser capaz de expandir suas vendas mais tarde. Essa esperança é fundamentada na experiência comprovada de que o crescimento do mercado (ou se sua “clientela”) é uma função do tempo. (Steindl, 1983, p. 23).

Adicionalmente, além de ampliar mercados, a opção deliberada pela capacidade excedente se relaciona à tipologia de Sylos-Labini (1980) sobre o oligopólio concentrado, o qual explica que empresas com essa característica controlam toda ou grande parte de determinada produção, baseada na homogeneidade de produtos, fundamentando em economias de escala, as quais imprimem importantes fontes de barreiras à entrada, fato que também foi destacado por Bain (1956). Assim, o tamanho da escala de produção acaba determinando a intensidade de barreiras à entrada, ou seja, quanto maior a escala, maior a dificuldade de concorrentes entrarem em determinado mercado.

Com relação às economias de escala também é importante destacar, segundo os trabalhos desses dois últimos autores, que seu crescimento é possibilitado principalmente devido à presença de progressos tecnológicos, que podem também ser relacionados a inovações tanto em produtos quanto, ou, adicionalmente, em processos, conforme ressaltou Utterback, J. M. (1996). Assim, através do progresso tecnológico, a produção em larga escala apresenta vantagens substanciais em termos de custos de produção em comparação a pequenos produtores de determinado bem.

Finalizando esta primeira seção, é possível relacionarmos o setor siderúrgico com os principais conceitos microeconômicos destacados nesta parte, como capacidade excedente, economia de escala e barreiras à entrada, de forma que esses são fortemente articulados nesse setor. Importante destacar que grandes empresas siderúrgicas já estabelecidas no mercado possuem vantagens absolutas frente potenciais entrantes ou a novas empresas, a não ser que alguma empresa entre no mercado apoiada por um capital bastante robusto com o qual ela já possa competir em nível de igualdade com importantes *players*. Essa última informação, por exemplo, caracteriza a empresa chinesa *Hebei Iron & Steel Group*, a qual entrou no mercado do setor siderúrgico recentemente, em 2008, e já se posiciona em âmbito global, dentre as maiores do mundo (3º lugar), por exemplo. Explicitaremos tais relações a partir da próxima seção, com a apresentação de dados sobre o setor siderúrgico no mundo, na China e no Brasil.

2 A siderurgia no mundo

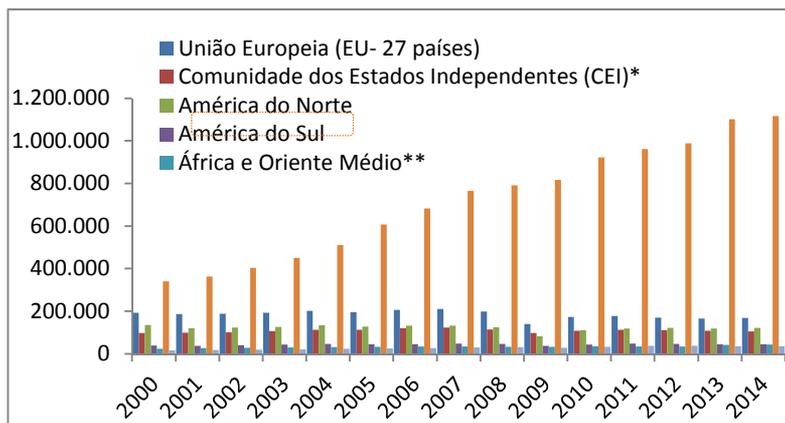
A indústria siderúrgica tem um papel importante como medida do desempenho econômico em muitos países no mundo, dado sua estreita ligação com diversos segmentos dos setores de construção, bens de capital e indústria, onde aços e produtos siderúrgicos, em suas diversas formas, são bastante utilizados, conforme anteriormente destacado.

Nos últimos anos, a partir principalmente do ano 2000, a região asiática vem despontando rapidamente no que tange à produção mundial de aço bruto. Conjuntamente à Oceania, sendo esta com uma participação irrelevante, a Ásia passou de 40,2% do total produzido no mundo no ano de 2000⁵ a 68,2% em

(5) Segundo dados do *World Steel*, a produção mundial de aço bruto total no ano 2000 foi de 848,9 milhões de toneladas e em 2014 alcançou 1,63 bilhões de toneladas.

2014, alcançando neste 1,63 bilhões de toneladas, muito acima da segunda maior região produtora, a União Europeia⁶, com 169,2 milhões de toneladas no mesmo ano (10,3% de participação mundial). No continente asiático, os principais países produtores são a China (maior produtora mundial), Japão, Índia e Coreia do Sul. Outras importantes regiões produtoras são a América do Norte, com grande produção nos Estados Unidos (a região participa com 7,4% na produção global de aço bruto) e a Comunidade dos Estados Independentes, com importante produção na Rússia e Ucrânia (6,4% na mesma comparação). Já na América Latina, Brasil e México aparecem como importantes produtores desse tipo de aço, tendo a região 2,8% de participação na produção global. Em suma, para se ter uma noção do tamanho da produção asiática frente às outras regiões do mundo, apresentamos o Gráfico 1, destacando que a produção desse continente passou de 340,9 milhões de toneladas no ano 2000 para a importante soma de 1,11 bilhões de toneladas em 2014, um crescimento superior a 227%.

Gráfico 1
Produção global de aço bruto – por regiões (2000 a 2014 - em mil toneladas)



* CEI é composta pelos seguintes países produtores: Bielorrússia, Cazaquistão, Moldávia, Rússia, Ucrânia, Uzbequistão.

** Composto pelos países produtores: Argélia, Egito, Irã, Marrocos, Arábia Saudita e África do Sul.

Fonte: *World Steel*. Elaboração própria.

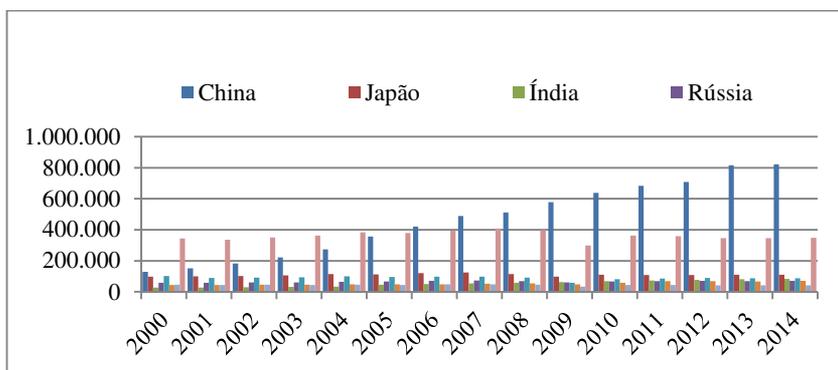
(6) Os principais países produtores de aço bruto na Europa são: Alemanha, Itália, França e Espanha.

Na análise dos principais países produtores, a China lidera o ranking com grande vantagem sobre o segundo lugar, o Japão. O forte crescimento da produção siderúrgica chinesa reflete principalmente o próprio crescimento da economia do país, com uma média superior a 8,0% entre 2000 e 2014, passando por um crescimento do PIB em dois dígitos em 2007 (14,7%/2006). Além disso, políticas fiscais vêm estimulando o setor siderúrgico chinês e grande parte dos recursos públicos é destinada a obras de infraestrutura e de construção de habitações, atividades fortemente demandantes de aço.

Outros importantes destaques na produção siderúrgica mundial são a Índia e Turquia os quais demonstraram rápido crescimento nos últimos anos, podendo avançar suas posições no *ranking*. O Brasil ocupa atualmente a nona posição, sendo sede de grandes siderúrgicas e presença maciça de multinacionais. Explicitamos no Gráfico 2 a evolução da produção dos maiores países produtores do mundo no período recente considerado (2000 a 2014) a fim de embasarmos o destaque à enorme ampliação de escala da siderurgia chinesa, passando de uma produção de 128,5 milhões/ton toneladas em 2000 para 822,7 milhões/ton em 2014, apresentando um crescimento superior a 540%. Já o Gráfico 3, ao lado, evidencia a ampliação da participação da China no total de aço bruto produzido no mundo, no mesmo período.

Gráfico 2

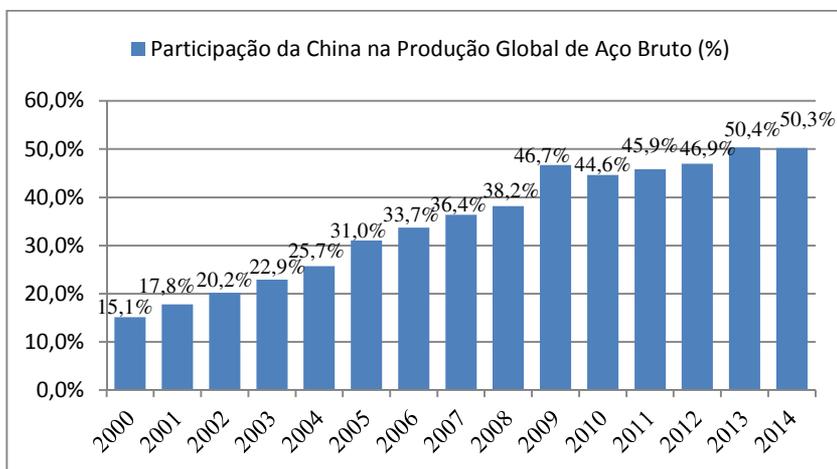
Produção global de aço bruto – por maiores países produtores (2000 a 2014 - em mil toneladas)



Fonte: *World Steel*. Elaboração própria.

Gráfico 3

Evolução da participação Chinesa na produção global de aço bruto (2000 a 2014, em %)



Fonte: *World Steel*. Elaboração Própria

3 A siderurgia na China: o avanço de uma potência

Como já evidenciado, o forte ritmo de crescimento chinês acarretaria em enorme demanda por produtos siderúrgicos. Os ganhos auferidos com esse dinamismo originaram projetos de expansão nesse mercado, tornando o “gigante asiático” autossuficiente e exportador líquido de aço no período recente, em um movimento de busca e investimentos do Estado à ampliação da capacidade produtiva, configurando uma escalada em termos de produção. Tal fato colocaria a China como maior *player* em escala global em um período de tempo relativamente curto, cerca de dez anos.

Todavia, nesse ponto se coloca importante atentar que a indústria siderúrgica já era forte na China desde a década de 1970, com importantes e grandes empresas produtoras, ainda que estas não se comparassem às maiores do mundo, naquele momento concentradas nos Estados Unidos e no Japão. Apesar de não existir dados disponibilizados neste nível, tendo em vista a restrita abertura de informações sobre sua economia (no caso siderúrgico, por exemplo, só são disponibilizados dados referentes ao aço bruto, todos os outros

tipos de aços não possuem estatísticas), a escolha do Estado Chinês⁷ pela ampliação robusta da capacidade produtiva do setor siderúrgico é claramente relacionada a uma perspectiva de expansão da própria demanda do país em vistas sua recente expansão econômica. Todavia, além disso, nos parece também configurar uma estratégia deliberada para alçar maior participação em escala global, a fim de que o país pudesse se tornar grande produtor não só para o seu mercado interno, mas importante produtor para abastecer eventuais outros demandantes no mundo. Tal fato é corroborado por alguns dados como número de *players*, participação das empresas chinesas entre as maiores do mundo neste setor e, essencialmente, o excesso de capacidade instalada no mundo, com grande participação chinesa.

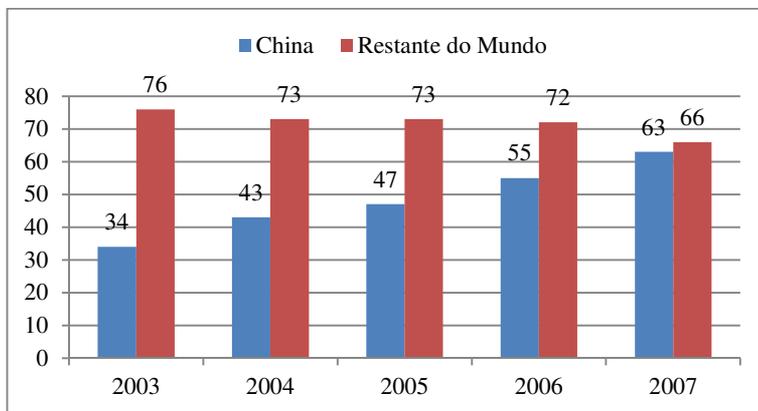
Com relação ao número de *players*, considerando as empresas com produção de aço bruto igual ou superior a 2 milhões de toneladas, segundo informações do *Metal Bulletin* apresentados no estudo “Projeto Perspectivas de Investimento no Brasil” (UFRJ/Unicamp, 2008), a China passa de 34 empresas em 2003 para 63 em 2007. Já o Restante do Mundo, segundo denominação do estudo, passa no mesmo período de 76 empresas para 66. Em termos percentuais isso significou que a China aumentou 85,3% no número de *players* no setor siderúrgico, enquanto no restante do mundo houve redução em 13,2% no mesmo período. O Gráfico 4 ilustra essa evolução. Já no tocante à participação das empresas chinesas frente às maiores do mundo, destaca-se que em 2011 a China aparecia no anuário do *World Steel Association*, em duas posições dentre as dez maiores. Já no último anuário de 2014 (com dados referentes ao ano anterior), a China aparece em seis das dez posições. Além dessa rápida evolução, ressalta-se, como mencionado anteriormente, que a empresa *Hebei Iron & Steel Group*, fundada em 2008, desponta como a terceira maior produtora global. Os dados referentes ao ano de 2013 são explicitados na Tabela 1 a seguir⁸.

(7) Lembrando aqui, que a atuação do Estado Comunista na China é fortíssima e abrangente em todos os setores econômicos e segmentos da sociedade.

(8) Com referência aos maiores produtores do mundo, é importante destacar que esses conglomerados, em sua maioria, foram resultantes de grandes processos de Fusão e Aquisição, com destaque à Arcelor Mittal S.A., maior produtora de aço do mundo e uma das maiores empresas globais. O conglomerado industrial multinacional de empresas de aço com sede em Luxemburgo foi formado em 2006, a partir da fusão da Mittal Steel Company e da Arcelor. A empresa está presente em 60 países.

Gráfico 4

Número de *players* na siderurgia mundial: China x restante do mundo (2003 a 2007)



Fonte: *World Steel*. Elaboração própria.

Tabela 1

As 10 maiores empresas siderúrgicas do mundo

10 Maiores Siderúrgicas do Mundo (2013)	País de Origem	Ano de Fundação	Produção de Aço Bruto em 2013 (em Milhões de toneladas)
ArcelorMittal S.A.*	Índia	2006	96,1
Nippon Steel and Sumitomo Metal Corporation	Japão	1950	50,1
Hebei Iron & Steel Group	China	2008	45,8
Baosteel Group	China	1978	43,9
Wuhan Steel Group	China	1958	39,3
POSCO	Coreia do Sul	1968	38,4
Shagang Group	China	1975	35,1
Ansteel Group	China	1997	33,7
Shougang Group	China	1919	31,5
JFE Steel Corporation	Japão	2002	31,2

* Foi formada em 2006, a partir da fusão da Mittal Steel Company e da Arcelor

Fonte: World Steel Association (WSA, 2014).

Com relação ao excedente de capacidade instalada no mundo, este apresentou aumento expressivo a partir de 2000, com reversão apenas em 2013/2014, em consonância a um menor crescimento econômico global. Dados recentes do *World Steel Association* apontam que o excesso de capacidade de produção instalada no mundo subiu de 600 milhões em 2013 para 717 milhões de toneladas em 2014, dos quais 417 milhões de toneladas estão na China

(dados de abril de 2015). Por esse dado, é possível perceber que só esse país detém quase 60% da capacidade instalada excedente no mundo. E atualmente o país opera com cerca de 65% de capacidade, caracterizando uma capacidade ociosa planejada próxima a 35%. Aqui, relembremos Steindl (1983):

Assim uma reserva planejada e deliberada de capacidade excedente é sempre mantida pela maioria dos produtores, com bons motivos, segundo o seu ponto de vista, embora uma parte dela, pelo menos, seja um desperdício do ponto de vista da comunidade. A conservação deliberada de capacidade excedente não pode, no entanto, ser considerada inteiramente com um desperdício ocasionado pela concorrência. Como outro tipo de reserva (por exemplo, os estoques), ela responde pela elasticidade apresentada pelo sistema, em termos normais, em face das rápidas mudanças na demanda real. (Steindl, 1983, p. 24).

Em suma, o ritmo de expansão dos investimentos associado ao rápido crescimento da demanda doméstica se destaca nos segmentos relacionados à construção (tanto civil, quanto de infraestrutura) na China⁹. Juntamente a esse movimento de expressivos aportes no setor siderúrgico no país a partir de 2001, principalmente, lembramos também a entrada da China na Organização Mundial do Comércio (OMC), ampliando o fluxo de Investimentos Diretos (IED's).

Segundo Crossetti & Fernandes (2005) no estudo “Para onde vai à China?”, a partir de 2004 foi observada uma desaceleração do crescimento da demanda interna chinesa, ao passo que a produção de aço bruto continuava em plena expansão de capacidade. Aqui ressaltamos outro dado que se relaciona à questão da capacidade instalada planejada e deliberada de Steindl (1983), pois como consequência desse movimento, a China transforma-se pela primeira vez em sua história em exportadora líquida de aço neste ano. Assim, a entrada da China no mercado siderúrgico com a atuação de grandes *players* acirrou a competição mundial, resultando em um novo contexto de incertezas ao setor siderúrgico. Nesse, os autores ressaltam em seu trabalho que as empresas do setor têm voltado seus esforços visando o fortalecimento de estrutura na busca

(9) Segundo estudo do *Metal Bulletin* (2008), a demanda por aço no setor de Construção na China (49,7% do total de aço consumido no país) se justifica principalmente pelos investimentos em habitações e infraestrutura de transportes, num contexto recente de crescimento econômico e de urbanização no país. Os outros três maiores demandantes são os setores de bens de capital indústria leve e automotiva (com participações respectivas de 18,5%, 6,4% e 5% no total de aço consumido no país).

por melhores margens, o que acarreta em dois movimentos que tenderão a caracterizar a estruturação desse mercado nos próximos anos: Intensificação da internacionalização das empresas siderúrgicas¹⁰ e um movimento de consolidação empresarial do setor, em um esforço de contribuição para reduzir a volatilidade do mercado de aço.

4 Indústria siderúrgica brasileira

A indústria siderúrgica brasileira é composta por 29 usinas, representadas por 11 grupos empresariais e distribuídas em 10 estados do país. É importante destacar que grande parte das usinas se localiza próximas às atividades de extração mineral, principalmente as ligadas ao minério de ferro. Nos últimos anos, conforme ressaltado, com a expansão produtiva chinesa, a siderurgia nacional vem tendo sua margem transferida para o setor de mineração, o que levou algumas empresas a investirem na verticalização. Ou seja, os investimentos têm sido priorizados na direção de produções próprias de minério de ferro, com o objetivo de melhorar a competitividade da indústria nacional frente o mercado internacional.

Com as privatizações das empresas na década de 1990, muitas unidades produtoras passaram a integrar principalmente grupos industriais, com interesses e investimentos abrangendo atividades de apoio produtivo e/ou logístico. Sendo assim, é possível afirmar que, pelo lado da oferta, o parque produtor de aços no Brasil é capacitado a entregar grande parte dos produtos siderúrgicos, desde que a produção se justifique economicamente. Nesse âmbito destaca-se que a falta de competitividade da indústria siderúrgica brasileira no cenário internacional está mais relacionada à fortíssima expansão da capacidade instalada chinesa do que devido a outros fatores, como minério de ferro de baixa pureza e qualidade ou atraso tecnológico, por exemplo. No tocante à falta de competitividade, adiciona-se o fato da siderurgia caracterizar um setor eletrointensivo e o alto custo da energia no país, piorado nos últimos dois anos devido à escassez de chuvas¹¹, imprimem custos adicionais frente outros países.

(10) Internacionalização caracterizada pela migração de estruturas produtivas básicas de usinas integradas para regiões que oferecem vantagens comparativas – logística, oferta de minério, mão de obra barata - como Índia, Brasil e Rússia.

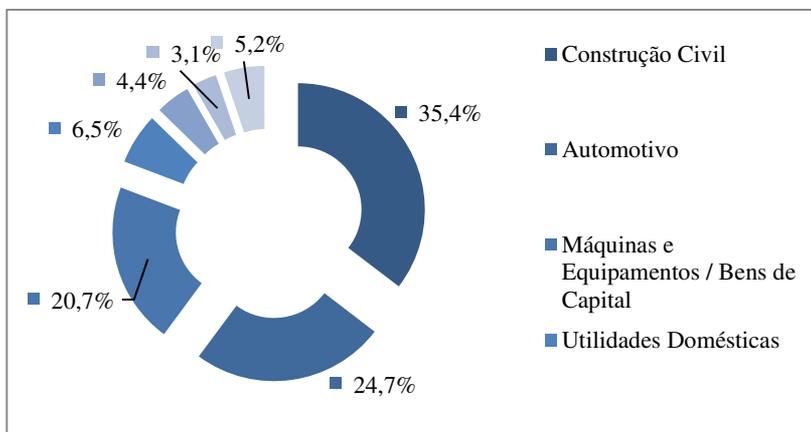
(11) A menor incidência de chuvas torna mais difícil a geração por hidrelétricas. Nesse âmbito são utilizadas termelétricas, a um maior custo aos demandantes.

No tocante à localização das principais plantas, os estados de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo destacam-se no cenário nacional por concentrar as usinas de maior tamanho e produção, tanto pela proximidade dos principais insumos dessa indústria, como pela maior demanda por produtos siderúrgicos. Em suma, o mercado siderúrgico brasileiro é caracterizado, principalmente, por grandes empresas nacionais e multinacionais que produzem variados tipos de aços e produtos siderúrgicos utilizados em muitos segmentos da economia.

O setor siderúrgico brasileiro nos últimos anos se voltou fortemente ao mercado nacional, devido a uma perda de competitividade frente à indústria siderúrgica chinesa. A construção civil, seguida da indústria automobilística e de máquinas e equipamentos e bens de capital caracterizam os principais demandantes de produtos siderúrgicos. Em suma, tendo em vista os principais segmentos demandantes, é possível afirmar que essa indústria sente intensamente os efeitos de baixo crescimento econômico, contenção de crédito e de consumo interno. Sendo assim, a distribuição setorial dos demandantes de produtos siderúrgicos no Brasil se relaciona a seguir:

Gráfico 5

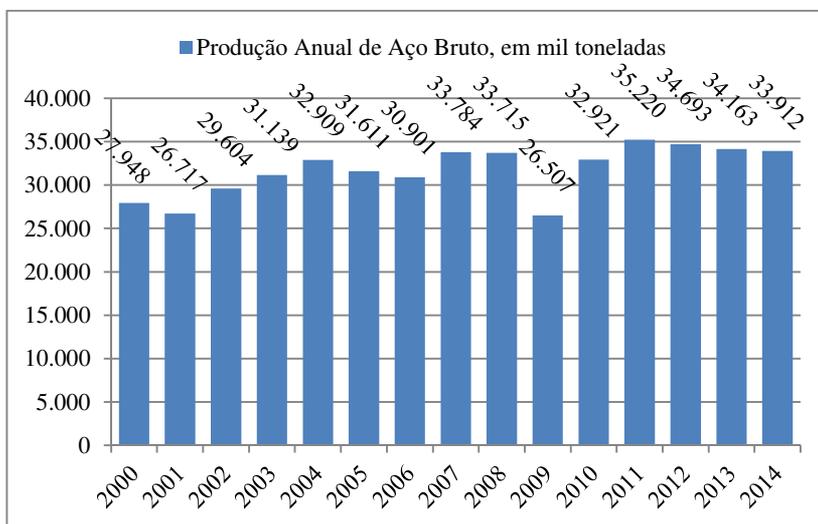
Distribuição setorial do consumo dos produtos siderúrgicos – 2013 (%)



Fonte: World Steel. Elaboração própria.

No tocante à produção de aço bruto, para melhor comparação frente aos dados já apresentados, segundo o Instituto Aço Brasil (IAbr), o Brasil passou de 27,9 milhões de toneladas produzidas no ano 2000, para 33,1 milhões de toneladas de aço bruto em 2014, evidenciando um crescimento de 21,3% no período. A partir dos dados sobre a produção brasileira de aço bruto, os quais podem ser visualizados no Gráfico 6, o Iabr destaca que o país representou em 2014 apenas 2,1% da produção global deste tipo de aço, com queda desde 2012, em um movimento de queda iniciado em 2012.

Gráfico 6
Produção brasileira de aço bruto (2000 a 2014 – em mil toneladas)

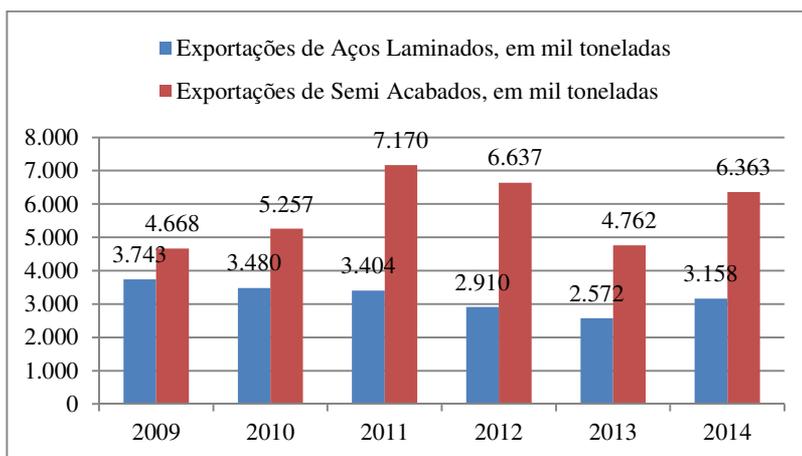


Fonte: IAbr. Elaboração própria.

Com relação aos outros tipos de aços, como os laminados (caracterizados pelos aços planos e longos, de maior valor agregado no mercado internacional), em 2014 o Brasil produziu 24,8 milhões de toneladas, evidenciando uma queda de 5,5% frente 2013. Já a produção de semi-acabados (produtos de menor valor agregado, representados por lingotes, placas e blocos), a produção brasileira alcançou 6,9 milhões de toneladas em 2014, este apresentando crescimento de 24,3% frente 2013, evidenciando um novo direcionamento da indústria siderúrgica brasileira a produtos de menor valor.

Tal fato pode ser corroborado tendo em vista que as maiores exportações são de semi-acabados¹². Em 2014, por exemplo, foram exportadas 6,3 milhões de toneladas desses tipos de aços (+36,3%, comparado a 2009), enquanto as exportações de laminados diminuíram 15,6%, somando 3,1 milhões de toneladas. Tal evolução podemos visualizar no Gráfico 7.

Gráfico 7
Exportações brasileiras por tipos de aços (2009 a 2014, em mil toneladas)



Fonte: IAbr. Elaboração própria.

Com relação às importações, ainda segundo dados do Iabr, em 2014, o Brasil importou 2,2 milhões de toneladas de aços planos (de maior valor agregado, utilizados em partes externas de automóveis, em eletrodomésticos linha branca e acabamento, equipamentos de base, construção naval, indústrias de máquinas e peças, e outras). Na comparação com 2009, as importações apresentaram aumento de 49,7% no período. Como principais fornecedores em

(12) O Brasil exporta para mais de 100 países, de forma direta ou indireta – via aços contidos em bens e os principais países de destino em 2014 foram: EUA (49%), Argentina (8,6%), Peru (4,5%), Colômbia (3,3%), Bolívia (2,7%), Chile (2,1%), Alemanha e México (2,0% cada). É importante destacar que até 2005, o Brasil ampliava as vendas à China, entretanto, com esse país passando de maior importador mundial de aço, para maior produtor, o Brasil perde as vendas em produtos acabados (mais elaborados), passando a exportar minério de ferro (tendo em vista ser de melhor qualidade que o chinês).

2014 destacaram-se a China (32,6%), Turquia (7,8%), Coreia do Sul (7,1%), Rússia, (6,0%) e Argentina (5,8%).

A alta oferta de aço no mercado internacional vem estimulando práticas comerciais predatórias, como possibilidade de vendas maiores e a menores preços, principalmente pela China. Adicionalmente a este fato, a não renovação pelo Governo Federal dos aumentos de alíquotas do imposto de importação sobre alguns produtos siderúrgicos caracterizam as principais causas do alto volume de importações, considerado prejudicial pelos empresários do setor de siderurgia no Brasil, os quais atentam e pressionam o Governo frente a mudanças na política de defesa comercial do Brasil.

Como pontos positivos da indústria siderúrgica nacional, é possível destacar o baixo custo e a qualidade do minério de ferro nacional (alto teor e reduzido índice de impurezas); eficiência da logística e infraestrutura para produção e comercialização de aço no sentido: mina - ferrovia - porto e um processo produtivo no estado-da-arte em termos tecnológicos em razão de investimentos realizados pós-privatização. Tais fatores imprimem importantes condicionantes à maior competitividade frente os concorrentes internacionais.

Entretanto, dois pontos merecem atenção como riscos à siderurgia nacional. O primeiro refere-se à possibilidade de deslocamento das exportações brasileiras aos Estados Unidos (seu maior comprador) para a China, tendo em vista esta ter se tornado uma exportadora líquida de aço. E um segundo ponto, sob o ponto de vista interno, se relaciona ao risco de ampliação de importações de bens com aço contido, tendo em vista que a ampliação e a diversificação da produção chinesa de aço a baixos custos acarretam em um barateamento de produtos baseados nesse insumo, como os automotivos e eletroeletrônicos. Uma penetração maior desses produtos no mercado nacional pode provocar consequências ainda mais negativas ao setor siderúrgico nacional.

Tendo em vista as características apresentadas e os cenários traçados a partir de uma explanação sobre o rápido e forte crescimento chinês no tocante à produção siderúrgica, é possível concluir que existe um grande desafio à indústria nacional, principalmente devido à alta capacidade excedente daquele país, que a qualquer momento pode diminuir as vendas não só do Brasil, mas de outros países produtores no mundo.

Todavia, através de análises do já citado “Projeto Perspectivas do Investimento no Brasil”, um projeto de parceria da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) com a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) realizado junto ao BNDES em 2008, foi possível evidenciar algumas recomendações e saídas à questão da siderurgia brasileira ante ao desafio chinês. Algumas dessas são destacadas: viabilização de internacionalização produtiva das empresas nacionais por intermédio de novas linhas do BNDES (A Gerdau já vem adotando essa saída há alguns anos); fortalecimento à indústria de bens de capital no país, impedindo com isso um nível cada vez maior de importações, sobretudo oriundas da China; o provimento de políticas de incentivos a setores consumidores de aço como as indústrias naval e do petróleo, da construção civil e automobilística, e, por fim, o avanço de políticas creditícias e investimentos de infraestrutura.

Sabemos que nenhuma dessas “saídas” é de fácil resolução e essas, em grande parte, dependem diretamente de um maior dinamismo da economia brasileira como um todo, e, portanto, de recursos. Mas é importante ser destacado que ainda existem mecanismos da indústria brasileira não perder ainda mais espaço no mercado siderúrgico interna e externamente. Talvez se demormos mais, qualquer esforço poderá ser em vão, pois a China, com sua gigantesca capacidade excedente de aço, está aí, ou aqui, de olho.

Considerações finais

Este trabalho procurou evidenciar a relação entre importantes aspectos microeconômicos, com foco na questão da capacidade excedente planejada e deliberada pelas empresas, ao setor siderúrgico mundial, com um olhar específico à expansão chinesa e aos impactos à indústria siderúrgica brasileira. A partir de aportes teóricos de Bain (1956), Sylos-Labini (1980) e Steindl (1983) foi possível atentar sobre a importância das economias de escala como relevante barreira à entrada, e nesse contexto a ampliação da capacidade produtiva configura o principal aspecto nesse sentido.

Na sequência, através de análises de relatórios e pesquisas realizadas pela principal associação sobre a indústria do aço no mundo, a *World Steel Association*, e o Instituto Aço Brasil foram evidenciados dados a respeito do setor siderúrgico que dialogam diretamente com o enfoque teórico apresentado,

tornando este um exemplo importante para entender a questão capacidade instalada. Como primeiros aspectos, apresentou-se que a siderurgia caracteriza uma indústria intensiva em capital e recursos naturais, como minério de ferro e carvão, os quais imprimem à esse setor um alto volume de investimentos necessários. Além disso, o longo prazo de maturação dos projetos siderúrgicos juntamente às economias de escala e à disponibilidade de matéria-prima a custos competitivos constituem importantes barreiras à entrada de novos produtores e também configuram importantes aspectos que devem ser levados em conta por empresas já estabelecidas e que se proponham a continuar em um mercado cada vez mais concentrado, oligopolizado e globalizado. Assim, se o aporte teórico nos ajuda a compreender os mecanismos que levam à colocação de determinadas empresas siderúrgicas como importantes *players* globais, os aportes empíricos nos ajudam a entender a dinâmica e a evolução do setor siderúrgico, como importante maneira de evidenciar em um caso setorial econômico real a forma como se altera a estruturação de um mercado em consonância a um processo diretivo de expansão produtiva, concentração e formação de grandes grupos em posições oligopolísticas.

O estabelecimento da China como maior produtora global de aço no período recente impactou diretamente a estrutura do mercado siderúrgico, lembrando que este país hoje conta com seis das dez maiores empresas globais na produção de aço bruto. As grandes empresas de outros países, como Japão, Coreia, e mesmo o Brasil que possui destaque no tocante a alguns aspectos de competitividade, passam então, a investir em processos de verticalização (para trás¹³, no tocante à aproximação a espaços de extração e beneficiamento de minério de ferro, por exemplo, ou mesmo na aquisição de minas visando uma maior integração produtiva; e para frente, através da produção de novos produtos - no caso siderúrgico, principalmente tipos de laminados -

(13) Como exemplos da integração vertical para trás em empresas atuantes no Brasil, destacamos a Sinobras, que beneficia minério de ferro em Paraúpebas (PA); a ArcelorMittal, que opera no Brasil com cerca de 50% de beneficiamento próprio de minério de ferro e a Usiminas, que é totalmente integrada em sua cadeia produtiva (A empresa extrai o minério, transforma-o em aço, beneficia o produto de acordo com as especificações dos clientes, oferece transporte por via rodoviária, ferroviária ou marítima e entrega bens acabados, como equipamentos e estruturas metálicas de grande porte). A integração para trás reduz as vulnerabilidades das empresas ante fornecedores.

direcionados a consumidores finais)¹⁴ e também há investimentos na internacionalização produtiva (como destacamos o caso da ArcelorMittal, com atuação produtiva em mais de 60 países).

Em suma, a expansão da capacidade produtiva chinesa correspondendo atualmente em mais de 50% do total de aço bruto produzido no mundo e em cerca de 60% da capacidade excedente configuraram uma nova reestruturação do setor siderúrgico em favor das empresas asiáticas, fazendo com que o país passasse de importador a exportador líquido de aço em um período bastante curto de consolidação setorial, qual seja, em menos de dez anos a China conseguiu talconquista. Nesse contexto, a possibilidade da ampliação de suas vendas aos mercados externos, tendo em vista que até o período recente o país ainda se configure importante demandante, isso imprime riscos e um grande desafio às siderúrgicas de outros países, e, nesse âmbito a indústria brasileira já vem sendo prejudicada, conforme foi ressaltado através da análise de dados relacionados à produção, exportações e importações. O tabuleiro siderúrgico global cada vez mais se reduz, diminuindo o espaço para novas entrantes. Diante deste cenário, as possibilidades se resumem desde a proteção interna através de mecanismos de taxação a importações (chinesas, principalmente), quanto, no cenário externo, a questão da internacionalização produtiva e o avanço em novos negócios e produtos. O desafio está lançado: no contexto atual do setor siderúrgico o embate é entre a China e o Resto do Mundo.

Referências bibliográficas

BAIN, J. *Barriers to new competition*. Cambridge, Mass: Harvard University, 1956.

CHESNAIS, F. *A mundialização do capital*. São Paulo: Ed. Xamã. 1996. 335p.

CROSSETTI, P. A. FERNANDES, P. D. *Para onde vai a China? O impacto do crescimento chinês na siderurgia brasileira*. Rio de Janeiro: BNDES Setorial, n. 22, p. 151-204, set. 2005. (Biblioteca digital do BNDES).

(14) Para maior compreensão dos processos de integração para frente e para trás, consultar Penrose (2009).

INSTITUTO AÇO BRASIL. *A indústria brasileira do aço 2012*. Rio de Janeiro: 2012. Disponível em: http://www.acobrasil.org.br/site/portugues/biblioteca/pdf/novofolder_24.05.pdf.

INSTITUTO AÇO BRASIL. *Relatório sustentabilidade*. Rio de Janeiro (RJ): 2007. Disponível: http://www.acobrasil.org.br/site%5Cportugues%5Cbiblioteca%5CRelatorio_Sustentabilidade_IBS.pdf.

PENROSE, E. *Teoria do crescimento da firma*. Campinas (SP): Editora da Unicamp, 2009. 398p.

POSSAS, M. L. *Estruturas de mercado em oligopólio*. São Paulo: Ed. Hucitec, 1985.

ROCHA, C. F. L. (Coord.). *Projeto perspectivas do investimento no Brasil: Insumos básicos*. Documento setorial: mineração e metalurgia de ferrosos. Brasília: BNDES; Rio de Janeiro: Instituto de Economia da UFRJ; Campinas: Instituto de Economia da Unicamp, 2008. 55p. Disponível em: http://www3.eco.unicamp.br/neit/images/stories/arquivos/ds_-_insumos_basicos_siderurgia_e_mineracao_de_ferrosos.pdf.

SINDICATO NACIONAL DA INDÚSTRIA DE TREFILAÇÃO E LAMINAÇÃO DE METAIS FERROSOS (SICETEL). *Análise do mercado do aço: 2014*. São Paulo, 2014. Disponível em: <http://sicetel.org.br/sicetel2014/wp-content/uploads/2014/09/Analise-do-Mercado-do-Aco-2014.pdf>.

SILVA, A. L. G. *Concorrência sob condições oligopolísticas*. Contribuição das análises centradas no grau de atomização/concentração dos mercados. 2. ed. rev. – Campinas (SP): Unicamp. IE, 2010, 251p. (Coleção Teses).

STEINDL, J. *Maturidade e estagnação no capitalismo americano*. Com uma nova introdução do autor. Rio de Janeiro: Graal, 1983. 264p.

SYLOS-LABINI, P. *Oligopólio e progresso técnico*. Rio de Janeiro: Ed. Forense Universitária; São Paulo: Ed. da USP, 1980. 306p.

THE WALL STREET JOURNAL. *A dura batalha da China contra o excesso de capacidade da indústria*. Disponível em: <http://br.wsj.com/articles/SB10001424052702304453104580033884260405998>.

UTTERBACK, J. M. *Dominando a dinâmica da inovação*. Rio de Janeiro: Ed. Qualitymark, 1996. 264p.

WORLD STEEL ASSOCIATION (WSA). Top Steel-Producing Companies 2014. Disponível em: <https://www.worldsteel.org/en/dam/jcr:996710d9-c176-4b2a-8813-2101317da53e/Extended+listing+2014.pdf>.

WORLD STEEL ASSOCIATION (WSA). Annual crude steel production per country and region 1980-2013. (2014a). Disponível em: <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/statistics-archive/production-archive/steel-archive/steel-annually/steel-annually-1980-2013/document/steel%20annually%201980-2013.pdf>.

Comercio justo y economía solidaria en el contexto de América Latina ¹

William Pachón Muñoz ²

Resumen

El artículo plantea la discusión en torno a los fundamentos de la economía solidaria y el Comercio justo y su posibilidad en constituirse en modelo alternativo para la integración comercial de los países de América Latina. Para ello, desde la perspectiva del comercio internacional, parte sosteniendo que: “Si bien la economía de América Latina ha estado determinada por el sistema capitalista durante más de un siglo, ésta ha derivado en el desarrollo de una institucionalidad de un sistema económico dual, caracterizado por la utilización de formas recurrentes de integración comercial de los países latinoamericanos con el resto del mundo; dejándolos cada vez más en evidencia, las marcadas desigualdades económicas, políticas y sociales existentes entre los países del norte respecto a los del sur. Sin embargo, la profundización de la crisis del capitalismo de fin de milenio y los primeros años del siglo XXI, ha incidido para que los países de América Latina se piensen y se observen como posibilidades alternativas de desarrollo económico fundamentado en componentes solidarios y la integración comercial de sus pueblos, sustentada en el principio de un comercio justo.” Finalmente concluye en sugerir la necesidad de fundamentar un comercio internacional a partir de los principios propuestos de una Economía solidaria y el Comercio Justo, respondiendo así, a las necesidades axiológicas, antropológicas, ambientales y pedagógicas del pueblo latinoamericano.

Palabras clave: Economía solidaria, Comercio justo, América Latina.

Abstract

The article raises the discussion on the fundamentals of economic solidarity and fair trade and the possibility to become an alternative model for the commercial integration of Latin America.

(1) Este artículo científico de reflexión surge de la investigación desarrollada para el curso de Economía III: Cambio estructural y desarrollo en economías emergentes. Maestría en Análisis de Problemas Políticos, Económicos e Internacionales Contemporáneos del Instituto de Altos Estudios para el Desarrollo IAED – Universidad Externado de Colombia.

(2) Administrador Público de la Escuela de Administración Pública ESAP, Candidato a Magister en Análisis de Problemas Políticos, Económicos e Internacionales Contemporáneos del Instituto de Altos Estudios para el Desarrollo IAED – Universidad Externado de Colombia. Docente investigador de la Universidad Militar Nueva Granada – Facultad de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad. Bogotá – Colombia. E-mail: william.pachon@unimilitar.edu.co.

To do this, from the perspective of international trade, some arguing that: “While the economy of Latin America has been determined by the capitalist system for more than a century, this has led to the development of an institutional framework of a dual economic system, characterized by the use of recurrent forms of commercial integration of Latin American countries with the rest of the world; leaving them increasingly evident, the marked economic, political and social existing between the northern countries regarding South inequalities. However, the deepening crisis of capitalism end of the millennium and the early years of the century, has stressed that the countries of Latin America think and observe as alternative possibilities for economic development based on solidarity components and trade integration of their peoples, based on the principle of fair trade. “Finally concludes suggest the need to base international trade based on the principles proposed a solidarity Economy and fair trade, responding to the axiological needs, anthropological, environmental and teaching the Latin American people.

Keywords: Solidarity economy, Fair trade, Latin America.

JEL F1, F19.

Introducción

Resulta de gran trascendencia para los países de América Latina, poder abordar el tema del desarrollo a partir de prácticas económicas sustentadas dentro de la perspectiva de la economía solidaria, que si bien, por el auge dominante que ha tenido el sistema capitalista en la región durante el último siglo, podría entenderse como una propuesta “innovadora” para los pueblos de América Latina; sin embargo y a pesar que éste enfoque solidario cooperativista tuvo gran realce en la economía europea, su base ha estado cimentada en la tradición solidaria de América Latina.

Desde sus raíces, América Latina ha luchado por desarrollar una economía fundada en la justicia social, así, el comercio es una de las facetas mediante el cual las poblaciones latinoamericanas han puesto en marcha sus formas ancestrales de intercambio de productos y servicios desarrollado por grupos y comunidades en distintas partes del mundo. Es así, como para el colectivo Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (GRESPE), desde finales del siglo pasado y comienzo de este siglo, varias organizaciones de productores y redes de comercio justo a nivel latinoamericano delinearon una ampliación del concepto de comercio justo incluyendo el consumo ético, el trueque o la moneda social, mostrando la importancia de como las experiencias de economía solidaria que en América Latina están tomando cada vez mayor relevancia (Cotera Fretel, 2009).

Definición de términos

La noción de *Economía solidaria* deviene de un concepto más general que es el de *Economía Social*, el cual se remonta al siglo XIX, cuando John Stuart Mill y Leon Walras definieron con tal término a las innovadoras organizaciones que se iban creando como respuesta a los nuevos problemas sociales que la incipiente sociedad capitalista generaba. Sin embargo, Walras iba más allá de la visión instrumental del concepto y concebía a la Economía Social como parte sustancial de la Ciencia Económica, donde la justicia social correspondía a un objetivo ineludible de la actividad económica (Pérez de Mendiguren; Etxezarreta Etxarri; Guridi Aldanondo, 2008).

En este sentido para estos autores españoles, la Economía Solidaria supone un intento de repensar las relaciones económicas desde unos parámetros distintos de la lógica del capitalismo, la mercantilización creciente de las esferas públicas y privadas, y la búsqueda de máximo beneficio. La Economía Solidaria persigue construir relaciones de producción, distribución, consumo y financiación basadas en la justicia, cooperación, la reciprocidad, y la ayuda mutua.

Ahora bien, desde una conceptualización teórica, los investigadores del tema suelen distinguir dos enfoques fundamentales: el *enfoque latinoamericano* (desarrollado principalmente en Chile, Argentina y Brasil) y el *enfoque europeo* (de origen francés y belga, con importantes vínculos con Québec). El primero aparece a principios de los años ochenta en los escritos del economista chileno Luis Razzeto, generalizándose en la década de 1990 por las redes internacionales y la comunidad académica en general. Aquí subyace la posición brasilera como una de las lecturas más críticas a las estructuras económicas contemporáneas, defendiendo la autogestión, el asociacionismo de las clases populares, en oposición al neoliberalismo e incluso al sistema capitalista imperante (Pérez de Mendiguren, Etxezarreta Etxarri, & Guridi Aldanondo, 2008).

Al respecto el concepto que propone Coraggio, plantea un desafío al pensamiento único y homogenizador del proyecto capitalista:

La economía social y solidaria es pertinente también a la enorme variedad de actores sociales, organizaciones, movimientos y elementos del sector

público que, en todos los países de América Latina, resisten el embate de la reestructuración capitalista a escala global, defendiendo o inventando formas de organización económica por fuera de los criterios de eficiencia y competitividad que el sistema hegemónico pretende universalizar, incluyendo a pocos y excluyendo a las mayorías (Coraggio, 2009).

Por su parte, el enfoque europeo se centra en las estructuras organizativas y empresariales clásicas que tuvieron su nacimiento en el siglo XIX como fueron: las empresas cooperativas, las mutualidades y las asociaciones; consolidándose posteriormente durante el siglo XX, en organizaciones “para-estatales” que fueron perdiendo gradualmente su carácter de filiación voluntaria e independencia de los poderes públicos. De esta forma, surge dos visiones divergentes que buscan definir la economía solidaria; la primera, pretende entender la economía anulando la división existente entre ésta con la sociedad y la política, permitiendo así, una democratización real de la formas de producción, distribución y consumo. La segunda, responde a un carácter micro, donde su énfasis son las relaciones empresarial/organizativo centradas directamente sobre lo que se denomina la Empresa Social (Pérez de Mendiguren; Etxezarreta Etxarri; Guridi Aldanondo, 2008)

Ahora bien, la noción de *Comercio justo* ha tomado gran relevancia en la era de la globalización neoliberal; sin embargo, su origen se remonta a los años 1940 y 1950 como parte de la inserción al comercio internacional de parte de aquellos países afectados por las guerras mundiales. Desde ese entonces, el régimen de comercio internacional se caracterizó por implementar controles nacionales e internacionales de capital, un grado de regulación de los mercados internacionales para los productos básicos y la promulgación a través de los foros internacionales de un nuevo orden económico internacional, el cual beneficie a los productores de los países del Sur.

Para finales de 1980 emerge una institucionalidad en cabeza de la Federación de Comercio Justo (FTF) y coordinado bajo la organización de Fair Trade Labelling Organizations International (FLO), quien empezó a certificar corporaciones dispuestas a cumplir con los criterios convencionales de comercio justo. Así, los productos certificados por FLO, se intercambiaban bajo los términos de un precio mínimo, el cual incluían las primas sociales que paga el comprador para ayudar a las comunidades de productores en el desarrollo de

la infraestructura social y física. Al mismo tiempo se buscó que las mercancías producidas, se ciñan a las condiciones de prohibición del trabajo infantil, la sostenibilidad del medio ambiente, las normas laborales estrictas basadas en los convenios de la OIT y reglamentos que garanticen la participación democrática de las cooperativas de pequeños productores y plantaciones sindicalizados (Fridell, 2006).

En este orden de ideas, el Comercio Justo ha de entenderse en función a una relación de intercambio comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto, que busca una mayor equidad en el comercio internacional. Asimismo, contribuir al desarrollo sostenible ofreciendo mejores condiciones comerciales y asegurar los derechos de los productores y trabajadores marginados – especialmente en el Sur – (Moore, 2004).

De acuerdo con Moore (2004), los objetivos de comercio justo son:

1. Mejorar los medios de vida y el bienestar de los productores mediante el acceso al mercado, fortaleciendo las organizaciones de productores, pagando un mejor precio y dar continuidad en la relación comercial.
2. Promover oportunidades de desarrollo para los productores desfavorecidos, especialmente las mujeres y los pueblos indígenas, y para proteger a los niños contra la explotación en el proceso de producción.
3. Elevar la conciencia entre los consumidores de los efectos negativos sobre los productores del comercio internacional para que ejerzan su poder de compra positiva.
4. Establecer un ejemplo de colaboración en el comercio a través del diálogo, la transparencia y el respeto.
5. Campaña por los cambios en las reglas y prácticas del comercio internacional convencional.
6. A fin de proteger los derechos humanos mediante la promoción de la justicia social, las buenas prácticas ambientales y de seguridad económica.

Los anteriores objetivos plantean dos visiones del Comercio Justo. La primera, proporciona un modelo de trabajo mediante el cual se asiste a un ejercicio de concientización del consumidor respecto al precio que paga por los productos y de quienes los producen. La segunda y más radical, es la que desafía la ortodoxia de la práctica empresarial y para ello no simplemente busca

adelantar una campaña de toma de conciencia, sino de consolidar una herramienta para modificar el modelo económico dominante (Moore, 2004).

Ahora bien, analizando las redes de Comercio Justo, se pueden distinguir tres grandes perspectivas alternativas sobre la base de sus supuestos generales. Por una parte, se encuentra la perspectiva “*ventaja conformada*”, la cual emerge como un proyecto de comercio justo, que busca ayudar a los grupos locales que en desarrollo de sus capacidades requieren compensar el impacto negativo de la globalización. Una segunda perspectiva “*alternativa*” plantea el comercio justo como un modelo alternativo de globalización que, en contraste con el paradigma neoliberal, busca “incluir” a los sectores más pobres en los supuestos beneficios del comercio internacional. Por último, la tercera perspectiva “*desmercantilización*” retrata el comercio justo como un desafío a la mercantilización de los bienes en el capitalismo global (Fridell, 2006).

El Comercio justo es visto como la mitigación a la inevitabilidad de la globalización mediante un enfoque gubernamental de subsidios a los precios y un grado de bienestar social a raíz de la muerte del “Estado desarrollista”. Esto es similar a lo expuesto por los promotores de la “tercera vía”, que presentan a la globalización como irreversible y consideran el papel apropiado del gobierno para eliminar las limitaciones específicas que han impedido a ciertos grupos alcanzar el mayor beneficio posible del mercado global.

Siguiendo a Fridell (2006), mientras que el Comercio justo sí representa un importante desafío simbólico a los principios de cambio de mercado en el capitalismo, el fetichismo de la mercancía se reproduce debido a los imperativos estructurales que no se puede realmente enfrentar a través de proyectos basados en el mercado de comercio justo. Mientras que los bienes de comercio justo revelan formalmente las condiciones sociales y ambientales en que se producen, los consumidores del Norte siguen siendo individuos desconectados de los productores y son responsables de sus decisiones de mercado. En este sentido, el comercio justo hace afirmar valores no económicos de la cooperación y la solidaridad, conduciendo a que los imperativos capitalistas de la competencia no sean una cuestión de elección, sino una necesidad para todas las empresas económicas que deseen sobrevivir en el capitalismo global.

En síntesis, para el presente ensayo se toma la definición de Comercio Justo propuesta por Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (GRESPE) dada en los siguientes términos:

Comercio Justo es el proceso de intercambio comercial orientado al reconocimiento y valoración del trabajo y las expectativas de los productores y consumidores, permitiendo una mejora sustancial de la calidad de vida de la gente, haciendo viable la vigencia de los derechos humanos y el respeto al medio ambiente, dentro de una perspectiva de desarrollo humano, solidario y sustentable (Cotera Fretel, 2009).

Problemática

¿Hasta qué punto la economía solidaria cimentada dentro de los principios del Comercio justo constituye un modelo alternativo para la integración comercial de los países de América Latina?

Hipótesis

Si bien la economía de América Latina ha estado determinada por el sistema capitalista durante más de un siglo, el cual permitió el desarrollo de una institucionalidad de un sistema económico dual, caracterizado por la utilización de formas recurrentes de integración comercial de los países latinoamericanos con el resto del mundo, dejándolos cada vez más en evidencia, las marcadas desigualdades económicas, políticas y sociales existentes entre los países del norte respecto a los del sur. Sin embargo, la profundización de la crisis del capitalismo de fin de milenio y los primeros años del siglo XXI, ha incidido para que los países de América Latina se piensen y se observen como posibilidades alternativas de desarrollo económico fundamentado en componentes solidarios y la integración comercial de sus pueblos, sustentada en el principio de un comercio justo.

Plan de trabajo

I Economía de América Latina determinada por el sistema capitalista

Si bien la economía de América latina ha estado determinada por la dinámica del sistema capitalista mundial, su desarrollo ha sido distinto y

distante a lo que los expertos han categorizado como capitalismo de centro y capitalismo de periferia. De esta manera, las economías del capitalismo periférico, encierran problemáticas estructurales, que han repercutido en un desarrollo tardío y deficitario en cuanto al progreso técnico; dado que al no ser endógeno estos procesos, depende estructuralmente de las relaciones comerciales con los países del centro (García Isaza, 2006).

En este sentido, para los países de capitalismo tardío y periférico como es el caso de América Latina, se presenta una fuerte inflexibilidad en la distribución del ingreso que bloquea la transformación productiva y la modernización de su sistema económico. El capitalismo periférico, bajo tales circunstancias, permanece atrapado por la incapacidad para incorporar extensa y activamente las dinámicas capitalistas de productividad y modernización económica (García Isaza, 2006).

Así se configuran las estructuras dualistas o de heterogeneidad estructural, evidenciando que los mercados periféricos están integrados por una diversidad de capas técnicas y de productividad, en contraste con los mercados más homogéneos del centro.

II Dualidad en la institucionalidad del sistema económico e inserción comercial de América Latina

A lo anterior, García Isaza (2006) concuerda con el planteamiento de Raúl Prebisch, al concebir que el desarrollo económico no se pueda dar de forma separada del proceso político, y que por lo tanto se reclame la urgencia de nuevos desarrollos institucionales tanto en el orden interno de los países como en el ordenamiento internacional. La urgencia por una reconfiguración de la arquitectura económica internacional orientada a la creación de una nueva institucionalidad internacional, permitiría el reconocimiento explícito de las asimetrías internacionales y la necesidad de tenerlas en cuenta en los procesos de negociación económica (García Isaza, 2006).

En este sentido, la dinámica económica presenciada en el siglo XXI, plantea para América Latina cambios en las formas de producción y acumulación global; así como, la orientación de una geo-economía global, caracterizada por un multilateralismo en su forma de relacionarse con el resto

del mundo. Se transita por una dependencia económica supeditada a los EEUU durante el siglo XX a una reorganización de las actividades manufactureras hacia la región de Asia-Pacífico, principalmente con China.

La creciente necesidad de China de productos básicos provenientes de actividades primario-extractivas ha derivado en notables incrementos de sus vínculos comerciales con América Latina desde la década de 1990, así como también en un importante desembolso de inversión extranjera directa (IED) en la región a partir de 2009, con crecientes vínculos diplomáticos (Slipak, 2014).

Dentro de esa línea de análisis, se distinguen dos vertientes en la región: una de oposición selectiva y limitada a EEUU (de inspiración brasileña) y otra de desafío y confrontación (emanada desde Caracas y consolidada en el eje de los países denominados «bolivarianos»). La Alianza del Pacífico (AP) ha sido postulada por políticos y analistas como una fuerza contraria al Mercado Común del Sur (Mercosur) (Turzi, 2014).

Sin perjuicio de lo anterior, las economías industrializadas continúan recibiendo casi el 90% de las exportaciones mexicanas, casi dos tercios de las exportaciones del Caribe y más de la mitad de las de Centroamérica. Esto confirma la existencia en la región de dos patrones exportadores claramente diferenciados por lo que respecta a los mercados de destino. Por un lado, México, Centroamérica (con la excepción de Costa Rica, hasta cierto punto), el Caribe (con la excepción de Cuba) y algunos países andinos continúan estrechamente vinculados al mercado de los Estados Unidos. Por otro lado, la mayoría de las economías exportadoras de recursos naturales de América del Sur ha ido orientando crecientemente sus envíos a China y al resto de Asia (Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2012)

III Formas recurrentes de integración comercial de los países latinoamericanos con el resto del mundo.

De acuerdo con Ocampo (2008), la revitalización de los procesos de integración regional que tuvieron lugar en los años noventa, contribuyeron a la vitalidad del comercio recíproco intrarregional de América Latina y el Caribe. Sin embargo, dicho comercio ha sido muy sensible a los vaivenes cíclicos de las economías latinoamericanas. El auge del comercio intrarregional durante 1990-

1997 fue sucedido, así, por un fuerte receso durante la media década perdida y una nueva fase de crecimiento en años recientes (Ocampo, 2008).

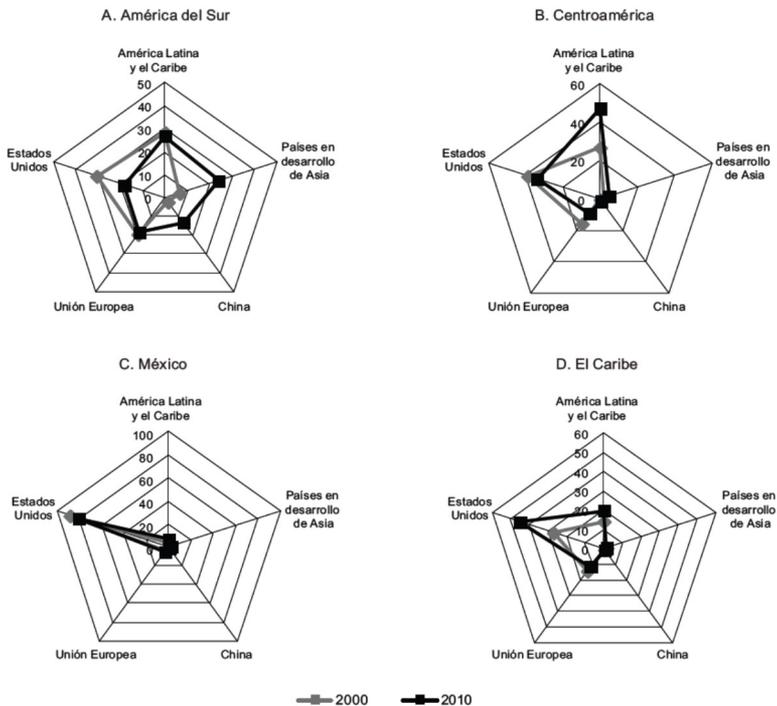
En la actualidad, se evidencia un desplazamiento creciente de la geografía comercial mundial del Oeste hacia el Este y del Norte al Sur, en un contexto de globalización y alta interdependencia económica. Según estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), la década 2012-2022, se espera que casi 60% del crecimiento global provenga del Asia emergente. En ese orden de ideas, los 36 miembros del Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (Focalae), concentran 32% de las exportaciones globales de mercancías y 30% de las importaciones, un aumento de 52% en las exportaciones y de 328% en las importaciones con respecto a sus valores porcentuales de 1990. Tras este telón de fondo, la integración latinoamericana ha debido incorporar una variable o vector «asiático» que está alterando el curso del proceso y dando lugar a nuevos alineamientos, fracturas y tensiones (Turzi, 2014).

La creciente vinculación económica entre América Latina y el Caribe y las otras regiones en desarrollo se expresa principalmente por el comercio. Entre 2000 y 2011, el peso de las economías industrializadas en las exportaciones de América Latina y el Caribe se redujo del 75% al 56%, en tanto que el de las economías en desarrollo (incluida la propia región) aumentó del 25% al 44%. Esta tendencia es aún más marcada si se excluye el caso de México, ya que cerca del 80% de las exportaciones de este país van a los Estados Unidos (Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2012).

Para la Cepal (2012), la intensificación del comercio con China y los restantes países en desarrollo de Asia se ha dado fundamentalmente en América del Sur. Es así como mientras que para el año 2000 las exportaciones de los países sudamericanos a China representaban alrededor del 2%, esta participación llegó al 13% para el 2010; y, el peso del conjunto de los países asiáticos en desarrollo pasó de alrededor del 7% al 24% (véase gráfico 1). En contrapartida, se redujo de forma acentuada la participación de los Estados Unidos (de aproximadamente un 30% a un 18%), permaneciendo estable el peso de la propia región y de la Unión Europea (en torno al 28% y el 20%, respectivamente) (Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2012).

Gráfico 1

América Latina y el Caribe: estructura de las exportaciones por subregión y destinos, 2000 y 2010 (En porcentajes del valor total exportado)

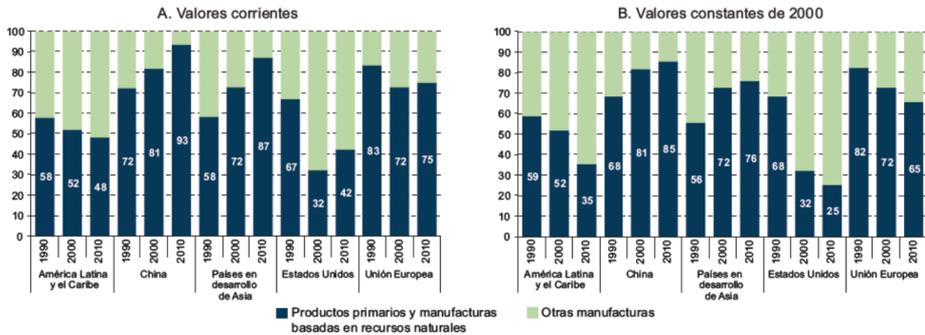


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (Comtrade) y Cepalstat [base de datos en línea] (<http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>).

En cuanto a la composición por tipo de bienes, el análisis por destinos muestra que el aumento del peso de los productos primarios y sus manufacturas en las exportaciones de la región se ha registrado principalmente en las ventas hacia China y el conjunto de los países en desarrollo de Asia. En estos casos, el mayor protagonismo de estos bienes obedece tanto al incremento de sus precios como al aumento del volumen exportado, lo que se refleja en una participación creciente de estos productos en las exportaciones medidas en valores corrientes y constantes (véase Gráfico 2) (Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2012).

Gráfico 2

América Latina y el Caribe: estructura de las exportaciones por tipo de bienes según destino, 1990, 2000 y 2010 (en porcentajes del total exportado)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (Comtrade) y Cepalstat [base de datos en línea] <http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp/>; información de precios del Fondo Monetario Internacional (FMI); Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad), Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos (BEA), Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos (OEL) y Banco Mundial.

En el caso de las importaciones también se ha registrado una participación mucho mayor de las economías en desarrollo de Asia en el comercio exterior de América Latina y el Caribe. Desde la década de 1990, las importaciones de América Latina y el Caribe provenientes de los países en desarrollo de Asia, en particular de China, han crecido a tasas mayores que las de otros orígenes. Como resultado, la participación de los países en desarrollo de Asia en el total de importaciones de la región pasó del 8% en el año 2000 a cerca del 25% en 2010, mientras que el peso de China se incrementó del 2% a casi el 15% en ese período. La elevada concentración en manufacturas no basadas en recursos naturales que caracteriza a las importaciones de la región es más marcada aún en el caso de las importaciones provenientes de China y los países en desarrollo de Asia, en las que esta categoría de bienes alcanza una participación de aproximadamente un 90% (Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2012).

América Latina experimentó seis años consecutivos de crecimiento desde 2003 hasta fines de 2008, fenómeno que por su intensidad, duración y características no tiene precedentes en la historia económica de la región. Durante este período de expansión, que alcanzó a casi todas las economías de la región, el producto regional creció a una tasa promedio anual de 4,8%, acumulando un crecimiento del producto interno bruto (PIB) por habitante del 22,1%, equivalente a un 3,4% anual (Kacef; López-Monti, 2010).

Dos han sido los factores principales que explican la evolución de la cuenta corriente regional: los términos de intercambio y las remesas de los trabajadores emigrados. Los países especializados en la exportación de petróleo y sus derivados, como también de metales y minerales, registraron el mayor aumento de sus términos de intercambio durante el período de crecimiento. Por otra parte, México, República Dominicana y la mayoría de los países centroamericanos son receptores de cuantiosos recursos por concepto de remesas de trabajadores emigrados, y en menor medida algunos países de América del Sur (Ecuador, el Estado Plurinacional de Bolivia, Colombia y Paraguay). La región en su conjunto recibió en promedio remesas equivalentes al 1,7% del PIB en el período 2003-2008. (Kacef; López-Monti, 2010).

La tasa de desempleo de la región en su conjunto disminuyó de un máximo de 11,0% en 2002 y 2003 a un 7,4% en 2008. De esta manera, la tasa de desempleo volvió a los niveles de inicios de los años noventa, mientras que los salarios reales del sector formal, a causa de los todavía altos niveles de desempleo, registraron aumentos moderados e inferiores al crecimiento de la productividad laboral (Kacef; López-Monti, 2010).

IV Crisis económica de 2008 y las posibilidades alternativas de desarrollo económico para América Latina en el siglo XXI

La crisis económica global de 2008, marcó la interrupción de la fase más larga e intensa de crecimiento económico regional desde la década de 1970. En un contexto internacional en el que EEUU, Europa y Japón están en crisis, la profundización de las relaciones con China se presenta como un destino irrevocable. Ante la nueva configuración global, los países latinoamericanos asumen una actitud adaptativa hacia el país que se presenta como una nueva gran potencia (Slipak, 2014).

De acuerdo con Slipak (2014) América Latina ha entrado en una nueva etapa: la del “Consenso de los Commodities”. En ella, tanto los gobiernos que muestran continuidades con el Consenso de Washington como aquellos que desde lo discursivo, lo político y lo productivo rompen con él, aceptan por igual una inserción en el sistema de producción y acumulación global como proveedores de productos básicos con bajo contenido de valor agregado, aprovechando sus elevados precios internacionales. De esta forma, priorizan el desarrollo y la expansión de megaproyectos extractivos y se constituyen en enclaves de exportación con destino a los centros manufactureros del planeta (Slipak, 2014).

De esta forma, la crisis permite describir en el contexto de las economías latinoamericanas el paso del “Consensus de Washington” al “Consensus de Beijing”, adhesión a la idea de que el sendero inevitable para el desarrollo de la región es la profundización de estos vínculos con la República Popular China. Vínculos que se presentan como de cooperación entre «países en vías de desarrollo» pero que, detrás de esa retórica, reproducen patrones de subordinación y dependencia característicos de relaciones entre centro y periferia (Slipak, 2014).

El anterior panorama refleja la evolución económica en el contexto de América latina, indicando que si bien los distintos países han hecho esfuerzos por desarrollar una estructura institucional productiva que les permita ingresar al sistema económico internacional de forma más efectiva, esta ha estado orientada por una lógica productivista y eficientista, la cual ha dejado de lado los principios de desarrollo con rostro humano y justicia social. Se insiste en reafirmar la implementación de un modelo excluyente, incapaz de generar sinergias a nivel intrarregional y por el contrario, se reafirma la puesta en marcha de acuerdos bilaterales que a la postre desembocan en una mayor fragmentación regional.

V Desarrollo de la economía solidaria en América Latina

La extensión de las movilizaciones sociales suscitadas a principios de siglo XX en América latina, propiciaron el replanteamiento de una estructura política, económica y social alternativa al modelo neoliberal propuesto desde el consenso de Washington. Esto ha hecho que se evidencia una oleada de nuevos

gobiernos, de gobiernos de signo popular, como es el caso de: Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Uruguay, Paraguay y Venezuela, cuyos movimientos sociales han propiciado el acceso al poder de gobiernos de corte progresista y por consiguiente una apuesta a desarrollar sistemas democráticos y económicos distintos a lo que por tradición se ha heredado de Europa.

Siguiendo a Coraggio (2012), la economía social, la economía solidaria, la economía popular, la economía de la comunión, las diversas formas de llamar esas iniciativas, comenzaron a tomar cuerpo y a estar muy presentes en los movimientos sociales. Eso es lo que representa América Latina, una multiplicidad de experiencias nuevas, que transmutan entre viejas formas de asociativismo posibilitando una economía solidaria, no depredadora de la vida social y natural, enraizada en una sociedad más justa (Coraggio, ¿Qué es lo económico y que es otra política?, 2012).

De esta manera, la evolución de la economía solidaria en América latina, ha estado signada por propugnar los siguientes principios:

Principio del *trabajo para todos*, que tienen que ver con logro de la capacidad humana como modo de inserción en la sociedad. Otro principio es el de la *producción socialmente responsable*, vinculado con la producción de lo orgánico, la no explotación del trabajo infantil, no trabajo esclavo, cuidado de la naturaleza, no planificar la obsolescencia para vender más, sino productos que sean realmente útiles y no dañen el usuario. El principio de *distribución y redistribución* es (debe ser): garantizar el desarrollo de la vida de todos. El principio de *equidad*, expresado en dar a cada cual según su necesidad y cada cual según su capacidad. El principio de *Interés cero*, el principio del *consumo responsable*, el principio de la *libre iniciativa*... (Coraggio, 2012).

El caso brasileño resulta ilustrativo para ejemplarizar el desarrollo de una economía solidaria a nivel de América Latina. Con la llegada al poder de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010), se impulsó una serie de políticas económicas cimentadas dentro de los principios de la economía solidaria. En el 2003, se crea la Secretaría Nacional de Economía Solidaria (Senaes), nace como fruto de la creación del movimiento de Economía Solidaria, que tenía presencia ya en el 100% de los estados. Este proceso se logra consolidar con la participación de las empresas, las organizaciones de la sociedad civil que

apoyan y promueven la Economía Solidaria, la propia red de gestores en su mayoría municipales en el momento, y ahora el Estado. Allí el Senaes encuentra suelo fértil para plantar nuevas políticas públicas de la Economía Solidaria (Singer, 2012).

Otro caso de Economía Popular y Solidaria es el desarrollado en Ecuador, bajo el lema de la Construcción del Sumak Kawsay (Buen Vivir). Es así como a partir de la Constitución política de 2008, Ecuador introduce en su sistema económico el elemento social y solidario, dándole al proyecto Economía Popular y Solidaria, el carácter de política pública (Andrade Ruiz, 2012).

Para Andrade Ruiz, la Economía Popular y Solidaria presenta las siguientes características:

- Generación y redistribución de riqueza entre los integrantes de sus diferentes formas organizativas;
- Dignificación y reconocimiento de la fuerza de trabajo productivo y reproductivo. El trabajo y la cooperación están en la base de su fuerza productiva;
- Conservación de recursos naturales;
- Corresponsabilidad con el Estado, en el pago de los impuestos;
- Satisfacción de necesidades individuales y colectivas;
- Niveles medios o altos de solidaridad;
- Aporte en la construcción de sujetos económicos y sociales, generando prácticas democráticas;
- La asociatividad y organización son base de este sector;
- Dinamización de la economía local- territorial y nacional;
- En las formas organizativas cooperativas, asociaciones, redes, comunidades y organismos, se realiza la compra o adquisición colectiva de bienes o servicios, generando niveles de gestión o ahorro comunitarios, lo que se denomina, acto económico solidario (Andrade Ruiz, 2012).

De acuerdo con Andrade Ruiz, la economía popular y solidaria en Ecuador siempre existió, pero fue desconocida y por lo tanto, excluida de políticas públicas, a pesar de su importante aporte en la economía nacional, a través del trabajo cotidiano de miles de ecuatorianos/as, quienes generan riqueza e ingresos al país. Dentro de estos ciudadanos, existen miles de personas

empobrecidas por el sistema económico neoliberal, quienes invisiblemente subsidian el bienestar de gran parte de la población.

El caso boliviano presenta la realidad de la Economía Social Solidaria en la práctica desde muchos años, del AYNI, la MINKA y el SUMAJQ'AMAÑA. Estos tres preceptos devienen del idioma aymara y quechua, que significa *Unidad y Reciprocidad*. Es decir, significa, uno para todos, todos para uno. “Es un poco lo que nos dice o los valores que tiene por principio la Economía Social Solidaria”. Así que ya se practicaban estos preceptos, mucho más antes que los gobiernos neoliberales. Aún en Bolivia se siguen practicando estos conceptos, especialmente en las comunidades indígenas y familias de los campesinos (Delgado, 2012).

Desde la experiencia del Perú, se evidencia el trabajo de redes denominadas Grupos de Iniciativas de Economía Solidaria (GIES), quienes al igual que diversos movimiento pro-indigenistas del área andina, movimientos socialista como son los casos de Venezuela y Cuba y movimientos sociales prolongados en los países del cono sur; promueven el fortalecimiento de las identidades locales y la organización solidaria, reconociendo la conflictividad que representa el territorio, en cuyo seno se materializan las desigualdades, los problemas de la comercialización y se dan las situaciones de exclusión.

El Comercio justo juega aquí un rol trascendental, toda vez que a partir de éste se tiene en cuenta quién es el que produce, identifica qué comunidad está por desaparecer, si el ecosistema está defendido o no, si hay o no hay trabajo esclavo. A través del Comercio justo se tienen en cuenta las consecuencias no deseadas de la producción y quién es el que produce en el intercambio. Pero hay tendencias a que el mercado convierta el Comercio justo en una etiqueta diferencial, en una fuente de negocio privado.

VI Integración comercial de sus pueblos, sustentada en el principio de un comercio justo

Con los años, se han venido conformando una serie de organizaciones en América Latina, tales como: la Asociación Latinoamericana de Comercio Justo IFAT-LA (ahora WFTO-LA); dentro del sistema FLO se concretizó la fundación de la Coordinadora Latinoamericana y del Caribe de Pequeños

Productores de Comercio Justo (CLAC); otras son la Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria (RELACC) y la Mesa de Coordinación Latinoamericana de Comercio Justo (MCLACJ). En 2005, la Red Internacional de Promoción de la Economía Social y Solidaria (RIPESS) impulsó, junto con la MCLACJ, el primer Encuentro de Economía Solidaria y Comercio Justo en América Latina, en Cochabamba, Bolivia (Universidades Latinoamericanas por el Comercio Justo, 2014).

Asimismo, en todos los países de América Latina se han desarrollado experiencias significativas de comercio justo local o nacional. En Colombia, por ejemplo, es muy reconocida la experiencia de Agrosolidaria, que fomenta, a través de la autofinanciación, la producción, la distribución y el consumo, los circuitos económicos solidarios cortos y el «comercio justo campo-ciudad». Son construcciones colectivas basadas en cuatro actores y beneficiarios principales: los grupos asociativos de producción, los grupos asociativos de ahorro y crédito (que proporcionan microcréditos a las unidades productivas familiares), los grupos asociativos de transformación (que procesan la materia prima fresca) y los grupos asociativos de consumo (unidades familiares que se asocian en el territorio para consumir dentro del esquema) (Universidades Latinoamericanas por el Comercio Justo, 2014).

En esa perspectiva, América Latina necesita integrarse regionalmente, trascendiendo el paradigma del modelo neoliberal instrumentalizado a través de los tratados de libre comercio o acuerdos eminentemente comerciales. La propuesta de integración surgida desde un modelo de Economía solidaria plantea una nueva integración, una integración socio ambiental e intercultural, capaz de incluir el aporte y propuesta de los pueblos indígenas, de los pueblos originarios, que están presentes ya en el escenario global y para los cuales se requiere una perspectiva geopolítica y estratégica justas y solidarias, incluyentes y orientadas al desarrollo humano integral solidario.

Conclusión

Desde inicios del siglo XXI América Latina ha venido surtiendo cambios trascendentales a nivel político, económico, social y cultura; los cuales han hecho que la región se re-piense, re-elabore y re-plantee tanto a nivel micro como macro. Ahora bien, analizándolo desde el tema de discusión formulado

para el presente artículo, tanto la Economía solidaria como el Comercio justo, responden efectivamente a constituirse en la fórmula factible, en la alternativa viable, en el camino y la oportunidad para reconocer de qué estamos hechos.

La mirada tangencial a la “evolución” económica de América Latina, muestra la incapacidad que han tenido los modelos económicos implementados para solucionar los problemas estructurales de pobreza y desigualdad que constriñen a la sociedad latinoamericana. Si bien América latina ha consolidado una institucionalidad histórico-económica-social cimentada dentro del modelo neoliberal, esta ha sido ineficaz al intentar reducir la inequidad social que estructura su base.

La presente era de la información como lo llamaría Castells (2003), desnuda y deja en manifiesto la proliferación de actores que interactúan en el contexto global. En este sentido, la extinta sociedad de clases sucumbe y da paso a una nueva cartografía de los movimientos sociales; en este caso, la red social. Aquí la red, subyace como aquella posibilidad de generar nuevos valores dentro de los sistemas sociales. En este sentido y al pensar a América Latina desde su proceso de integración, las redes de movimientos sociales progresistas, que han dado a la prostre el surgimiento de modelos económicos alternativos al modelo económico neoliberal; entre ellos, la Economía solidaria y el Comercio Justo, constituye un desafío a replantear lo que implica la identidad latinoamericana.

En este sentido, convergen cuestionamientos en torno al rol que debe jugar las personas para consolidar el pensamiento cooperativista y el desarrollo de formas organizativas que materialicen su fundamentación y que al mismo tiempo, permita la transformación filosófica de las organizaciones conformadas hasta el momento, para afrontar los desafíos que depara el mundo contemporáneo. Esto, en el entendido en que se asiste a un mundo cada vez más globalizado e interdependiente, el cual debe hacer frente a una serie de problemáticas sociales, económicas, políticas y ambientales.

Es así como, desde la dimensión económica, se plantea la necesidad de la reconversión del modelo económico imperante. Esto es, plantear el reto de repensar nuestro rol social, de convivencia, de solidaridad y colectividad, lo que conduciría a la redefinición de aquellas prácticas y formas institucionalizadas de

economía creadas y legitimadas por siglos; que, muy por el contrario, solo han dejado una herencia de despojo y acentuación de inequidades, desigualdad e injusticia social para pueblo latinoamericano.

De esta manera, se requiere poner en evidencia la necesidad de toma de conciencia social, la cual permita el tránsito hacia una nueva ciudadanía y, por ende, la reconfiguración de las instituciones jurídico, políticas y económicas que históricamente nos han determinado como sujetos políticos, económicos y sociales. Para ello, se hace imperioso entender la existencia de barreras: axiológicas, antropológicas, ambientales y pedagógicas, a transformar; las cuales se han erigido en el marco del modelo económico neoliberal existente, desvirtuado nuestra esencia e impedido el reconocimiento de un pueblo latinoamericano que tiene muchas similitudes culturales y ancestrales que gravitan en las características de nuestra identidad colectiva.

Para que la economía social y solidaria fundamentada desde el cooperativismo logre trascender como realidad histórica, política, económica y social en el contexto latinoamericano, se requiere la construcción de una *cultura de emprendimiento cooperativo y solidario*; a través de este modelo económico, el capital es entendido como el medio para llegar al bienestar colectivo y no el fin en sí mismo. Abordar el capital desde esta perspectiva económica y social, es cimentar la distribución del riesgo entre los emprendedores y, por consiguiente, representa una disminución del mismo; a la vez, representa el aumento de los beneficios, al tener un impacto mayor entre la colectividad.

En la actual coyuntura económica por la que atraviesan nuestros países latinoamericanos, la economía solidaria constituye una oportunidad para responder a la crisis de desempleo en la región, se consolide las democracias y se fortalezca nuestra ciudadanía latinoamericana. Ejemplo de esto, es el caso de Colombia, quien viene desarrollando e implementado la política de paz y que en este proceso, Gobierno y Farc han constituido empresas de economía solidaria y desarrollan proyectos económicos sostenibles, permitiendo a través de ellos, garantizar la reincorporación a la vida civil de aquellas personas que por años estuvieron involucrados en el conflicto interno. Sin embargo, este mismo ejercicio ha permitido visualizar las barreras que a la economía solidaria se le han antepuesto y que se mencionaban anteriormente, en cuanto a las contradicciones emergidas del modelo neoliberal imperante.

La ausencia de una cultura del modelo cooperativista, debido a su poca divulgación en medios de comunicación; desconocimiento en distintos ámbitos, entre ellos el académico; precaria institucionalidad financiera que reconozca e integre formas ancestrales de intercambio y de posibilidades de microcréditos a las formas organizacionales asociativas; representan barreras que se deben superar para dar tránsito a modelos económicos alternativos que dignifique la condición humana y antepongan el reconocimiento y la visibilización de la persona como el protagonista y eje nuclear de relaciones económica que solo se suceden en la arena de comercio justo.

Bibliografía

ANDRADE RUIZ, P. La economía popular y solidaria en la construcción del Sumak Kawsay (Buen Vivir) en el Ecuador. In: LIANZA, S.; HENRIQUES, F. CHEDID. *A economia solidária na américa latina: realidades nacionais e políticas públicas*. Rio de Janeiro: Pró Reitoria de Extensão UFRJ, 2012. p. 204.

CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades para las economías en desarrollo. Buenos Aires, Argentina, 2012.

CORAGGIO, J. Los caminos de la economía social y solidaria. *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, n. 33, p. 29-38, 2009.

CORAGGIO, J. ¿Qué es lo económico y que es otra política? En: LIANZA, S.; HENRIQUES, F. Chedid. *A economia solidária na América Latina: realidades nacionais e políticas públicas*. Rio de Janeiro: Pró Reitoria de Extensão UFRJ, 2012. p. 204.

COTERA FRETTEL, A. *Comercio justo sur-sur*. Problemas y potencialidades para el desarrollo del comercio justo en la Comunidad Andina de Naciones. Lima – Perú: Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (GRESPE), 2009.

DELGADO, B. Las políticas públicas de economía social y el diálogo entre los poderes público y la sociedad civil. En: LIANZA, S.; HENRIQUES, F. Chedid. *A economia solidária na América Latina: realidades nacionais e políticas públicas*. Rio de Janeiro: Pró Reitoria de Extensão UFRJ, 2012. p. 204.

FRIDELL, G. Fair trade and neoliberalism: assessing emerging perspectives. *Latin American Perspectives*, v. 33, n. 6, p. 8-28, 2006.

GARCÍA ISAZA, J. *Cuadernos de economía*, n. 44, p. 57 - 98, 2006.

KACEF, O.; LÓPEZ-MONTI, R. América Latina, del auge a la crisis: desafíos de política macroeconómica. *Revista Cepal*, n. 100, p. 41 - 68, 2010.

MOORE, G. The fair trade movement: parameters, issues and future research. *Journal of business ethics, building ethical institutions for business:sixteenth Annual Conference of the European Business Ethics Network (EBEN)*, v. 53, n. 1/2, p. 73-86, 2004.

OCAMPO, J. El auge económico latinoamericano. *Revista de Ciencia Política*, v. 28, n. 1, p. 7-33, 2008.

PÉREZ DE MENDIGUREN, J.; ETXEZARRETA ETXARRI, E.; GURIDI ALDANONDO, L. ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. In: JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA, 11, 27-29 Mar. 2008. Bilbao, España: Instituto de Economía Social y Derecho Cooperativo de la Universidad del País Vasco.

SINGER, P. Os oito primeiros anos da Secretaria Nacional de Economia Solidária. In: LIANZA, S.; HENRIQUES, F. Chedid. *A economia solidária na América Latina: realidades nacionais e políticas públicas*. Rio de Janeiro: Pró Reitoria de Extensão UFRJ, 2012. p. 204.

SLIPAK, A. América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o «Consenso de Beijing»? *Nueva Sociedad*, n. 250, p. 102 - 113, 2014.

TURZI, M. Asia y la ¿(des)integración latinoamericana? *Nueva Sociedad*, n. 250, p. 78-80, 2014.

Universidades Latinoamericanas por el Comercio Justo. *América Latina*. Obtenido de Perspectivas latinoamericanas del comercio justo en y desde el Sur..., 2014. Disponible em: <http://www.clac-comerciojusto.org/ulcj/comercio-justo/america-latina/>.

Os industriais paulistas e as dificuldades de reformas durante o governo de João Goulart

Ulisses Rubio Urbano da Silva ¹

Resumo

O golpe civil-militar de 1964 encerrou um intenso debate entre propostas de reformas que objetivavam solucionar uma série de crises por quais passava a sociedade Brasileira. Este artigo tem o propósito de identificar quais os principais temas em debate durante o governo Goulart e averiguar as dificuldades para que fosse composta uma correlação de forças política que viabilizasse a implementação das reformas de base, as quais tinham maior aderência entre as diferentes correntes à esquerda. Para tanto, confere-se maior atenção aos industriais paulistas, força política relevante no período. A posição destes industriais é verificada através de pesquisas em suas publicações. Conclui-se que, diante dos principais problemas debatidos, as posições dos industriais inviabilizaram a formação daquela correlação de forças.

Palavras-chave: Brasil – Política Econômica; João Goulart, 1918-1976; Industriais.

Abstract

The civil-military coup in 1964 closed an intense debate between proposals of reforms that aimed to solve a series of crises which passed the Brazilian society. This article aims to identify the main themes discussed during the Goulart government and to examine the difficulties to form a political correlation of forces for the implementation of basic reforms, which had greater adhesion between the different currents of the left. Therefore, it gives more attention to the industrials of São Paulo state, relevant political force in the period. The position of these industrials is verified through research in their publications. We conclude that, on the main themes discussed, the positions of industrial have become impossible the formation of that correlation of forces.

Keywords: Brazil – Economic policy; Goulart, João; Industrialists.

JEL N00, O10, P11.

Introdução

A bibliografia que trata dos anos que precederam o golpe de 1964 é ampla. Mais restrita, no entanto, é a bibliografia que aborda a ação das classes

(1) Doutorando no programa de pós-graduação em Desenvolvimento Econômico do Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: ulissesrus@hotmail.com.

sociais durante os anos do Governo Goulart. Ainda sem esgotar esta bibliografia mais restrita, podemos destacar quatro trabalhos acadêmicos que abordam o papel das classes sociais, ou grupos de interesses, nos anos precedentes ao golpe de 1964.

O trabalho de Moniz Bandeira (2001) procura mostrar as pressões exercidas pela diplomacia americana sobre Goulart e a impossibilidade deste presidente atendê-las, uma vez que sua carreira política fora apoiada na classe trabalhadora. Bandeira procurou mostrar como estas dificuldades foram se acentuando na medida em que os acontecimentos aceleravam a polarização política na sociedade brasileira.

Um segundo trabalho, amplamente reconhecido, é o de René Armand Dreifuss (1986). Este autor procurou mostrar como uma “elite orgânica” do empresariado “multinacional e associado” coordenou a ação política destes empresários almejando construir um programa de reformas alternativo às reformas de base, conspirando para minar os poderes de Goulart e, por fim, assumir o poder através de um golpe de Estado. Ainda que nosso trabalho não pretenda fazer um balanço da bibliografia, cabe aqui uma observação. A intenção principal de Dreifuss foi mostrar que o golpe não fora militar, mas sim civil-militar. E mais, a motivação principal do golpe foi a luta de classes e não a hierarquia militar. Após o golpe, membros desta elite orgânica ocupariam importantes cargos no Estado sob a aparência de uma tecnocracia em um regime militar. É neste sentido que o autor procura mostrar a ação da burguesia. Sendo assim, o autor concedeu menor atenção para as clivagens existentes no interior dos interesses da burguesia. Contudo, não deixou de assinalar, através da bibliografia, que as diferenças no interior da burguesia foram sendo minadas no decorrer da intensificação das tensões sociais.

A análise de Argelina Figueiredo (1993) procurou mostrar as clivagens no interior dos partidos políticos, explorando as possibilidades de serem implantadas as reformas de base em cada momento. A autora defende, desta maneira, que a cada vez que se perdia uma possibilidade de encontrar consenso em torno das reformas, diminuía as chances de acordos no momento seguinte. Contudo, a análise da autora coloca ênfase no comportamento dos grupos à esquerda quando procura entender porque não foi possível realizar reformas mantendo-se o regime democrático então vigente. Como por exemplo, em: “A

postura intransigente do PTB em relação ao seu projeto de emenda constitucional contribuiu para acirrar a posição dos conservadores radicais” (p. 194). Sugere, assim, que as reformas poderiam ter sido aprovadas caso grupos de esquerda tivessem outro comportamento. Em outro ponto, a autora afirma que “Avultava o espectro de um golpe, seja da direita ou da esquerda” (p. 197)².

Podemos dizer que Loureiro (2012) se aproxima da análise de Figueiredo, no sentido de tentar captar como, a cada acontecimento que impossibilitava um entendimento para resolver os principais problemas, tornava-se mais difícil um entendimento entre os diferentes interesses. Como o próprio autor diz:

Era como se a superação dos principais problemas econômicos da época (inflação e desequilíbrio do balanço de pagamentos) representasse a passagem por um túnel cuja abertura estivesse sendo reduzida a cada tentativa fracassada de resolvê-los. Após várias tentativas, esse túnel fechou-se, tornando impossível a acomodação dos diversos interesses em jogo no interior das regras políticas vigentes (Loureiro, 2012, p. 443).

Contudo, a interpretação de Loureiro (2012) procura demonstrar a importância do conflito distributivo para o enfraquecimento tanto do governo Goulart quanto do regime democrático. Neste ponto a análise de Loureiro (2012) se distingue da análise de Figueiredo (1993), pois esta por vezes vê na atitude ambígua de Goulart um elemento a mais para um entendimento em torno das reformas. Desta forma, Loureiro inverte o problema colocado por Figueiredo: não é o comportamento tuteante do presidente que dificultou um entendimento em torno do conflito distributivo, mas o aguçamento do conflito distributivo que tornou difícil manter o governo. Neste aspecto, Loureiro (2012, p. 450) afirma que “O presidente brasileiro demonstrou pelas suas opções que preferia ser derrubado como um político identificado no imaginário popular como uma figura progressista e símbolo da luta pelas reformas de base do que ficar refém dos setores domésticos de extrema direita”.

Os trabalhos acima citados têm por objetivo verificar quais os fatores que determinaram o fim do governo João Goulart em simultâneo ao fim do

(2) Para uma crítica a interpretações que aceitam a ideia de que havia a possibilidade de um golpe de esquerda, ver Toledo (2004).

regime democrático vigente à época. Neste sentido, auxiliam para nosso objetivo na medida em que contêm informações sobre a ação de grupos conservadores. No entanto, nosso objetivo difere daqueles trabalhos, pois procuraremos demonstrar que a forma como os industriais paulistas, representados na Fiesp³, se posicionavam não era condizente com a aprovação de reformas sociais, pois era incompatível com maior participação popular na disputa política ou na renda nacional. Assim, a partir da ideia de vias de desenvolvimento disputadas no período, procuramos demonstrar que as posições destes industriais contrariavam uma via nacional popular.

Além desta introdução, o artigo é constituído por mais cinco tópicos e a conclusão. No próximo tópico, explicitaremos a forma como apreenderemos as questões colocadas pela revolução burguesa no Brasil naquele momento e as vias de desenvolvimento em disputa. Nos tópicos seguintes, abordaremos as dificuldades de solucionar as questões colocadas pela revolução burguesa – em suas relações com o agrário, no interior da burguesia e com a classe trabalhadora – de forma a seguir uma via nacional popular, com ênfase no posicionamento dos industriais paulistas. Neste sentido, no terceiro tópico, abordaremos a questão da reforma agrária. No quarto e quinto tópico, indicaremos as posições dos industriais paulistas diante das tensões entre empresas estatais e interesses do capital estrangeiro. Posteriormente, tratamos das posições destes industriais diante das reivindicações e mobilizações trabalhistas.

(3) Os industriais começaram a se associarem corporativamente no início da década de 1920, mas ainda no interior da ACSP (Associação Comercial de São Paulo). Em 1928, devido a divergências entre os interesses dos importadores e os interesses dos industriais, foi criado o CIESP (Centro Industrial do Estado de São Paulo). Esta associação corporativa era ainda uma entidade privada. Foi somente durante o Governo Vargas que surgiram associações vinculadas à legislação corporativa estatal, como, por exemplo, a FIESP. Contudo, devido à desconfiança das lideranças industriais quanto à subordinação total ao Estado, os industriais conseguiram manter, após reivindicações e debates com o governo, as entidades corporativas privadas paralelamente às entidades corporativas vinculadas ao sistema corporativo Estatal. Desde os anos 1930 a FIESP adquiriu destaque no interior da representação corporativa dos industriais no Brasil, pois contava não somente com a magnitude da indústria no Estado de São Paulo, como também com importantes lideranças que assumiam papel relevante no sistema corporativo nacional, sendo Roberto Simonsen a liderança mais notória. Apesar de outras entidades corporativas terem adquirido importância nas décadas seguintes, sobretudo a CNI (Confederação Nacional da Indústria), a FIESP manteve sua relevância, como, por exemplo, no caso das discussões sobre a Instrução 113 da Sumoc em meados da década de 1950. A FIESP teve ainda papel de protagonismo no início dos anos 1960, quando intervenções do Estado na direção da CNI deixaram esta instituição mais frágil. Uma destas intervenções, inclusive, fora realizada após demanda de lideranças da FIESP. Sobre o assunto, ver Leopoldi (2000).

Os temas em debate

De acordo com Sonia Draibe (1985), a maneira como são encaminhadas soluções para as questões colocadas, e recolocadas, ao longo do processo de revolução burguesa no Brasil constitui uma *via de desenvolvimento*. Embora a autora conceba, abstratamente, três *vias* possíveis, admite que, no plano concreto, estas vias não existem em sua forma pura. Isto é, a via efetivamente construída no decorrer do processo histórico concreto da revolução burguesa admite soluções diversas. Mas em todas elas se encontraram elementos que permitem identificar a maneira como se conformou a relação de forças entre as classes e frações de classes que, caso tornasse seus interesses em interesses nacionais, constituiriam uma via em sua forma pura.

Expliquemos melhor. Draibe (1985) assume que as soluções às questões colocadas pela revolução burguesa implicam numa relação de forças. De maneira geral, as questões são as mesmas em todas as revoluções burguesas. No entanto, a forma de resposta depende da relação de forças entre as classes, no interior de um Estado Nacional, com poder para transformar os seus interesses em demandas gerais (a “vontade da nação”). Ou seja, embora uma revolução burguesa num Estado Nacional apresente caracteres gerais de todas as revoluções burguesas, apresenta também características específicas. O geral se apresenta pelas questões colocadas. O específico é dado pela forma como as relações sociais respondem a elas.

No geral, a forma como segue as relações sociais no curso do processo de revolução burguesa envolve três ângulos: uma relação com o passado, uma com o presente e uma com o futuro. O passado consiste na relação com o agrário: significa definir a forma de estrutura fundiária mercantil que permitirá “a produção de alimentos e matérias-primas demandadas pela acumulação industrial-urbana” (Draibe, 1985, p. 15). O presente se refere às relações intra-burguesas: “são as relações sociais e de poder que emergem no momento crucial da transformação capitalista, referenciadas à questão da industrialização propriamente dita e à ‘questão nacional’, vale dizer, às formas de articulação com o capital estrangeiro” (Draibe, 1985, p. 16). A relação com o futuro consiste na forma de vínculo entre a classe dominante e a classe trabalhadora, o que inclui a questão urbana, social, de cidadania e “das formas democráticas ou autocráticas de consolidação do poder burguês” (Draibe, 1985, p. 16). Por fim,

estas três relações envolvem a questão do Estado: as estruturas centralizadas e centralizadoras do poder burguês que permitirão que seus interesses se manifestem enquanto interesse da “nação”.

Segundo Draibe (1985), a maneira específica como estas relações sociais se constituem e, portanto, conformam a relação de forças que caracteriza o Estado, encaminha as respostas também específicas às questões colocadas pela revolução burguesa: a questão nacional, a questão agrária, a questão urbana, a questão social e a questão institucional (que a autora chama de *ossatura material do Estado*). Neste sentido é que inserem-se no papel do Estado também as questões nacional e social. A questão nacional, particularmente numa revolução burguesa em capitalismo tardio, envolve o financiamento e a tecnologia. Trata-se, portanto, de mediar as relações com o capital estrangeiro, seja mediando a relação entre empresas nacionais e estrangeira que aqui se instalam – abrangendo também uma relação com a empresa pública – ou as relações com o capital internacional mediante empréstimos externos – governo-governo ou governo-privado (neste caso, ainda que exista mediação de instituições multilaterais). O financiamento envolve a política fiscal. Trata-se de determinar as prioridades para os recursos públicos dentro do projeto de desenvolvimento capitalista. Isto, por sua vez, configura os limites às políticas sociais.

A análise histórica de Sonia Draibe se refere ao período de 1930 a 1960. Assim, a autora caracteriza três vias possíveis de desenvolvimento capitalista abertas a partir de 1930: pela dominação do capital cafeeiro; a partir de interesses estratégicos da burguesia industrial; e uma via nacional-popular, “nucleada em torno dos interesses da classe operária” (p. 38). Como dissemos acima, no decorrer do processo histórico concreto estas vias podem não se constituir em sua forma pura, mas marcam os limites. Para o período analisado pela autora, o Estado tinha certa autonomia, possível devido à ausência de hegemonia de uma classe ou fração de classe. Mas foi também a instabilidade das correlações de forças no período que colocava os limites e o sentido desta autonomia estatal.

Nosso intuito é, partindo desta análise de Sonia Draibe, identificar como os industriais paulistas se posicionaram na correlação de forças através de suas propostas às questões colocadas pelo processo de revolução burguesa no

Brasil, durante o governo João Goulart. Para o período estudado pela autora, 1930 a 1960, ela pode afirmar que:

O que o período não mostra, ao nível das forças políticas atuantes, é uma forma orgânica de articulação de interesses em torno do conjunto das questões maiores da industrialização. Nesse sentido, as “alianças” e articulações que se estabeleceram no período, à medida que aquelas questões “atualizaram-se”, foram fugazes, instáveis, respondendo a um campo sempre heterogêneo de interesses fragilmente aliados em torno de objetivos específicos (Draibe, 1985, p. 42).

No entanto, o governo Jango e, sobretudo, a forma como terminou, foi marcado exatamente pela conformação de uma articulação entre a burguesia em torno das questões então colocadas (Dreifuss, 1986). Neste sentido, no período que abordaremos neste trabalho, pensamos estarem presentes duas vias de desenvolvimento capitalista em disputa no Brasil: uma nacional-popular e outra dependente-associada. Pela via nacional-popular, era proposto um aprofundamento da democracia e da cidadania, reforma agrária de modo a melhorar a condições do trabalho no campo e amenizar a migração para a cidade. Isto também possibilitaria maior transferência dos ganhos do desenvolvimento aos trabalhadores urbanos. Na estrutura industrial então atingida pelo país, significaria expansão do consumo dos trabalhadores e do gasto do Estado em infraestrutura. A partir destes, ampliaria a demanda por bens de produção, ditando a taxa de lucro e de acumulação, determinando o consumo capitalista. Para tanto, seria necessária uma reformulação da ação do Estado e do próprio Estado em direção a uma política fiscal que permitisse ampliar a participação da indústria de bens de produção, permitindo também ampliar a política social. Isto significaria formas de financiamento do setor público e privado menos dependente do exterior e maior controle sobre o capital estrangeiro.

A via efetivamente seguida abrandou a regulação sobre o capital estrangeiro, uma vez que considerava este como poupança externa essencial para complementar o que se dizia ser a insuficiência da poupança interna. Os investimentos estrangeiros, no que se refere às empresas produtoras de bens de consumo duráveis, também foram favorecidos através de uma política de

concentração de renda, realizada por meio de declínio do salário real e de incentivos fiscais. Esta política permitiu ampliar a capacidade da classe média alta, com ajuda de maior acesso ao crédito, de consumir bens duráveis. Foi este setor industrial, que se encontrava com capacidade ociosa, que puxou a retomada do crescimento econômico (Furtado, 1972).

A reforma agrária

Os dados da Tabela 1 permitem uma rápida visualização sobre a concentração agrária no Brasil em 1960. Podemos observar que as menores propriedades, até 10 ha, representavam 44,79% do total de propriedades. No entanto, detinham apenas 2,38% do total da área dos estabelecimentos agropecuários. Na outra ponta, as maiores propriedades, acima de 1000 ha, representavam 0,98% do total de propriedades, mas detinham 44,15% do total da área dos estabelecimentos.

Tabela 1
Participação das áreas dos grupos de estabelecimentos agropecuários na área total, 1960.

	número estabelecimentos (A)	(A) em % do total	Área dos estabelecimentos (B)	(B) em % do total
Total (ha)	3 337 769		249 862 142	
Menos de 10	1 495 020	44,79	5 952 381	2,38
10 a menos de 100	1 491 415	44,68	47 566 290	19,04
100 a menos de 1 000	314 831	9,43	86 029 455	34,43
1 000 a menos de 10 000	30 883	0,93	71 420 904	28,58
10 000 e mais	1 597	0,05	38 893 112	15,57

Fonte: http://www.ibge.gov.br/seculoxx/economia/atividade_economica/setoriais/agropecuaria/agropecuaria.shtm.

Diante desta situação, emergiu um intenso debate em torno da reforma agrária, a qual seria o centro das atenções entre as reformas requeridas. A posição dominante entre aqueles que defendiam a necessidade da reforma era de

que o setor agrário brasileiro mantinha características feudais⁴. O principal aspecto que comprovaria a existência destas características feudais, segundo a interpretação dominante, era a existência de pequeno número de grandes propriedades (latifúndio) com elevado número de pequena propriedade, caracterizando o monopólio da terra. Este monopólio, por sua vez, dava lugar a outras duas características feudais: a existência de camponeses; e a relação desigual entre os proprietários e os trabalhadores, implicando em poder extra econômico daqueles sobre estes (Carvalho, 1973).

Segundo a interpretação dominante, a manutenção das estruturas feudais e semicoloniais constituiriam entraves ao desenvolvimento capitalista. Primeiro porque a concentração da propriedade e a existência de relações feudais implicariam em excedentes de mão de obra, exercendo pressão para a manutenção dos salários urbanos próximos ao rural. Isto limitaria a expansão do mercado interno para a indústria. Segundo, as pequenas e médias propriedades seriam as principais ofertantes de gêneros alimentícios para o mercado interno (Carvalho, 1973).

Seguindo esta argumentação, propunha-se a realização da reforma agrária, a qual incluía a divisão e distribuição de terras como forma de eliminar a estrutura feudal e remover os obstáculos à penetração capitalista no campo (Carvalho, 1973).

A contribuição de Celso Furtado para o debate ocorreu principalmente através da Sudene. Entre as medidas para o desenvolvimento do nordeste, no que se refere à agricultura, recomendou para a zona úmida um programa de

(4) O debate, sobre como caracterizar o setor agrário brasileiro de meados do século passado, foi intenso no início da década de 1960. Os artigos de Caio Prado Jr. sobre este assunto foram publicados à época na Revista Brasileira. O debate teve continuidade mesmo após o golpe, com novas interpretações sobre o caráter da atividade agrícola. Aqui, no entanto, nos restringimos à posição dominante no começo dos anos 1960. Ainda assim, cabe um esclarecimento. Nelson Werneck Sodré, tido como um dos maiores expoentes desta corrente dominante, não considerava a atividade cafeeira como feudal. Esta atividade teria, ao extinguir nela o trabalho escravo, sido direcionada às relações de trabalho assalariado, e não para um quadro feudal. As regiões onde predominava o quadro feudal eram a mineira, a partir da fase de crise da exploração aurífera, e as demais regiões cujas atividades haviam sido fomentadas ao se ligarem à atividade mineira no momento de auge desta, mas que entraram em crise, e em quadro feudal, após a crise aurífera. Foi em torno destas atividades, as que não se vinculavam à atividade exportadora, que se concentrou o debate sobre o feudalismo (Sodré, 1962).

modernização do cultivo de açúcar, que penalizaria os latifundiários que não o seguissem com uma partilha de suas terras para fins de produção de alimentos. Para o agreste, recomendou uma ampla reforma da estrutura agrária, que liberasse as terras ocupadas pelos latifúndios pecuaristas, de modo a ampliar a economia camponesa, até então dedicada ao cultivo de alimentos, em condições de absoluta escassez de terras (e de capital) e, conseqüentemente, de baixíssima produtividade (Bielshowsky, 1996, p. 161).

Desta forma, a reforma agrária aparecia como imprescindível ao aumento da oferta de alimentos no nordeste. Mas não somente isto. A reforma agrária também seria fator indispensável para se alcançar uma transformação social rápida mantendo o “modelo de uma sociedade aberta” (Furtado, 1963, p. 29). Para Furtado, em sociedades subdesenvolvidas, caso o desenvolvimento não trouxesse melhorias de condições materiais para a população, haveria a possibilidade de parcelas marginalizadas apoiarem uma opção marxista-leninista, o qual Furtado considerava contrária à liberdade⁵.

Assim, surgiam, no Brasil duas “falsas alternativas”:

Os que se arvoram em defensores da liberdade alegam que as mudanças estruturais na ordem social, necessárias para a rápida aceleração do desenvolvimento econômico, sempre estiveram associadas à supressão das liberdades humanas fundamentais. Aqueles que tomam o lado oposto alegam, baseados em fato histórico, que o único método eficiente para introduzir as mudanças sociais necessárias para o desenvolvimento rápido tem sido uma revolução do tipo marxista-leninista, que, por sua própria natureza, exige a instituição de uma ditadura rígida (Furtado, 1963, p. 28-29).

No entanto, segundo Furtado, a alternativa “marxista-leninista” não obtivera êxito em sociedades “abertas”. Neste sentido, a fração social brasileira mais suscetível ao marxismo-leninismo seria composta pelos camponeses, por não estarem inclusos na “sociedade aberta”:

(5) Segundo Furtado (1963, p. 28), “Poucos de nós têm consciência suficiente destas características profundamente desumanas do subdesenvolvimento. Quando nos tornamos plenamente cômicos, compreendemos porque as massas estão preparadas para qualquer sacrifício a fim de superá-lo. Se o preço da liberdade para os poucos teve de ser a pobreza dos muitos, podemos estar absolutamente certos de que a probabilidade de preservar a liberdade seria praticamente nula”.

O fato é que nossa sociedade é “aberta” aos trabalhadores industriais, mas não aos camponeses. Não é difícil, portanto, explicar por que o camponês é muito mais suscetível às técnicas revolucionárias do tipo marxista-leninista do que a classe operária industrial (Furtado, 1963, p. 30).

E concluía Furtado:

Se quisermos evitar regimes ditatoriais, quer de uma classe social, quer de grupo ideológico, quer de máquina partidária rígida, devemos: (a) impedir todas as formas de retrocesso em nossos sistemas sociais e políticos; e (b) criar condições para a mudança rápida e eficiente na arcaica estrutura agrária do país (Furtado, 1963, p. 31).

Foi neste sentido que Furtado colocou-se a defender a emenda constitucional que permitiria a realização da reforma agrária.

A proposta de emenda constitucional tornou-se o centro das tensões em torno da reforma agrária durante o período presidencialista do governo Goulart. O artigo 146 da Constituição previa o pagamento prévio em dinheiro para a desapropriação de terras. O governo propunha que este artigo fosse alterado a fim de permitir que o pagamento pudesse ser efetuado com títulos públicos, aceitando que os valores destes títulos fossem atualizados em 10% da correção monetária. O projeto precisava ser avaliado por uma Comissão Parlamentar antes de ser votado em plenário. Nesta fase, a UDN colocou-se contrária a qualquer alteração constitucional e o PSD foi irredutível em sua reivindicação de que os títulos tinham que ser atualizados em 100% da correção monetária, proposta que o PTB considerava ser um “negócio agrário” (Figueiredo, 1993).

A proposta foi derrotada na Comissão, mas ainda seria votada em plenário. O PSD apresentou uma proposta na qual aceitava que a correção dos títulos fosse limitada entre 30 e 40%. No entanto, o próprio partido recusou sua proposta, em reunião da bancada no Congresso com o Diretório Nacional. Segundo Figueiredo (1993, p. 124) “Há que se notar que o PSD era um partido de base rural, e que sua decisão oficial favorável à emenda constitucional contrariava a posição de intensa hostilidade das associações rurais em relação à tal medida”.

Ainda que Argelina Figueiredo (1993) ressalte também a importância da “esquerda radical” para o fracasso de um entendimento em torno de uma

reforma agrária, a própria análise da autora parece esclarecer bem sobre a resistência dos grupos conservadores em permitir que o governo adquirisse instrumentos que tornassem possível uma reforma agrária.

Desta maneira, a posição da fração agrária da classe burguesa impunha um limite à inserção do trabalhador agrícola na partilha dos benefícios do desenvolvimento econômico. Um dos possíveis caminhos para a superação da oposição da burguesia agrária à reforma, seria o apoio dos trabalhadores urbanos e da burguesia industrial à tal medida. Contudo, o apoio destas outras duas frações de classe dependia do entendimento entre elas. Este entendimento, por seu turno, dependia de como os industriais conceberiam os papéis do Estado e do capital estrangeiro.

As empresas estatais

No que se refere às relações do Brasil com o exterior, pode-se dizer que as tensões do período se concentraram em três assuntos principais: a política externa independente, sobretudo as consequências que ela teve para posições adotadas pelo Brasil em relação a Cuba; a Lei de Remessa de Lucros; e a delimitação do espaço para empresas estrangeiras, envolvendo inclusive casos de encampação. Ainda que no primeiro caso possa se dizer que o assunto se refere à contraposição entre interesses Estatais, é inegável que nos segundo e terceiro casos envolviam, embora mediada pelo Estado, a relação entre capital nacional e capital estrangeiro. Isto é, a solução para a tensão envolveria definir o modo como o capital nacional se posicionaria perante o capital estrangeiro. A escolha sobre como seria esta posição refletiria também sobre os espaços que o Estado brasileiro poderia ocupar na estrutura produtiva.

Como afirma Dreifuss (1986), dois casos tornaram-se símbolos da polarização “entreguista-nacionalistas” durante o governo João Goulart: o caso da AMFORP e o da Hanna Mining Co. Essas duas empresas mantinham estreitas relações com órgãos do governo mediante a empresa de Consultoria Consultec. Os principais membros desta empresa de consultoria eram também funcionários de importantes órgãos do governo, como o BNDE, e mantinham cargos em diretorias de diferentes empresas “multinacionais e associadas”. Dreifuss (1986) usou a terminologia “tecno-empresários” para se referir a estes sujeitos. O termo “empresários” serve para ressaltar que, apesar de se

colocarem como técnicos de interesses neutros, representavam interesses da burguesia oligopolista multinacional. Este “entrincheirado” relacionamento entre companhias multinacionais e associadas, tecno-empresários e tecno-burocracia formava os “anéis burocrático-empresariais”. Durante a década de 1950, principalmente durante o governo de Juscelino Kubitschek, estes anéis formaram uma “administração paralela” e permitiram às empresas internalizarem seus interesses no Estado. Neste sentido, a “presença desses tecno-empresários nos aparelhos políticos e burocráticos do Estado era instrumental ao estabelecimento e desenvolvimento de um complexo financeiro industrial estatal integrado de produção e domínio” (Dreifuss, 1986, p. 72).

Ainda segundo Dreifuss (1986), os tecno-empresários

se tornaram também a vanguarda da classe capitalista, sistematizando interesses particulares em ternos gerais, isto é, tornando-os ‘nacionais’. Os tecno-empresários formaram, com outros diretores e proprietários de interesses multinacionais e associados, um bloco econômico burguês modernizante-conservador, o qual se opôs à estrutura econômica oligárquico-industrial e ao regime político populista. Esses tecno-empresários tornar-se-iam figuras centrais da reação burguesa contra o renascimento das forças populares do início da década de sessenta, assim como articuladores-chave de sua classe na luta política pelo poder do Estado (Dreifuss, 1986, p. 72-73).

Entre estes tecno-empresários estavam Roberto Campos, Lucas Lopes, Glycon de Paiva, Harold Cecil Polland e Mário Henrique Simonsen, citados por Dreifuss (1986) no decorrer de seu livro.

Um exemplo ocorreu no setor de energia elétrica. Até o início da década de 1950, as empresas privadas predominavam neste setor. Entre estas, prevaleciam as empresas dos grupos estrangeiros: a estadunidense American Foreign Power Company (AMFORP) e a canadense Brazilian Traction (ao qual pertencia a Light). Em 1953, as empresas de capital estrangeiro eram responsáveis por 61% da capacidade geradora existente no país. Esta participação foi reduzida a 38,7% em 1964. No mesmo período, a participação de empresas públicas no total da capacidade geradora saltou de 8,2% para 39,7% (Castro, 1985, p. 27). Contudo, não se pode dizer que a expansão da participação das empresas estatais confrontava os interesses das empresas

estrangeiras. A expansão da capacidade geradora de energia elétrica dependia de recursos externos. Os bancos financiadores e a diplomacia norte-americana, entretanto, priorizavam os empréstimos aos projetos capazes de garantir a sobrevivência da filial estrangeira (Bastos, 2000). Internamente esta ideia reverberava através de intelectuais pertencentes à corrente geralmente denominada “privatista”. Parte significativa destes tecno-empresários eram membros da Comissão Mista Brasil-Estados Unidos (CMBEU) e do BNDE. Entre eles estavam Roberto Campos, Lucas Lopes e Glycon de Paiva. Estes, embora não fossem contrários aos investimentos estatais, eram contrários à sua proliferação. Neste sentido, apoiavam o capital estrangeiro (Bielshowsky, 1996). Roberto Campos, por exemplo, advogava que uma das causas da existência dos pontos de estrangulamento na economia brasileira era o afastamento do capital estrangeiro devido ao controle regulatório do Estado, sobretudo quando este controle estava sujeito a influência política do nacionalismo (Campos, 1963a).

Durante o segundo governo de Getúlio Vargas, este grupo de economistas dividia a influência sobre Vargas com um grupo nacionalista, pertencente à Assessoria Econômica. Os economistas da Assessoria Econômica procuravam dotar a economia nacional de maior autonomia, atribuindo atividades consideradas fundamentais para o desenvolvimento ao Estado.

O depoimento de Rômulo de Almeida, membro da Assessoria Econômica mostra esta divisão:

Eu era amigo do pessoal todo da Comissão Mista... [que] era um pessoal essencialmente antiestatista, privatista, a Favor da Light, a favor das Empresas Elétricas Brasileiras. [Sua] política era trazer dinheiro americano para reforçar a Light e as Empresas Elétricas Brasileiras, e a nossa política (da Assessoria Econômica) não era essa. A nossa política era fazer o Estado atuante (Entrevista de Rômulo Almeida ao CPDOC, 1980 apud Leopoldi, 2000, p. 220).

A expansão da capacidade geradora em Minas Gerais, por seu turno, foi planejada por Lucas Lopes, através do Plano de Eletrificação produzido pela Companhia Brasileira de Engenharia, que ele coordenava. Através deste Plano, foi possível ampliar a participação das empresas públicas de forma a garantir a sobrevivência das empresas privadas (Silva, 2009). Lucas Lopes também se

posicionou contrário ao Plano Nacional de Eletrificação e à criação da Eletrobrás por temer que os recursos do Fundo Nacional de Eletrificação fossem canalizados para projetos que não incluíam os interesses das empresas estrangeiras. O Plano Nacional de Eletrificação agregava quatro projetos: a criação do Imposto de Energia Elétrica, que passou a vigorar através da lei n. 2308, de 31 de agosto de 1954; a divisão dos recursos originados deste imposto entre governos federal, estaduais e municipais, o que ocorreu com a lei n. 2944 de 8 de novembro de 1956; o programa de investimentos em dez anos, que não foi aprovado; e a constituição das Centrais Elétricas Brasileiras S.A., a Eletrobrás, que tornou-se lei apenas em 1961 (Castro, 1985).

Desta maneira, os recursos para projetos em geração de energia elétrica estavam garantidos. Enquanto o Plano Nacional de Eletrificação e a Eletrobrás não fossem criados, estes recursos ficariam sob a administração do BNDE. Garantia-se o atendimento aos projetos de Minas, de maior afinidade com os interesses das empresas estrangeiras (Castro, 1985).

A principal queixa da corrente privatista recaía sobre o Código das Águas, promulgado por meio do Decreto n. 24643 de 10 de julho de 1934. A controvérsia girava em torno do critério para determinação das tarifas, cujo calculo incluía: custos operacionais, taxas de impostos, reserva para amortização, reserva para depreciação e remuneração do capital investido. O último item era o principal alvo de ataque dos privatistas. A taxa de remuneração do capital foi fixada em 10%, taxa que os privatistas consideravam insuficiente para manter os investimentos necessários. Somava-se a isto o critério do custo histórico para determinar o valor investido, não sendo admitida a correção dos ativos (Castro, 1985).

O presidente do Sindicato da Indústria de Energia Hidroelétrica do Estado de São Paulo, Humberto Reis Costa, procurava defender e disseminar estas ideias dentro da Fiesp. Na iminência do projeto de criação da Eletrobrás, que foi transformado na lei 3890-A, de 25 de abril de 1961, o *Boletim* da Fiesp publicava as reações de Humberto Costa e Nelson Godoy Pereira, também do Sindicato da Indústria Hidroelétrica, contrários ao projeto aprovado no Congresso. Após as Eleições de 1962 da Fiesp, estas posições favoráveis a manutenção dos interesses privados no setor elétrico, ainda que ocorresse um aumento da participação do Estado, parecem ter ganhado maior espaço. Isto

pode ter ocorrido não tanto pela defesa dos interesses das empresas de energia elétrica, mas principalmente pela defesa irrestrita da empresa privada e suas supostas vantagens sobre a empresa pública. Tal defesa aparecia como o argumento que permite identificar semelhança entre os interesses da nova diretoria da Fiesp e os interesses das empresas privadas de energia elétrica.

Segundo Leopoldi (2000), a eleição de 1962 na Fiesp foi um marco entre o auge e o declínio do nacionalismo dentro desta instituição. O nacionalismo ganhou nova coloração durante o governo de Juscelino Kubitschek, sobretudo ao contrariar a maneira como estava sendo aplicada a Instrução n. 113 da Sumoc, criada pelo Ministro da Fazenda Eugênio Gudin durante o Governo de Café Filho, um curto governo entre o suicídio de Vargas e a posse de Kubitschek. A Instrução 113 permitia a importação de equipamentos sem cobertura cambial através de uma licença de importação emitida pela Cacex (Carteira de Comércio Exterior), se o importador dispusesse dos equipamentos ou de recursos no exterior para pagá-los. A Instrução também permitia que empresas brasileiras importassem equipamentos desde que obtivessem financiamento no exterior. No entanto, este artigo não chegou a ser implementado, pois dependia da disponibilidade de divisas da Cacex.

A instrução 113 representou, portanto, um *incentivo cambial* às empresas estrangeiras e acelerou o processo de internacionalização da economia brasileira, incentivando os empreendimentos associados e gerando a desnacionalização de alguns setores antes dominados pelo capital nacional, tais como a indústria farmacêutica (Leopoldi, 2000, p. 245).

À medida que se avolumavam os investimentos estrangeiros, sobretudo em indústrias nas quais o capital nacional houvera se estabelecido, os industriais reagiram sob a liderança da Fiesp. Reivindicavam principalmente um tratamento igualitário entre capital nacional e capital estrangeiro, isto é, que não houvesse privilégios ao capital estrangeiro. Nesta campanha, abriu-se espaço inclusive para reivindicar reservas de mercado para a indústria nacional e poder para selecionar os investimentos, que não concorressem com indústrias já instaladas e fossem realmente necessários. Surgiu assim, uma nova forma de nacionalismo. A mera defesa do produto nacional (produzido internamente) contra o importado foi sobreposta pela defesa da *indústria nacional* contra a estrangeira (Leopoldi, 2000).

O nacionalismo na Fiesp ainda atingiu maior ímpeto entre 1957 e 1958. Além de estudos sobre os efeitos da Instrução 113 realizados por Heitor Ferreira Lima, assessor econômico da entidade, também foi realizado, no Fórum Roberto Simonsen, um “Curso sobre problemas brasileiros”, para o qual foram convidados, como conferencistas, alguns membros do ISEB, entre os quais Hélio Jaguaribe, Nelson Werneck Sodré e Ignácio Rangel (Leopoldi, 2000).

Contudo, os reclamos não foram suficientes pra revogar a Instrução. Esta perdeu seu efeito na medida em que diminuía os investimentos sem cobertura cambial, no início dos anos 1960. Assim, os interesses nacionalistas foram perdendo espaço diante da associação de industriais nacionais ao capital estrangeiro.

Nos anos 1959-60, uma nova aliança já emergia dentro das associações de classe, envolvendo industriais locais, executivos de firmas multinacionais, membros de associações paralelas da indústria, militares, a American Chamber of Commerce, Associações Comerciais e a Conclap (Confederação das Classes Produtoras) (Leopoldi, 2000, p. 272).

Na eleição da Fiesp de 1962, os nacionalistas apoiaram a candidatura de José Ermírio de Moraes Filho, com o intuito de afastar Antonio Devisate da presidência da entidade. Entretanto, Moraes Filho contava também com o apoio do udenista José Villela de Andrade Júnior. Ao final, a eleição ocorreu com uma única chapa conciliatória, a qual trazia Rafael Noschese como presidente (Leopoldi, 2000).

Raphael Noschese pertencia ao Conselho das Classes Produtoras, uma organização que fazia irrestrita defesa da iniciativa privada e do capital estrangeiro, e criticava duramente o comunismo. Em seu discurso de posse, Noschese seguiu a mesma linha, criticando o que considerava ser a “estatização”, o nacionalismo e o comunismo:

Feita nossa profissão de fé no regime em que vivemos, na democracia, na livre empresa, alertados os nossos homens responsáveis para o perigo da destruição dos pilares da nossa sociedade livre pelo estatismo, desejamos demonstrar como se está processando essa estatização apoiada tanto pelos que

se dizem apenas “nacionalistas”, sem se confessarem esquerdistas, como também pelos esquerdistas que se dizem nacionalistas⁶.

Se os interesses privatistas ganhavam espaço dentro da Fiesp, naturalmente estes se identificariam com os interesses dos EUA diante das encampações. Duas delas, ambas realizadas pelo governo Brizola no Rio Grande do Sul, se tornaram centrais nas tensões entre o governo Goulart, os empresários e o governo dos EUA: a da Companhia de Energia Elétrica Riograndense, subsidiária da American & Foreign Power (AMFORP), em 1959; a da Companhia Telefônica Nacional, subsidiária da International Telephone & Telegraph (ITT).

A desapropriação dos bens da subsidiária da ITT ocorreu dias após a Conferência de Punta del Este, em janeiro de 1962. Esta conferência marcou um dos momentos de maior tensão entre o Brasil e os Estados Unidos. O governo Kennedy vinha se empenhando para conduzir a expulsão de Cuba da Organização dos Estados Americanos (OEA). No entanto, o Brasil, apoiando-se em sua Política Externa Independente, discordava. Na conferência de Punta del Este o Brasil defendeu o direito de Cuba à sua autodeterminação. Os Estados Unidos pressionaram, inclusive ameaçando, por meio do Secretário de Estado Dean Rusk, de utilizar o exército dos EUA contra os governos que não o apoiasse na votação contra Cuba. O episódio teve grande repercussão internamente no Brasil e, apesar da abstenção de San Tiago Dantas na votação pela expulsão de Cuba e de sua votação condenando a adoção do Marxismo-Leninismo por Cuba, a relação entre Brasil e Estados Unidos se desgastou. Neste ambiente, a desapropriação da subsidiária da ITT agravou a tensão, causando reação contrária do Departamento de Estado, da imprensa e do Congresso estadunidenses (Bandeira, 2001).

As divergências entre Brasil e Estados Unidos tiveram novo aprofundamento em outubro de 1962, quando os Estados Unidos “decretou o bloqueio naval contra Cuba e ameaçou invadi-la, diretamente, a fim de compelir a URSS a desmontar as bases de mísseis que lá instalara” (Bandeira, 2001, p. 87). O Brasil, no entanto, se opôs à invasão a Cuba, embora não fosse

(6) Não devemos e não seremos indiferentes à guerra declarada ao Brasil e às instituições livres. (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 10 out. 1962, p. 532).

favorável à instalação de bases de mísseis pela URSS em território Cubano. Diante de apelos do secretário de Estado Dean Rusk, o governo brasileiro chegou a aceitar o bloqueio a Cuba, mas solicitou alteração do segundo parágrafo do anteprojeto de resolução apresentado pelos EUA, de forma a condicionar qualquer intervenção armada à Cuba a provas incontestáveis levantadas por representantes da ONU de que ainda houvessem mísseis soviéticos em Cuba. Diante da recusa dos representantes de Washington a desvincular claramente a aprovação de bloqueio da ação militar, a resolução terminou por ser aprovada, embora representantes brasileiros tenham manifestado a repugnância a uma intervenção dos EUA (Bandeira, 2001).

Contudo, o fato intensificou a radicalização interna no Brasil, uma vez que provocou diversas manifestações contrárias à atitude dos Estados Unidos. Concomitantemente, os Estados Unidos passaram a considerar o Brasil como o problema mais urgente na América Latina, intensificando a campanha anti-Goulart. O presidente Kennedy passou então a intensificar a pressão para a resolução dos casos das concessionárias da AMFORP e da ITT, além da questão da Hanna. Enquanto San Tiago Dantas buscava entendimentos com os Estados Unidos para novos empréstimos e reestruturação da dívida brasileira, os norte-americanos condicionavam novos acordos à solução dos casos AMFORP e ITT.

Dantas autorizou Roberto Campos a assinar um memorando com o qual

o governo brasileiro manifestava o propósito de adquirir o patrimônio das empresas da AMFORP pelo preço de US\$ 43 milhões, pagáveis, US\$ 10 milhões na data da escritura da compra e venda e o restante em 25 anos. Em troca, os EUA concederiam ao Brasil um empréstimo de US\$ 398,5 milhões, cuja completa liberação dependeria do cumprimento dos compromissos que San Tiago Dantas assumira. Imediatamente, o governo Brasileiro só poderia utilizar US\$48 milhões, dos quais US\$30 milhões se destinavam a prover o acordo de compensação com a ITT, ficando a outra parcela hipotecada pela promessa de reembolsar os acionistas da AMFORP (Bandeira, 2001, p. 93-94).

No mesmo dia em que Campos assinou o memorando, a Comissão Interministerial nomeada por Goulart concordava em pagar à AMFORP o montante que a empresa reivindicava: US\$ 188,1 milhões. Isto era o dobro do valor apurado pela Conesp/Eletróbás. Brizola divulgou os entendimentos

promovidos por Dantas como “crime de lesa-pátria”. Embora Goulart tenha se recusado a prosseguir com o acordo após conhecer os detalhes, o escândalo o enfraqueceu. Diante das manifestações contrárias da imprensa de esquerda, Goulart reformulou o ministério. A queda de Dantas influenciou a maneira pela qual os EUA conduziram sua posição em relação ao governo Goulart (Bandeira, 2001).

A polarização política interna ganhava novo impulso diante das pressões externas e dificultava ainda mais um possível entendimento interno que permitisse ao governo implementar as reformas de base⁷, o que ficou evidenciado com o caso das empresas de energia elétrica. Os industriais reafirmaram a defesa indiscriminada da empresa privada, ampliando, assim, as possibilidades de inserção dos interesses externos no gerenciamento das funções do Estado. Isto, por sua vez, dificultava os entendimentos dos industriais com os trabalhadores, pois, como veremos a seguir, algumas das reivindicações de movimentos trabalhistas tinham a intenção de reforçar a participação do Estado na economia e limitar a liberdade do capital estrangeiro.

A lei de remessa de lucros

A posição externa do Brasil era frágil em virtude dos recorrentes déficits no balanço de pagamentos. A balança comercial oscilava próximo ao equilíbrio. Assim, nos anos que não era negativa, também não era suficientemente positiva para compensar o saldo negativo da conta serviços, para o qual pesavam juros, lucros e dividendos. As amortizações de empréstimos anteriores também ampliavam sua importância para o déficit do balanço de pagamentos. Desta maneira, os novos empréstimos tornaram-se cada vez mais necessários para fechar o balanço de pagamentos. Contudo, a dificuldade de entendimento entre o Brasil e seus credores resultava em redução destes empréstimos, exceto para o ano de 1961, no qual o governo de Jânio

(7) As reformas de base envolviam reformas fiscais, bancária, administrativa, política e, a de maior repercussão, agrária. Pelos segmentos sociais que as apoiavam, as reformas de base estiveram associadas também a posições nacionalistas, como maior controle sobre o capital estrangeiro e maior participação do Estado na economia.

Quadros havia angariado novos recursos no exterior⁸. Como consequência, diminuía as reservas internacionais (ver Tabela 3).

O aumento das amortizações era reflexo da estrutura de prazos da dívida externa. Em junho de 1960, o total da dívida que o Brasil teria que pagar em 1961 e 1962 era próximo de US\$ 650 milhões, o que representava um quarto do valor provável das exportações brasileiras no período⁹. Para o ano de 1961, se fossem adicionados à dívida os montantes referentes ao adiamento de empréstimos e financiamentos vencidos em 1960, *swaps*, e promessas de venda de câmbio de leilões e da oferta tríplice ainda não liquidada, o Brasil teria 700 milhões de dólares para saldar (Gennari, 1997).

Esta situação concedia espaço para um intenso debate em torno da Lei de Remessa de Lucros. Nacionalistas e comunistas a defendiam como pré-requisito para alcançar o desenvolvimento autônomo. Segundo Gennari (1997), na concepção de Caio Prado Jr. o subdesenvolvimento não significava simplesmente um nível inferior de progresso econômico. O subdesenvolvimento caracterizava-se pela posição complementar, subordinada e dependente da economia brasileira no conjunto do sistema capitalista, dentro do qual desempenhava a função de fornecedor de matérias-primas, produtos primários e gêneros alimentares. Sendo assim, a economia dos países subdesenvolvidos não se estruturava em suas próprias bases nacionais, mas sim em torno dos interesses dos países dominantes do sistema. Tal posição resultaria numa relação de trocas desfavorável a estas economias (Gennari, 1997).

(8) Deve-se considerar que o aumento das tensões entre governos brasileiros e estadunidenses ocorreu num período de profundas alterações nas relações internacionais: hegemonia dos Estados Unidos e Guerra Fria; alteração da política de empréstimos aos países subdesenvolvidos realizada pelo governo Eisenhower; e a internacionalização produtiva via IDE. Neste sentido, os “desentendimentos” devem ser compreendidos dentro deste novo contexto. Para uma análise desta realidade após a II Guerra Mundial e da tensão entre Brasil e Estados Unidos, levando ao rompimento das negociações com o FMI ainda durante o governo Juscelino Kubitschek, ver Young (2014).

(9) *Conjuntura Econômica*, mar. 1961, p. 128.

Tabela 2
Brasil: Balanço de Pagamentos, 1960-1964

Especificação	Valor (US\$ 1 000 000)				
	1960	1961	1962	1963	1964
A. Balança comercial	-23	113	- 89	112	344
B. Serviços	-459	- 350	- 339	- 269	- 259
Transportes e seguros	-85	- 83	- 84	- 100	- 73
Rendas de capitais	-155	- 145	- 136	- 87	- 131
Juros	-115	- 114	- 118	- 87	- 131
Lucros e dividendos	-40	- 31	- 18	0	0
Outros serviços	-219	- 122	- 119	- 82	- 55
C. Mercadorias e serviços (A + B)	-482	- 237	- 428	- 157	85
D. Transferências	4	15	39	43	55
E. Transações correntes (C + D)	- 478	- 222	- 389	- 114	140
F. Capitais	58	288	181	- 54	82
G. Total (E + F)	-420	66	- 208	- 168	222
H. Erros e omissões	10	49	- 138	- 76	- 218
I. Superavit (+) ou deficit (-)	-410	115	- 346	- 244	4
J. Demonstrativo de resultado	410	- 115	346	244	- 4
Haveres de curto prazo (aumento (-))	241	- 309	3	- 33	- 171
Ouro monetário (aumento (-))	40	2	60	76	58
Operações de regularização	61	260	120	187	52
FMI	48	40	- 18	5	- 28
Outros	13	220	138	182	80
Atrasados comerciais.	68	- 68	163	14	57

Fonte: Estatísticas Históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988. 2. ed. rev. e atual. Do v. 3 de Séries estatísticas retrospectivas. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.

Por isto, o caminho para o desenvolvimento nacional autônomo passaria pela industrialização. Contudo, esta não poderia ser realizada apenas mediante a instalação de filiais de empresas estrangeiras no território nacional. Para Caio Prado Júnior, uma industrialização nestes moldes manteria o desenvolvimento da economia nacional limitado à capacidade de o Brasil remunerar estas

empresas. Tal remuneração dependeria fundamentalmente da renda nacional e das exportações. Este, aliás, é um fato que explicita o estreito vínculo entre o desenvolvimento industrial impulsionado pelo capital estrangeiro e o setor primário-exportador, inclusive o latifúndio. Sendo assim, além de captar parte da renda nacional, as empresas estrangeiras tomariam parte das receitas cambiais. Portanto, para Prado Jr. era necessário estimular a industrialização através do nacionalismo, que não era xenófobo e nem mesquinho, como argumentavam alguns intelectuais contrários ao controle sobre o capital estrangeiro (Gennari, 1997).

Tabela 3
Reservas internacionais

Período	Liquidez Internacional 2/
1956	608
1957	474
1958	465
1959	366
1960	345
1961	470
1962	285
1963	215
1964	244

Fonte: Banco Central do Brasil

Um dos defensores do capital estrangeiro que costumava acusar o nacionalismo de xenófobo era Roberto Campos. Este argumentava que a preocupação com a remessa de lucros ignorava a contribuição do capital estrangeiro para: a geração de renda, emprego e aquisição tecnológica; e para o balanço de pagamentos, através de exportações ou de substituição de importações. Por isto, as restrições às remessas de lucros seriam prejudiciais, pois afugentariam o capital estrangeiro. Dizia Roberto Campos que, paradoxalmente, a melhor maneira de manter o capital estrangeiro no país seria não impedi-lo de sair. Por fim, dois outros motivos eram utilizados pelo tecnopresário para defender a inconveniência de restrições: a necessidade de

recorrer a empréstimos compensatórios e créditos de longo prazo e a impossibilidade de o país manter elevado nível de investimentos sem o afluxo do capital estrangeiro (Campos, 1963b).

O debate não se restringiu aos intelectuais. Ele atingiu também a imprensa e o Congresso Nacional. Em 25 de fevereiro de 1960, o deputado Celso Brandt (PR/MG), apresentou seu projeto n. 1587. Na apresentação do projeto, Celso Brandt argumentou que dois seriam os benefícios principais da aprovação do projeto: reter as riquezas criadas no país e economizar divisas. O debate na Câmara dos Deputados se sucedeu principalmente entre Sérgio Magalhães (PTB) e Daniel Faraco (PSD/RS). O deputado Daniel Faraco argumentava que não havia distinção entre lucro nacional e lucro estrangeiro, ou melhor, que todo lucro era necessariamente nacional. Sendo assim, não havia sentido em limitar remessas a um percentual do lucro. Dizia que o necessário seria implementar medidas que incidissem sobre o lucro, pois este, fosse de empresa estrangeira ou nacional, era realizado em cruzeiros. A opção de comprar dólares com estes cruzeiros existia tanto para as empresas estrangeiras quanto para as nacionais. Por isto, para reter o capital estrangeiro seria mais importante conceder a possibilidade de adquirir divisas de seus respectivos países, pois criaria um clima favorável às novas inversões, tornando prescindível qualquer controle quantitativo (Gennari, 1997).

O Deputado Sérgio Magalhães, por sua vez, contrariava os argumentos de Daniel Faraco. Para Magalhães, a abordagem do problema não poderia se restringir apenas ao lucro ou ao câmbio. Era necessário analisar a economia em seu conjunto. A partir desta análise, dizia Sérgio Magalhães, a restrição à remessa de lucros tornava-se pertinente, pois fossem tais remessas realizadas, por câmbio livre ou não, seriam responsáveis pela drenagem de divisas em detrimento de importações imprescindíveis à continuidade do desenvolvimento da economia brasileira (Gennari, 1997).

A restrição à remessa de lucros foi finalmente aprovada no Congresso, tornando-se lei n. 4131 de 1961, ficando, ainda, à espera da sanção do presidente Jango. Goulart, entretanto, a sancionaria apenas em 1964. A aprovação desta medida pelo Congresso em 1961, é um dos temas mais debatidos pela bibliografia, existindo análises que apontam a existência de posições de industriais nacionalistas, análises que apontam posições associadas

entre os industriais, até a análise de Loureiro (2012), argumentando que o *lobby* de industriais nacionalistas foi determinante para a aprovação da lei.

Ainda que existissem empresários industriais nacionalistas apoiando a lei de remessa de lucros, o fato de existir uma burguesia industrial atuante contrária aos seus artigos mais polêmicos ilustra os limites para a autonomia nacional resultante da relação entre uma parcela significativa da burguesia brasileira e a burguesia internacional¹⁰. Como procuramos mostrar com o caso da energia elétrica, desta relação também resultava o espaço para a atuação do Estado. Dada a impossibilidade de o capital nacional privado realizar a concentração necessária para ocupar alguns setores, tal como o de energia elétrica, o caminho para se dotar a economia nacional de maior autonomia seria conferindo responsabilidade ao Estado por estes setores. No entanto, este caminho encontrava também restrições por parte do empresariado industrial brasileiro. Ao final do artigo abordaremos rapidamente outro caso que exemplifica o que queremos dizer, o das refinarias de petróleo.

As reivindicações trabalhistas

O último, e central, fator de tensão no governo João Goulart foi a ação dos trabalhadores. Central por dois motivos. Primeiro porque, ao pretender atingir objetivos políticos, a ação dos trabalhadores principiou a abordar também os temas de tensões acima mencionados: controle sobre o capital estrangeiro reforma agrária, participação do Estado como empresário, enfim, procurava pressionar a arena política, fosse ao âmbito do executivo ou do legislativo, a adotar medidas que possibilitassem a implementação das almejadas reformas de base. Estas reivindicações passaram a ter maior importância não somente pela relação que Goulart mantinha com a classe trabalhadora, mas também, e principalmente, pela capacidade de mobilização

(10) Não queremos dizer que os industriais eram de opinião homogênea. Havia os industriais nacionalistas. No entanto, no decorrer dos anos 1950 e, sobretudo, a partir das eleições de 1962 para a diretoria da FIESP, estes industriais nacionalistas não se sentiam representados pela FIESP. Isto indica que esta posição era minoritária. Rago (2004, p. 177) cita um trecho da fala de Fernando Gasparian, um dos principais expoentes de industrial nacionalista à época, em entrevista dada à autora: “caso o José Ermírio, o Severo Gomes e eu estivéssemos viajando num mesmo avião e se este caísse, acabaria ali a burguesia nacional”. Para Rago (2004), a fala de Gasparian mostra a insignificância da parcela nacionalista entre os industriais.

que os trabalhadores haviam atingido através de instituições que os permitiam se organizarem em âmbito nacional. Segundo, porque a ação dos trabalhadores explicitava o conflito de classe.

Este era um tema sensível aos industriais da Fiesp. Podemos dizer que os industriais se sentiam receosos por três motivos: o significado que as greves passaram a ter para a participação dos salários na renda nacional; a representatividade das greves políticas para a alteração da estrutura social brasileira; a possibilidade de ampliação da ação coletiva dos trabalhadores diante da tentativa de negociação coletiva pelo CNTI.

Segundo Miglioli,

A partir dos últimos meses de 1961, porém, registraram-se diversas greves políticas. A primeira ocorreu nos dias finais de agosto daquele ano, por ocasião da renúncia do Presidente Jânio Quadros e visava opor-se à possível pressão militar que teria motivado a renúncia e, depois, à efetiva pressão militar que tentava impor uma ditadura de direita no País. Em dezembro de 1961, deu-se a greve geral de Recife, em protesto contra os ataques políticos à Sudene. Em janeiro de 1962, os trabalhadores da Petrobrás entraram em greve, exigindo uma diretoria nacionalista na empresa. Finalmente, em julho e em setembro de 1962, houve as duas greves gerais, nacionais, em defesa de um novo governo nacionalista e democrático (Miglioli, 1963, p. 116).

Após estas, ainda foram realizadas as greves: dos bancários, em dezembro de 1962; de Santos, em setembro de 1963; e a greve geral, em outubro de 1963.

Quando da instalação do parlamentarismo, ficou mantida, também ao gabinete, a lei que exigia que os ocupantes de cargos por nomeação que desejassem candidatar-se às eleições não poderiam ocupar cargos do executivo em até noventa dias antes das eleições. Como haviam eleições previstas para outubro, o gabinete de Tancredo Neves deveria renunciar se seus membros desejassem eleger-se. Primeiro procurou-se emendar a lei que instituía o parlamentarismo, para que o desligamento não fosse necessário (Erickson, 1979). No entanto, fosse por interesses de alguns políticos interessados em se candidatar a presidente em 1965 e que não desejavam terem seus poderes limitados pelo parlamentarismo ou fosse por interesses daqueles que não

desejavam a institucionalização do parlamentarismo, a emenda não foi aprovada.

Dada a impossibilidade de manter o gabinete, Goulart indicou o nome de San Tiago Dantas para primeiro ministro. O PSD, no entanto, se recusou a aprovar o nome e exigia que Jango escolhesse alguém da legenda para o cargo. Foi neste contexto que eclodiu a greve geral de julho de 1962. Jango indicou o presidente do Senado e membro do PSD, Auro de Moura Andrade. A CNTI (Confederação Nacional dos Trabalhadores na Indústria), no entanto, organizou a greve geral exigindo a formação de um gabinete nacionalista.

Eram amplas as reivindicações dos trabalhadores, como se pode ver através do programa apresentado ao governo:

- 1 Luta concreta e eficaz contra a inflação e carestia, mobilizando todos os meios de transporte para a condução de gêneros essenciais dos produtores para os consumidores, chegando-se, se necessário, até ao confisco dos estoques existentes;
- 2 Reforma agrária radical e, de imediato, reconhecimento dos Sindicatos de Trabalhadores Rurais;
- 3 Reforma urbana como única solução para o problema da casa própria;
- 4 Reforma bancária, com a nacionalização dos depósitos;
- 5 Reforma eleitoral, como direito de voto aos analfabetos, aos Cabos e Soldados das Forças Armadas e a instituição da cédula única para as eleições de 7 de outubro;
- 6 Reforma universitária e a participação de 1/3 de estudantes nas Congregações, Conselhos Departamentais e Conselhos Universitários;
- 7 Ampliação da atual política externa do Brasil, pela conquista de novos mercados, em defesa da paz, do desarmamento total e da autodeterminação dos povos;
- 8 Repúdio e desmascaramento da política financeira do Fundo Monetário Internacional;
- 9 Aprovação da lei que assegure o direito de greve, nos termos do projeto aprovado pela Câmara Federal, com as emendas propostas e já aprovadas pelos trabalhadores em suas conferências e congressos;
- 10 Encampação, com tombamento, de todas as empresas estrangeiras que exploram os serviços públicos;

- 11 Controle na inversão de capitais estrangeiros no País e limitação da remessa de lucros;
- 12 Participação dos trabalhadores nos lucros das empresas;
- 13 Revogação de todo e qualquer acordo lesivo aos interesses nacionais;
- 14 Fortalecimento da Petrobrás com o monopólio estatal da importação de óleo bruto, da distribuição de derivados a granel, da indústria petroquímica e a encampação das refinarias particulares;
- 15 Medidas concretas e eficazes para o funcionamento da Eletrobrás;
- 16 Criação da Aerobrás, instituindo o monopólio Estatal na aviação comercial;
- 17 Manutenção das atuais autarquias que exploram o transporte marítimo, assegurando-lhes o percentual de 50% das cargas transportadas, na importação e exportação, às embarcações mercantis nacionais;
- 18 Aprovação da lei que institui o pagamento do 13º salário (Miglioli, 1963, p. 118).

A capacidade de realizar uma greve geral em âmbito nacional e os pontos do programa apresentados permitem-nos visualizar a importância que atingia a ação coletiva dos trabalhadores. A análise feita pelo Comando Geral dos Trabalhadores (CGT) é esclarecedora de como as entidades sindicais entendiam o papel que elas deveriam realizar:

Demonstramos, de maneira inequívoca, que os trabalhadores, como também os demais setores patrióticos do povo brasileiro – civis e militares – que não estão dispostos a assistir passivamente aos jogos de interesse que, em seu nome, são feitos na defesa de grupos nacionais e estrangeiros que exploram a nação brasileira. Demonstramos, na prática, que a Classe Trabalhadora é hoje uma força organizada e independente, disposta a lutar com todas as camadas sociais de nosso povo para tornar efetiva as reformas de base, consolidar e ampliar as liberdades democráticas e sindicais, defender e ampliar a política externa que vem sendo executada (Miglioli, 1963, p. 121).

Segundo Toledo (2004), o CGT, embora mostrasse autonomia em relação ao Governo de João Goulart, apoiava este. O compromisso do CGT com o Goulart “era justificado pelo fato de a ideologia nacional-desenvolvimentista, elaborada pelo PCB e hegemônica dentro do CGT, ser convergente com as

propostas reformistas de Goulart” (Toledo, 2004, p. 20). Neste sentido, uma oposição da Fiesp às reivindicações e mobilizações trabalhistas significaria opor-se a importantes forças políticas defensoras das reformas de base, fragilizando a possibilidade de realização destas.

O comportamento dos industriais da Fiesp perante esta crescente organização dos trabalhadores pode ser analisado através de três casos. Em dezembro de 1962, ocorreu a greve dos bancários contra a proposta de reforma bancária que então tramitava no Congresso Nacional. Reivindicavam ainda que fossem incluídos representantes das entidades dos trabalhadores em um grupo de estudos sobre a reforma bancária, ainda a ser criado, e que os benefícios e status dos bancários de Minas Gerais fossem os mesmos dos funcionários do Banco do Brasil (Erickson, 1979). A Fiesp, juntamente com entidades patronais representativas do comércio e lavoura, enviou um telegrama a João Goulart no qual afirmava que, independentemente do mérito das reivindicações dos grevistas, era “inadmissível que as atividades fundamentais à economia da nação, como as exercidas pelo Banco do Brasil, sejam relegadas a plano secundário, em virtude da atitude de servidores que colocam as suas aspirações e conveniência acima do bem público. Coagir a Câmara com greves que paralisam setores vitais da nação constitui atitude antidemocrática e antipatriótica que deve merecer repúdio frontal das autoridades”. E advertia que se fatos como este continuassem a ocorrer, criariam “condições intoleráveis à vida nacional”¹¹. Ou seja, os empresários advertiam Goulart de que não admitiriam que os trabalhadores utilizassem greves para reivindicar medidas no âmbito do Congresso Nacional.

O segundo fato, diz respeito à ofensiva realizada pela Fiesp sobre os trabalhadores portuários e marítimos. Primeiramente esta ofensiva era feita, principalmente por Humberto Dantas, editor do *Boletim*, sob a argumentação de que o atendimento às reivindicações salariais destes trabalhadores, além de criar um privilégio, não seria coerente com o Plano Trienal e, assim, o ameaçaria de “colapso”¹². A oposição da Fiesp a estes trabalhadores se intensificou diante da

(11) Impatriótico o movimento grevista dos funcionários do Banco do Brasil e “Declarações do presidente da FIESP” (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 19 dez. 1962, p. 7).

(12) Estamos próximos ao ‘teto zero’ no plano moral (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 17 abr. 1963, p. 4-5; 1 maio 1963, p. 4-6; 21 ago. 1963, p. 4-5).

greve de Santos, em setembro de 1963. Esta greve teve início com a greve de enfermeiras e funcionários de hospitais em Santos. A Santa Casa não tomou a mesma decisão de outros hospitais, os quais haviam atingido um acordo quanto ao aumento salarial. Diante desta situação, o Fórum Sindical de Debates, entidade de cúpula do CGT em Santos, convocou uma greve geral de solidariedade. O governador de São Paulo, Adhemar de Barros, convocou a polícia para resolver a situação, e 250 participantes foram presos (Erickson, 1979). A Fiesp apoiou a atitude de Adhemar, argumentando que tal atitude defendia as “liberdades fundamentais” e o “próprio regime democrático”. Os industriais da Fiesp ainda enviaram telegrama ao presidente Goulart, argumentando que a greve estava “sob o comando do organismo ilegal e espúrio denominado Fórum Sindical”, e pressionava Jango a “usar todos os recursos legais de que dispõe o governo para que tal situação de clamorosa ilegalidade e de frontal acinte à ordem jurídica e à autoridade das instituições tenha paradeiro”¹³.

O terceiro fato foi a tentativa de negociação coletiva dos reajustes salariais entre a CNTI e a Fiesp. Tradicionalmente, as negociações salariais ocorriam entre os sindicatos dos empregados e seus respectivos sindicatos de empregadores. No decorrer do mês de outubro de 1963, no entanto, 78 sindicatos e federações do estado de São Paulo haviam concordado em designar a CNTI para representá-las em negociação (Erickson, 1979). A CNTI solicitou que a Fiesp representasse os empregadores em conjunto, mas a Fiesp recusou, alegando que a pretendida negociação era ilegal¹⁴. Ao mesmo tempo, a entidade representativa dos industriais paulistas solicitou ao governo federal que tomasse medidas para evitar que fosse realizada uma greve geral. O Ministro do Trabalho, Amaury Silva viajou a São Paulo na tentativa de solucionar o caso (Loureiro, 2012). Participaram da Comissão da Fiesp Jorge Duprat Figueiredo, Orlando Lavieno Ferraiuolo, Theobaldo de Nigris e Fernando Gasparian. Enquanto isto, a Fiesp encaminhou uma ordem ao Delegado Regional do Trabalho em São Paulo solicitando o fracionamento das negociações, ao passo

(13) Providências solicitadas pelas entidades da indústria (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 18 set. 1963, p. 4).

(14) Compete aos sindicatos reajustamentos salariais (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 6 nov. 1963, p. 5).

que Raphael Noschese anunciava que o “governo do estado assegurará o direito de trabalho a quem queira trabalhar, dentro da ordem e da lei”¹⁵.

E foi realmente esta a atitude de Adhemar de Barros, acionando a polícia para reprimir a greve. O Ministro do Trabalho criticou o comportamento do governador do estado, ao mesmo tempo em que Noschese defendeu o governador e declarou que os industriais de São Paulo não desejavam mais manter contatos com o Ministro (Loureiro, 2012). Humberto Dantas anunciava, em tom de profecia, a reação que viria:

É tarde para uma reação? Não nos parece que o seja. [...] Hoje é o governo de um grande Estado que enfrenta com coragem, amanhã serão outros, escudando-se na lei e no interesse geral da coletividade e contra os que querem aniquilar e destruir a nação¹⁶.

Vemos, assim, a resistência oferecida pela burguesia industrial às ações dos trabalhadores em apoio a medidas que possibilitassem maior autonomia nacional. Os industriais nacionais apenas poderiam oferecer resistência ao capital estrangeiro se concedessem poderes ao Estado para tanto. Mas fazer isto significaria também atender à crescente reivindicação da classe trabalhadora e isto a burguesia não parecia estar disposta. Neste sentido ganhava espaço a verborragia associando ampliação da participação do Estado como empresário à supressão da iniciativa privada.

Ao mesmo tempo em que os industriais da Fiesp intensificavam sua reação à ação dos trabalhadores, também reagiam contra a “estatização” através do caso das refinarias de petróleo. Em reunião das diretorias, Raphael Noschese explicou que haviam sido publicadas notícias sobre a existência de um “movimento visando a encampação das refinarias particulares”. O presidente das entidades defendeu que a medida não era necessária, uma vez que as empresas particulares atuavam em melhores condições de produtividade. Diante destes fatos, Noschese propôs que a diretoria ficasse autorizada a enviar

(15) Indústria somente fará acordo em separado, dentro da lei e da ordem (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 6 nov. 1963, p. 7).

(16) Ainda é tempo para uma reação (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 5 dez. 1964, p. 4-5).

telegrama a Goulart manifestando sua discordância em relação à medida, ao que foi aceita¹⁷.

Em resumo, entre as reivindicações dos trabalhadores e as pressões externas, o empresariado industrial paulista se articulou com as segundas e se opôs às primeiras, inviabilizando um entendimento que conferisse peso maior às forças políticas internas para articular a ação do Estado no desenvolvimento capitalista nacional.

Em 18 de janeiro, Goulart assinou o decreto n. 53.451, regulamentando a Lei n. 4.131. Decidia-se, finalmente, que os reinvestimentos não teriam direito a remeter lucros ao exterior. Também cassou as concessões de pesquisa e lavra da Hanna Mining Co. em Nova Lima. E em 13 de março realizou o comício na Central do Brasil, no qual anunciou a encampação das refinarias particulares de petróleo e a desapropriação de terras valorizadas por investimentos públicos. Também encaminharia Mensagem ao Congresso com medidas para a realização das reformas, incluindo ainda a realização de plebiscitos para consultar a opinião da população sobre as medidas. Em 31 de março foi dado golpe, colocando fim às esperanças. O sonho ficou truncado.

Conclusões

Pudemos visualizar, para o período do governo de João Goulart, as dificuldades de se seguir reformas que permitissem uma via de desenvolvimento nacional popular. Sustentar a hipótese de que as reformas poderiam ser aprovadas se grupos de esquerda tivessem adotado comportamento mais flexível, supõe que outros grupos tivessem interesse em realizá-las. No caso dos industriais paulistas as investigações mostram que havia pouca simpatia para participarem de uma correlação de forças em prol das reformas. Não havia uma indisponibilidade com o capital estrangeiro. Ao contrário, a burguesia industrial majoritariamente havia se associado a ele. Por outro lado, os industriais paulistas encaravam com receio o aumento da participação política dos trabalhadores. A um desenvolvimento no qual o aumento da renda dos trabalhadores contribuísse para o dinamismo da economia, preferia-se a

(17) Contra a encampação das refinarias de petróleo (*Boletim Informativo do Ciesp/Fiesp*, 11 set. 1963, p. 11-12).

dinamização pela empresa oligopolista multinacional. Nesta aliança, diante do aumento da pressão popular por ampliação da participação política e recomposição salário real, a burguesia se uniu.

Bibliografia

BANDEIRA, L. A. *Moniz o governo João Goulart*. 7. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Renavan; Brasília-DF: EdUnB, 2001.

BASTOS, Pedro P. Z. *A dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises cambiais no Brasil (1890-1954)*. Tese (Doutorado)–IE/Unicamp, Campinas-SP, 2001.

BIELSCHOWSKY, Ricardo. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

CAMPOS, Roberto de O. Controle de remessas de lucros de empresas estrangeira, 1963a. In: CAMPOS, Roberto de O. *Economia, planejamento e nacionalismo*. Rio de Janeiro: APEC, 1963.

CAMPOS, Roberto de O. Controle de remessas de lucros de empresas estrangeira, 1963b. In: CAMPOS, Roberto de O. *Economia, planejamento e nacionalismo*. Rio de Janeiro: APEC, 1963.

CARVALHO, Fernando J. C. *Agricultura e questão agrária no pensamento econômico brasileiro (1950-1970)*. Campinas: IFCH/Unicamp, 1978.

CASTRO, Nivaldo J. de. *O setor de energia elétrica no Brasil: a transição da propriedade privada para a pública (1945-1964)*. Rio de Janeiro: IE/UFRJ, 1985.

DREIFUSS, René A. *1964: a conquista do Estado: ação política, poder e golpe de classe*. Rio de Janeiro: Vozes, 1986.

ERICKSON, Keneth. *Sindicalismo no processo político no Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1979.

FIGUEIREDO, Argelina C. *Democracia ou reformas? Alternativas democráticas à crise política: 1961-1964*. São Paulo: Paz e Terra, 1993.

FREDERICO, Celso (Org). *A esquerda e o movimento operário: 1964/1984*, v. 1: a resistência a ditadura. São Paulo-SP: Novos Rumos, 1987.

FURTADO, Celso. Brasil – A situação pré-revolucionária. *Digesto Econômico*, n. 171, mai/jun, 1963.

FURTASO, Celso. *Análise do modelo brasileiro*. Civilização Brasileira: Rio de Janeiro, 1972.

GENNARI, Adilson M. *A nação e o capital estrangeiro: um estudo sobre a lei de remessas de lucros no governo de João Goulart*. Tese (Doutorado)–IFCH/Unicamp, Campinas-SP, 1997.

LEOPOLDI, Maria A. *Política e interesses na industrialização brasileira: as associações industriais, política econômica e o estado*. São Paulo: Paz e Terra, 2000.

LOUREIRO, Felipe P. *Empresários, trabalhadores e grupos de interesse: a política econômica nos governos Jânio Quadros e João Goulart, 1961-1964*. Tese (Doutorado)–FFLCH-USP, São Paulo, 2012.

MIGLIOLI, Jorge *Como são feitas as greves no Brasil?* Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1963.

RAGO, Maria A. P. *A práxis política de José Ermírio de Moraes: nacionalismo sem nacionalistas*. Tese (Doutorado)–IFCH/Unicamp, Campinas-SP, 2004.

SILVA, Ligia M. O. As leis agrárias e o latifúndio improdutivo. *São Paulo em Perspectiva*, v. 11, n. 2, p. 15-25, 1997.

SILVA, Marcelo S. da. *Um caso de desamor: o debate sobre a estatização do setor de energia elétrica – 1956-61*. São Paulo: PUC, 2009.

SODRÉ, N. W. *Formação histórica do Brasil*. São Paulo, SP: Brasiliense, 1962.

TOLEDO, Caio N. de. 1964: o golpe contra as reformas e a democracia. *Revista Brasileira de História*, v. 24, n. 47, 2004.

YOUNG, Victor A. F. *JK, Estados Unidos e FMI: da súplica ao rompimento*. São Paulo: Alameda, 2014.

Filosofia moral e método na teoria econômica neoclássica

Natasha Pergher Silva ¹

Resumo

o presente artigo tem por objetivo apresentar uma análise pormenorizada dos aspectos metodológicos e da base filosófico-moral em que se assentam as teorias neoclássicas, atentando para os impactos gerados pela leitura metodológica do utilitarismo dentro do fazer científico (prático e teórico) no campo econômico. Argumenta-se que a apropriação da ideologia liberal, por um lado, e da filosofia utilitarista, por outro, contribuiu para a edificação do mainstream teórico que se consolidou como o pensamento econômico hegemônico no final do século XIX e início do século XX, exercendo uma pesada influência nas teorias econômicas contemporâneas.

Palavras-chave: Filosofia moral; Utilitarismo; Teoria econômica neoclássica.

Abstract

This article aims to present an analysis of methodological aspects and the philosophical-moral basis in which rely on neoclassical theories, taking into account the impacts generated by methodological practice of utilitarianism within the scientific studies (practical and theoretical) in economic field. It is argued that the appropriation of liberal ideology on the one hand, and utilitarian philosophy, on the other hand, contributed to the rising of theoretical mainstream, which was consolidated as hegemonic in economics in the late nineteenth and early twentieth centuries, exerting a strong influence on contemporary economic theories.

Keywords: Moral philosophy; Utilitarianism; Neoclassical economic theory.

JEL B13.

Introdução

A segunda metade do século XIX é marcada por ser uma etapa da história intelectualmente efervescente e materialmente dinâmica. No âmbito da ciência ocidental, esse período testemunhou o triunfo do racionalismo científico, fundado em leis apriorísticas e no método hipotético-dedutivo de explicação da realidade. Já no que diz respeito às condições materiais concretas, são os anos que marcam o auge e o declínio do capitalismo liberal britânico –

(1) Mestre em Economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).
E-mail: npergher@gmail.com.

conhecido como a Era Vitoriana – que resultou numa transformação profunda das sociedades europeias, tanto em termos materiais, quanto em termos simbólicos. Dentro do campo econômico, tais transformações manifestaram-se na ascensão da Economia Neoclássica como escola de pensamento dominante, sobrepujando a antiga Economia Política de Adam Smith e David Ricardo, bem como as perspectivas críticas do desenvolvimento capitalista, referenciadas nos escritos de Karl Marx.

No que diz respeito à inclinação metodológica, a Escola Neoclássica surge durante uma fase de busca por explicações “científicas” para os fenômenos sociais, e caracteriza-se pela sobrevalorização das novas ferramentas de análise (como fórmulas matemáticas e análises estatísticas), a fim de garantir a essas abordagens o reconhecimento e o status de “verdadeira teoria científica”. A partir disso, a hegemonização do pensamento neoclássico no campo econômico foi apenas uma questão de tempo. Ao ingressar o século XX, essas teorias já possuíam a força da “quase-irrefutabilidade” das teorias matemáticas.

Já a filosofia moral subjacente ao pensamento neoclássico possui origem no utilitarismo clássico, que tem como protagonistas o jurista e filósofo inglês Jeremy Bentham – pai do utilitarismo quantitativo baseado no cálculo da maior felicidade² – e o economista e filósofo inglês John Stuart Mill – que adaptaria o utilitarismo benthamiano para uma perspectiva qualitativa³. De modo resumido, o utilitarismo clássico, tomado como filosofia moral, possui uma normatividade singular calcada na utilidade das decisões morais.

A concordância explícita de muitos teóricos da escola neoclássica com o utilitarismo, no entanto, não significa que as bases filosóficas deste, tal como expostas na formulação clássica, se mantiveram quando da sua apropriação pelos economistas neoclássicos. Adiante veremos que o utilitarismo ganhou na escola neoclássica um padrão comportamental – através do *homo-economicus* –,

(2) O cálculo da maior felicidade resume-se a um método de mensuração entre prazer e dor nas suas mais variadas circunstâncias, de modo a maximizar o prazer para o conjunto da população. A utilidade individual seria, segundo esse cálculo, o único instrumento por meio do qual a utilidade geral poderia ser atingida. Assim, tem-se que o cálculo da maior felicidade tem uma clara relação com o individualismo metodológico, o qual será incorporado como um dos axiomas da Escola Neoclássica.

(3) No utilitarismo qualitativo, aprofunda-se a noção de prazer, na medida em que se distingue os prazeres superiores dos prazeres inferiores, sendo aqueles mais desejáveis e valiosos que estes.

que minou sua caracterização como filosofia moral e acabou transformando-o simplesmente em um método.

Dito isto, o presente artigo tem por objetivo apresentar uma análise pormenorizada dos aspectos metodológicos e da base filosófico-moral em que se assentam as teorias neoclássicas, atentando para os impactos gerados pela leitura metodológica do utilitarismo dentro do fazer científico (prático e teórico) no campo econômico. Argumenta-se que a apropriação da ideologia liberal, por um lado, e da filosofia utilitarista, por outro, contribuiu para a edificação do *mainstream* teórico que se consolidou como o pensamento econômico hegemônico no final do século XIX e início do século XX, exercendo uma pesada influência nas teorias econômicas contemporâneas. Para os quebra-cabeças da economia atual, no entanto, a economia *mainstream* tem apresentado sinais de esgotamento, uma vez que os métodos empregados não têm sido suficientes para responder às necessidades da economia mundial e das sociedades contemporâneas⁴. Nesse sentido, além de resgatar a pavimentação filosófica e compreender os pilares metodológicos da teoria neoclássica, o presente trabalho esboça uma crítica que se apoia nesses dois aspectos em questão.

Para tanto, o argumento foi estruturado da seguinte forma: na primeira seção é feito um resgate do contexto histórico e filosófico do surgimento da escola neoclássica, marcado pela *débâcle* da Era Vitoriana e pela ascensão da Era dos Impérios, a fim de mostrar a herança liberal presente nas teorias neoclássicas. Posteriormente, são demonstradas as premissas do racionalismo metodológico que deram suporte a essas teorias, baseadas no método cartesiano. Através dessa análise, os teóricos neoclássicos justificam a criação do sujeito teórico *homo-economicus*, a pedra fundamental que garante consistência interna para essas abordagens. Na seção seguinte, realiza-se um estudo de três autores da escola neoclássica – Stanley Jevons, León Walras e Alfred Marshall –, abordando o caráter utilitarista e instrumental dessas perspectivas sobre o

(4) Observa-se nas últimas décadas uma acumulação capitalista sem precedentes – nos anos 1990 mediante o processo de privatizações neoliberal e mais recentemente através da acumulação financeira possibilitada pela ampliação da dívida pública dos Estados nacionais – com custos sociais profundos – precarização do trabalho, terceirização, desemprego, perda de direitos sociais, desmantelamento dos mecanismos de proteção social etc.

campo econômico. A isso, segue-se a identificação de dois aspectos da ascensão hegemônica do neoclassicismo econômico: primeiro, a apropriação do utilitarismo como método e não como filosofia moral; e, segundo, a instrumentalização do pensamento econômico – para a qual se desenvolve uma reflexão crítica apoiada nos escritos de Max Horkheimer. Por fim, nas considerações finais são sistematizados os argumentos apresentados ao longo do texto e defende-se a necessária revisão, atualização e aprofundamento da crítica à economia *mainstream* com vistas a resgatar a Crítica da Economia Política e o debate ético no campo econômico.

1 O contexto histórico e filosófico da ascensão da teoria neoclássica

A escola neoclássica ascendeu durante uma etapa histórica de transição do triunfo liberal, sob a hegemonia britânica, para um período em que os processos políticos ganharam nova amplitude e se difundiram para espaços geográficos ainda marginalizados no antigo sistema interestatal. Esse momento que se inaugura é chamada por Hobsbawm (1988) de **A Era dos Impérios**. A era imperialista foi caracterizada pelo historiador como “uma era de paz sem paralelos no mundo ocidental que gerou uma era de guerras mundiais igualmente sem paralelos” (Hobsbawm, 1988, p. 24). Antes, porém, convém elucidar alguns elementos do período que precedeu a era dos impérios, a fim de expor os condicionantes históricos, econômicos e políticos que pavimentaram os acontecimentos das últimas três décadas do século XIX – momento em que as teorias neoclássicas são elaboradas e difundidas no pensamento econômico.

O primeiro aspecto a ser levantado é a centralidade do poder britânico no sistema interestatal, o qual experimentou durante a Era Vitoriana⁵ o seu momento mais glorioso. A Era Vitoriana, iniciada em 1837, marca um período de grande prosperidade econômica inglesa e de confiança e aposta no capitalismo de livre-concorrência como modelo mais adequado para promover o progresso econômico e o aperfeiçoamento tecnológico da sociedade industrial.

(5) A Era Vitoriana é o período que compreende os anos de 1837 a 1901, em que a Rainha Vitória, da Casa de Hanôver, assume o trono inglês. Neste período, a Grã-Bretanha consolida-se como o Estado central do capitalismo mundial. A Era Vitoriana pode ser dividida em duas fases: a primeira (1837-1870) caracterizada pelo triunfo do liberalismo burguês e de suas instituições; a segunda (1870-1901), marcada pela intensificação da concorrência interestatal que colocaria em cheque a hegemonia britânica e culminaria na Primeira Guerra Mundial (1914).

Evidentemente, a livre-concorrência respaldava um modelo de trocas comerciais desiguais entre a Grã-Bretanha e as suas colônias – como foram os casos da Índia e do Egito –, ampliando seus ganhos materiais. Esse modelo, apesar de não ser uma peculiaridade do mundo vitoriano, teve na Grã-Bretanha um de seus principais difusores.

O segundo elemento que caracteriza o período de ascensão da escola neoclássica é o aperfeiçoamento técnico e o elevado grau de inovações testemunhadas nos países do centro capitalista, o que deu origem a um novo paradigma técnico-econômico (Perez, 2002). Entre 1830 e 1900, foram criados, no âmbito das telecomunicações, o telégrafo, o telefone, as ondas de rádio, a fotografia e o cinema, criando novas percepções sobre as noções de espaço e de tempo. No campo da infraestrutura, podem-se mencionar a lâmpada elétrica, os navios de aço a vapor, as ferrovias, as pontes e os túneis. Todas essas inovações compõem o que Carlota Perez chamou de “idade do aço, da eletricidade e da engenharia pesada”, ou terceira revolução tecnológica.

Além das inovações de cunho técnico-produtivo, deve-se salientar a formulação de novos métodos de análise e de abordagens teóricas originais que ganhavam espaço e ocupariam uma posição central nas ciências sociais e nas ciências biológicas no último quarto do século XIX. Destaca-se a sociologia científica, desenvolvida por Émile Durkheim, a sociologia positivista, inaugurada por Augusto Comte, e as teorias evolucionistas e social-darwinistas, que se referenciam na abordagem biológica de Charles Darwin. Fossem de cunho teórico ou prático, essas inovações incutiram em grande parte da sociedade da época uma perspectiva de progresso e avanço, fortalecendo a crença no modelo econômico capitalista e contribuindo para o desejo de seu aprofundamento (Hobsbawm, 1988, p. 47).

Na esfera do pensamento econômico, o *boom* vitoriano testemunhou a ascensão de um grupo de pensadores – os economistas neoclássicos – que olhariam para o processo de desenvolvimento capitalista com esse otimismo, frisando suas melhorias e abortando os prognósticos sobre a sua possível superação (tal como previa a interpretação marxista da crise final do capitalismo). Além do aperfeiçoamento produtivo, a melhora nas condições de vida das “pessoas comuns” – materializada na redução da jornada de trabalho e no aumento dos salários reais – eram provas concretas para esses autores de que o diagnóstico marxista pautava-se em uma leitura equivocada do processo de

desenvolvimento econômico (Heilbroner, 1996). O objeto de estudo dessas teorias não se concentrava no aspecto ético e moral do sistema capitalista, mas focalizavam seu funcionamento e os mecanismos por meio dos quais tal sistema era capaz de se desenvolver. Ou seja, buscou-se reduzir os aspectos políticos, filosóficos e sociais das antigas abordagens econômicas, com vistas a construir uma teoria econômica “pura”, que tivesse legitimidade científica para ser lecionada nas grandes universidades europeias e capaz de neutralizar o conteúdo político dos movimentos trabalhistas do período (Screpanti; Zamagni, 2005, p. 166).

Esse pensamento se consolidou como *mainstream* econômico a partir do início da década de 1870, quando surgiram as primeiras teorias econômicas de orientação neoclássica. Nesse momento, as relações internacionais seriam marcadas pela intensificação das rivalidades interestatais, inaugurando um período histórico conhecido na literatura como imperialismo. Tal período caracterizou-se pela expansão econômica e militar do centro capitalista para as regiões periféricas do globo não mais subordinadas somente pelo comércio internacional (África e Ásia), distribuindo-as entre as grandes potências rivais. A guerra franco-prussiana (1870-1871), as unificações alemã e italiana contribuíram para o aumento dessa rivalidade, ao colocarem no jogo distributivo dois novos Estados-nação. Além disso, o período abrangeu a grande depressão de 1873⁶, o desenvolvimento dos movimentos trabalhistas e socialistas na Europa, o declínio econômico britânico e a gênese da revolução russa.

Nos estados centrais, a corrida colonial e suas consequências eram plenamente justificadas pelos ganhos econômicos e políticos dos quais estes Estados se valiam. Dentre esses benefícios, pode-se citar a demanda por metais preciosos e recursos naturais, capazes de aprofundar as inovações tecnológicas em curso. Muitos foram os intelectuais que apoiaram essas incursões no mundo “exótico”, argumentando que era urgente levar a civilização aos povos “bárbaros” dos espaços “subdesenvolvidos”.

(6) A crise de 1873, a qual minou os fundamentos do liberalismo clássico, apresentou impactos agudos no comércio mundial. No entanto, Hobsbawm demonstra que essa crise no âmbito comercial não impactou a esfera produtiva da economia mundial, a qual apresentou uma tendência de crescimento no período. Segundo o historiador, “após o colapso reconhecidamente drástico dos anos 1870 (...), o que estava em questão não era a produção, mas sua lucratividade” (Hobsbawm, 1988, p. 59).

No que tange à empresa capitalista, a Era dos Impérios testemunhou inúmeros processos de fusões e aquisições, que geraram a concentração do capital e minaram a livre-concorrência tão intensamente propagada pela ideologia vitoriana. O renascimento do protecionismo e a percepção do Estado-Nação como unidade básica do capitalismo imperialista caracterizaram as relações intercapitalistas no final do século XIX. A tendência ao monopólio e ao oligopólio deu-se, especialmente, nas indústrias pesadas, responsáveis pela produção de armamentos (Hobsbawm, 1988). No entanto, contra intuitivamente, tal concentração permitiu um revigoramento da doutrina liberal, por meio do pensamento neoclássico. Conforme argumentam Hunt e Sherman (1977):

Por maior que pareça a defasagem entre os pressupostos da teoria econômica liberal clássica e a realidade econômica do final do século XIX, as doutrinas sustentadas pelo liberalismo clássico não caíram por terra. Pelo contrário, recuperaram sua atualidade, ao confluírem com o utilitarismo de Bentham e ao ganharem um elaborado e hermético arcabouço de álgebra e cálculo. Coube assim à nova escola dos pensadores econômicos, conhecidos como economistas neoclássicos, dar novo rigor às teorias econômicas liberais clássicas (Hunt; Sherman, 1977, p. 96).

Assim, apesar de todas essas modificações no âmbito da economia e da política, com a intensificação da concorrência interestatal e a ascensão desse novo sistema pautado nas relações neocoloniais, a certeza das teorias neoclássicas na ortodoxia liberal do auge da Era Vitoriana não foi abalada. As teorias neoclássicas buscam resgatar o triunfo liberal-burguês, desconsiderando a realidade das últimas três décadas do século XIX, em que os oligopólios, os trustes e os cartéis fortaleciam-se através das novas barreiras protecionistas erigidas pelos estados nacionais europeus e nas quais os territórios periféricos eram arbitrariamente recortados pelo centro do mundo capitalista⁷.

(7) Em contraposição à leitura neoclássica, um conjunto de teorias engajadas no estudo desse novo padrão de acumulação se multiplicou no velho continente, em especial as teorias marxistas do imperialismo. A argumentação marxista do final do séc. XIX orienta-se basicamente pela crítica ao sistema capitalista e, conseqüentemente, atinge a perspectiva neoclássica especialmente no que tange à tomada *a priori* desse modelo de produção e no afastamento das discussões sobre os condicionantes e reflexos históricos que o aprofundamento das relações capitalistas de produção trouxe para o conjunto da sociedade e para o sistema internacional como um todo.

Isso posto, na seção seguinte será analisada a pavimentação metodológica do racionalismo cartesiano, o qual exerceu forte influência no pensamento neoclássico. Pretende-se demonstrar a origem dos esforços de sistematização matemática característicos dessa escola econômica, bem como apresentar o embasamento metodológico da criação do sujeito teórico do *homo-economicus* – pedra angular que sustenta e dá coerência interna às teorias neoclássicas.

2 O racionalismo metodológico e o homo economicus

Os dilemas metodológicos que se fazem presentes no campo econômico resultam de uma problemática moderna: a disputa entre racionalismo e empirismo. Esse impasse entre o geral e o particular, a dedução e a indução, a razão e a experiência se fez presente na construção do pensamento econômico desde o surgimento da Economia Política Clássica, passando pelo utilitarismo, até atingir uma posição definitiva no final do século XIX, com o surgimento da teoria econômica neoclássica. Os autores do *mainstream* econômico são, por excelência, racionalistas e dedutivistas.

O racionalismo surge com René Descartes e se fortalece com as obras de Gottfried Leibniz e Baruch Espinoza. De modo geral, pode ser explicado a partir de três princípios gerais, três princípios lógicos e uma condição metafísica. Os três princípios gerais que sustentam o método racional podem ser sintetizados da seguinte forma: 1) se uma coisa é concebível, então ela é possível; 2) nada que existe no universo está além do nosso conhecimento; e 3) se há uma relação lógica entre duas coisas no plano do intelecto, então o plano da experiência deve apresentar uma relação similar (Huenemann, 2012, p. 11). Já os princípios lógicos, derivados de Aristóteles, são: 1) uma coisa que existe não pode não existir ao mesmo tempo e sob as mesmas circunstâncias (não-contradição); 2) duas coisas iguais a uma terceira são iguais entre si (terceiro excluído); e 3) cada coisa é idêntica a si (identidade).

Em decorrência desses princípios, algumas afirmações não se justificam pela experiência, mas dependem pura e simplesmente da razão. É o que se chama de afirmações *a priori*. Tanto Descartes, quanto Leibniz e Spinoza acreditavam na existência de verdades apriorísticas – sendo Deus, a matemática e as leis de causalidade alguns exemplos. Para eles, essas verdades seriam

inatas, não dependendo da experiência para serem descobertas, mas do exercício da razão, que se daria por meio do processo de dedução. O processo dedutivo, por sua vez, partiria de certos axiomas e deles derivariam, por meio da lógica formal, uma série de proposições. Se as conclusões sobre tais proposições possuíssem coerência interna e seguissem os princípios lógicos anteriormente apresentados, então o axioma seria validado, ganhando status de verdade. Huenemann (2012) argumenta que a crença racionalista no poder explicativo da lógica levou a certa confusão entre as noções de relação causal e relação lógica, haja vista que “duas coisas podem estar causalmente relacionadas mesmo se suas ideias não tiverem uma relação lógica uma com a outra (uma lição que nos foi dada por David Hume)” (Huenemann, 2012, p. 18).

Finalmente, no que tange ao aspecto metafísico do racionalismo metodológico, tem-se a condição de existência do imaterial – o que poderia ser comparado com o Mundo das Ideias de Platão. Os filósofos racionalistas não só reconhecem a existência desse mundo, como o considera mais real do que o mundo sensorial, argumento que se sustenta por meio da tese das gradações da realidade. De modo sucinto, essa tese propõe que as coisas existem em graus variados de realidades, ou seja: existem coisas mais reais do que outras. A crença em um ser superior é uma consequência dessa tese das gradações, uma vez que, se é possível especular sobre uma realidade que pode ser cada vez mais real, em determinado momento chegar-se-á em um nível máximo de perfeição e de realidade. A existência de um Deus de máxima perfeição, portanto, dá a outros conceitos certo grau de realidade.

Não pode ser qualquer tipo de mente finita, uma vez que presumivelmente as verdades a priori baseadas naqueles conceitos não cessariam de ser verdadeiras se todas as mentes finitas morressem, degradassem ou desaparecessem. Precisa ser uma mente infinita – ou seja, Deus (Huenemann, 2012, p. 24).

No plano econômico, serão esses os princípios e as condições que fundamentarão a chamada “teoria econômica pura”, cuja sustentação das premissas e a coerência lógico-formal das relações causais dependem da concepção de um sujeito conhecido como *homo economicus*.

O *homo economicus* é concebido no âmbito das teorias econômicas neoclássicas, mas cuja disseminação atingiu outras disciplinas, como ciência política, sociologia, filosofia e direito (Anderson, 2000). Suas características são conhecidas na literatura. A primeira delas é de que o *homo economicus* orienta-se segundo escolhas racionais, ou seja, segue uma coerência lógica entre o que se busca obter e a maneira pela qual se pretende alcançar esse fim. Porém, a consistência interna não configura uma condição suficiente para garantir a racionalidade dos agentes e, para isso, adita-se uma segunda característica, sintetizada no comportamento autointeressado, que tem como propósito a maximização da função utilidade individual.

Essas duas características fundamentais – racionalidade e autointeresse – que constituem o *homo economicus* difundiram, além do racionalismo, o individualismo metodológico⁸. Por esse motivo, estudos mais abrangentes sobre a sociedade, a política e a história não encontram espaço dentro do pensamento neoclássico, o qual se volta principalmente às leis de otimização que orientam a tomada de decisão do agente. Assim, as análises macrosociológicas podem ser resumidas e explicadas pela maximização da função utilidade do indivíduo através do cálculo racional. Finalmente, um último axioma a ser elencado é o da informação perfeita entre os agentes. Essa premissa garante que todas as causas sejam conhecidas pelos indivíduos e que a possibilidade de contingências seja eliminada para que a escolha racional seja assegurada. Mais uma vez, o axioma da informação perfeita garante a coerência interna e a plausibilidade teórica, tão cara ao racionalismo neoclássico.

Uma vez resumidas as características do *homo economicus*, resta uma reflexão a ser feita: esse sujeito existe? Há intérpretes que defendem que o *homo economicus* é real e que todas as pessoas em sã consciência agem de modo racional para maximizar o autointeresse. De modo contrário, há estudiosos que tentam comprovar que esse sujeito é pura abstração, apelando para situações em que as escolhas humanas não são internamente coerentes e, consequentemente, não apresentam relações causais claras. No entanto, se são

(8) No individualismo metodológico, os fenômenos no nível macro poderiam (e deveriam) ser explicados por meio de sua redução ao plano micro, onde as leis e propriedades determinantes desses fenômenos poderiam ser encontradas. De modo resumido, o individualismo metodológico prega a ideia de que o todo é igual a soma das partes e que, conhecendo a natureza do indivíduo se pode compreender todos os fenômenos sociais que dela derivam. Na escola neoclássica, essa acepção será incorporada como um dos axiomas da doutrina.

as premissas sobre o racionalismo metodológico que fundamentam a construção da Economia Neoclássica, o simples fato de o *homo economicus* ser concebível, torna-o possível e, portanto, real. Mais do que isso, a consistência interna que esse sujeito empresta à teoria neoclássica contribui para a sua coerência lógico-matemática, tornando-o um dos mais perfeitos seres. Portanto, a reflexão sobre se ele existe no plano terreno é secundária, haja vista que a sua existência no plano metafísico é capaz de confirmar matemática e logicamente as leis econômicas gerais criadas no âmbito dessa escola.

Analisadas as premissas metodológicas que sustentam as teorias neoclássicas, é possível analisar de modo mais detalhado alguns aspectos específicos da perspectiva filosófica que subjaz a obra de alguns autores da escola neoclássica. É o que será feito na próxima seção.

3 Filosofia moral e utilitarismo em Jevons, Walras e Marshall

Stanley Jevons e León Walras foram pensadores que se esforçaram para criar uma Ciência Econômica assentada em sólidas bases científicas e capaz de explicar *como* se dão os fenômenos relativos à riqueza. São autores de grande relevância para o pensamento marginalista⁹, que contribuíram para o surgimento e para a consolidação da Escola Neoclássica, sintetizada por Alfred Marshall. A despeito das peculiaridades de cada um, a análise da obra desses autores e de alguns de seus intérpretes permite afirmar que estas se caracterizam por: i) a defesa de um método científico que se utiliza de um vasto instrumental matemático¹⁰; ii) a delimitação do objeto de estudo da Ciência Econômica,

(9) Apesar de Carl Menger ser o terceiro autor que compõe a chamada trinca marginalista, suas contribuições não serão trabalhadas nesse texto. Ainda que sua posição sobre a instrumentalização do conhecimento se diferenciasssem daquelas defendidas por Jevons e Walras, por acreditar na dispensabilidade da matemática (Tulio, 2015), Menger filiava-se ao pensamento hipotético dedutivo e ao método do individualismo metodológico tanto quanto os outros dois. Para o argumento aqui desenvolvido (que evidentemente não aprofunda a revolução marginalista como esta mereceria, dada a sua complexidade), são os resultados no que diz respeito à matematização e à instrumentalização da ciência econômica, bem como a sacralização do individualismo metodológico no fazer científico que são destacados.

(10) Em suma, eu não escrevo para matemáticos, nem como um matemático, mas como um economista buscando convencer outros economistas que a sua ciência só pode ser satisfatoriamente tratada sob bases matemáticas explícitas (Jevons, 1965, p. xiii). A aplicação [matemática] (...) não consiste em *prever*, mas em *explicar* a variação dos preços de acordo com as variações de oferta e da demanda, sob o regime de livre concorrência (Walras, 1983, p. 4).

restringindo o escopo de análise da antiga Economia Política¹¹; e iii) a aceitação do Utilitarismo como fundamentação moral. A seguir, serão analisados os elementos comuns e algumas peculiaridades presentes nas obras desses três autores.

3.1 Stanley Jevons: utilitarismo moral e instrumentalização da economia

William Stanley Jevons foi um economista britânico, acadêmico da University College, cujo posicionamento quanto à matéria da filosofia moral no âmbito da economia sintetiza-se pelo utilitarismo moral, sendo esse a base para quaisquer determinações sobre a felicidade, o bem e o mal. A acepção de utilidade que permeia os seus estudos resume-se àquilo capaz de promover prazer ou inibir a dor, seguindo a mesma definição de Jeremy Bentham. Nesse sentido, constitui-se em um cálculo a respeito da satisfação que obtemos e/ou da eliminação de algum mal ao consumir determinado bem. A utilidade, juntamente com a característica de ser transmissível e de ser limitada em quantidade, são os elementos constitutivos da *riqueza*, objeto de estudo da Economia Política (Jevons, 1986).

A distinção entre necessidade e utilidade é um ponto nebuloso na teoria do economista britânico e deve ser analisada com cuidado. Há uma sobreposição entre esses conceitos quando Jevons escreve que:

O que realmente podemos afirmar é que a água é útil quando e onde a desejamos e na quantidade que queremos, e não de outro modo. Não devemos dizer que toda a água seja útil, mas unicamente a determinada quantidade que pudermos empregar. Agora é fácil de ver porque as coisas para serem uma riqueza devem ser limitadas em quantidade: nunca temos necessidade de uma quantidade ilimitada de objetos (Jevons, 1896, p. 18).

(11) A Economia Política, ou Economia, é um estudo da Humanidade nas atividades correntes da vida; examina a ação individual e social em seus aspectos mais estreitamente ligados à obtenção e ao uso dos elementos materiais do bem-estar. (Marshall, 1982, p. 23). Muitos censuram a Economia Política pelo fato de *só tratar de riqueza*; dizem que há muitas outras coisas melhores do que a riqueza, tais como a virtude, o afeto, e a generosidade. (...) Estes críticos não compreendem qual o fim de uma ciência como a economia política. Não vêm que em nossos estudos devemos tratar de cada coisa por sua vez. Não podemos aprender todas as ciências sociais ao mesmo tempo (Jevons, 1896, p. 2).

O fato de o valor de um objeto relacionar-se com a sua utilidade e com a sua escassez faz com que todos aqueles objetos que não são escassos, mas que de uma forma ou de outra são essenciais para a nossa sobrevivência, não sejam úteis, nos termos de Jevons. Nesse sentido, a distinção entre uma coisa ser necessária ou não depende da vontade do indivíduo em obtê-las e não mais da dependência que tem em consumi-las. Essa conclusão é o cerne da leitura sobre a filosofia moral em Jevons, o qual se exime de fazer a distinção entre necessidade e utilidade. Para Jevons, existe uma série de necessidades que seguem a ordem: ar, alimento, vestuário, moradia, literatura, artigos de luxo e/ou de lazer. Essas “necessidades” são variadas e, cada uma, logo que satisfeita, é substituída por uma nova “necessidade” (Jevons, 1986).

Partindo desses pressupostos sobre necessidade e utilidade, Jevons conclui que o papel da Economia Política é avaliar como se podem suprir as nossas várias necessidades tanto quanto possível, buscando sempre o mínimo esforço na consecução daquilo a que aspiramos.

Sempre devemos tentar produzir com o menor trabalho possível; para trabalhar o esforço é penoso, e devemos dispender o menor esforço e atividade que pudermos. (...) [A Economia Política] ensina-nos a descobrir o meio mais rápido para conseguir o que desejamos. O fim a que aspiramos é obter a maior quantidade de bens à custa do menor trabalho (Jevons, 1896, p. 19).

No que tange ao método da Ciência Econômica, Jevons é um adepto do racionalismo metodológico, argumentando que, sendo a ciência econômica um cálculo de prazer e dor, ela é, necessariamente, uma ciência matemática. Conceitos difíceis, como utilidade, valor, trabalho, capital, etc., podem ser explicados por meio de expressões matemáticas pelo simples fato de tratarem de elementos quantitativos. Jevons recorre à Smith para comprovar o caráter numérico de tais conceitos: no quinto capítulo da Riqueza das Nações, Smith trata de “quantidade de trabalho”, “medidas de valor”, “proporção”, etc., e todas essas são ideias matemáticas (Jevons, 1986).

Para o britânico, as dificuldades e imperfeições da ciência econômica resultam da negligência dos estudiosos da economia em obter uma noção clara de utilidade, tanto em termos qualitativos, quanto em termos quantitativos – e

especialmente nesse último. Em **The theory of political economy** (1871), Jevons alega que os economistas têm sido maus matemáticos, o que impede o avanço da Ciência Econômica, uma vez que a economia só pode ser tratada de forma satisfatória se incluir em suas análises uma base matemática.

A utilização das ferramentas matemáticas é insuficiente se o economista for incapaz de compreender o seu real valor para a disciplina. De acordo com o autor, seu valor é o de guiar e dar suporte aos processos mais complexos de racionalização, conforme defende a filosofia cartesiana. Nesse sentido, independentemente em relação a qual subárea econômica se estiver tratando, a economia deve seguir princípios gerais, os quais serão alcançados por meio de equações e ferramentas numéricas. Esse preceito configura um dos pilares da economia jevoniana.

Eu tenho, uma e outra vez, questionado a veracidade de minhas próprias ideias, mas sem nunca encontrar qualquer razão para duvidar de sua correção substancial. (...) É claro que a Economia, se é para ser uma ciência, de fato, deve ser uma ciência matemática (Jevons, 1871, p. 2)¹².

3.2 Ciência, arte e moral em León Walras

León Walras, expoente da Escola de Lausanne, foi uma das figuras mais importantes para o desenvolvimento do pensamento neoclássico. A sua obra mais conhecida, **Elementos de economia política pura** (1874), possui diversas publicações e foi um marco para o pensamento econômico do século XIX. A partir das ideias expostas em **Elementos**, o autor produziu uma obra chamada **Compêndio dos elementos de economia política pura**, a qual inclui os pilares de sua teoria. Nas passagens introdutórias da obra, Walras apresenta claramente as suas percepções quanto ao objeto de estudo da economia, o que nos ajuda a compreender a estrutura sobre a qual se constrói a sua perspectiva.

Primeiramente, retoma as concepções clássicas de Adam Smith e J. B. Say sobre o que se entende por Economia Política. Para o autor, era essencial que se delimitasse o escopo de atuação da Ciência Econômica, restringindo-a a

(12) "I have, over and over again, questioned the truth of my own notions, but without ever finding any reason to doubt their substantial correctness. (...) It is clear that Economics, if it is to be a science at all, must be a mathematical science."

determinados assuntos, uma vez que, a incorporação sem critérios de elementos das ditas ciências sociais tornaria o campo da economia muito vasto. Adam Smith e Say foram economistas que fizeram esse esforço no sentido de conceituar e delimitar o objeto. O intuito de Walras é expor essas duas visões antagônicas que, segundo ele, são ainda insuficientes para definir com clareza o que é o objeto de estudo da Economia.

Comentando Smith, Walras afirma que esse autor definia a Economia Política a partir de dois objetivos centrais: primeiro, assegurar ao povo um rendimento ou uma subsistência abundante e, segundo, garantir ao Estado um rendimento suficiente para a prestação de serviços públicos. Para Walras, no entanto, essa definição era problemática, devido ao fato de que a ciência deveria ser encarada como sendo livre de juízos de valor. Para ele, “[o] caráter da ciência propriamente dita é o completo desinteresse por qualquer consequência vantajosa ou prejudicial quando se dedica à busca da verdade pura” (Walras, 1983, p. 8). Essa concepção de ciência, em Walras, se baseia na crença de que o cientista deve se dedicar a um trabalho meramente teórico – que nem sempre apresentará correspondência com a prática –, pautando-se na neutralidade do sujeito que o realiza¹³.

A fim de exemplificar essa concepção, Walras distingue o trabalho do geômetra e do astrônomo com as funções do arquiteto e do navegador. Enquanto os primeiros realizam um trabalho teórico para estabelecer leis gerais e verdades puramente científicas, os segundos tratam de aplicá-las. Os desacordos com Smith tornam-se claros se compreendemos que, para Walras, a Economia Política não deve tratar da aplicação das leis, mas sim de sua formulação.

Com efeito, dizer que a Economia Política tem como objeto propiciar ao povo um rendimento abundante e fornecer ao Estado um rendimento suficiente é como dizer que a Geometria tem como objeto construir casas sólidas e a Astronomia tem como objeto navegar pelos mares com segurança. Em uma palavra, é definir a ciência por meio de suas aplicações (Walras, 1983, p. 9).

(13) Ressalva-se que a dualidade “teoria” *versus* “prática”, que define a neutralidade da ciência para Walras, não é verdadeira para a totalidade das outras correntes que compartilham do princípio de neutralidade.

Finalmente, Walras expõe uma última discordância no que concerne ao caráter da Econômica Política. Segundo ele, a definição apresentada por Smith peca em não deixar claro o que representam o “rendimento abundante para o povo” e o “rendimento suficiente do Estado”. Ele esclarece que essas definições carregam implicitamente os conceitos de utilidade e equidade, o interesse e a justiça. Nesse sentido, Walras advoga uma Economia Política dedicada à criação de leis gerais sólidas, rigorosa na elucidação de seus conceitos e, de certa forma, descompromissada com a aplicação de suas leis (Walras, 1983).

A crítica de Walras às ideias de Say são de ordem inversa àquelas feitas a Smith. Enquanto o último apresenta um conceito sustentado na consecução de um fim – o rendimento abundante para o povo e suficiente para o Estado – o primeiro foca excepcionalmente nos meios, na dinâmica instrumental dos processos econômicos. Nesse sentido, Walras expõe uma crítica à naturalização total das leis econômicas, o que elimina da Economia Política as variáveis referentes à agência do sujeito e às vontades humanas. “De acordo com ele, parece que as riquezas se *formam*, se *distribuem*, e se *consomem*, quando não sozinhas, pelo menos de uma maneira algo independente da vontade do homem, e que toda Economia Política consiste na simples exposição dessa maneira” (Walras, 1983, p. 10).

Walras é enfático em sua crítica a Say. Para ele, a definição de Economia Política de Adam Smith era incompleta, ao passo que a de Say era inexata. Enquanto Smith aproximava-se mais daquilo que Walras chamava de *arte*, Say queria fazer da Economia Política uma *ciência natural*, o que era bastante grave, uma vez que as ciências naturais independem da ação humana e um dos pilares da teoria econômica neoclássica seria o individualismo metodológico, que dá ao sujeito um poder de agência sobre as imposições objetivas da realidade (Pernissoto, 2010).

A origem do conflito foi resumida por Walras como sendo a falta de consenso acerca da natureza da ciência econômica, ou seja, se a Economia Política tratava de expor aquilo que *é* (ciência natural), ou aquilo que *deve ser* (ciência moral). Para o autor, os esforços de autores franceses, como Adolphe Blanqui e Joseph Garnier, em tentar resolver esta contenda por meio da defesa de que a Economia Política seria uma mescla dessas ciências é incoerente e denota uma postura não filosófica desses autores (Walras, 1983).

O autor se debruça, assim, nas definições de ciência, arte e moral. Nesse sentido, retoma a ideia de que a arte é a aplicação do conhecimento científico, enquanto que a ciência se limita a observar e a explicar os fenômenos. As considerações de Charles Coquelin para a matéria são consideradas por Walras como sendo extremamente precisas. Diz Coquelin:

A arte consiste numa série de preceitos ou de regras a seguir; a ciência no conhecimento de certos fenômenos ou de certas relações observadas ou reveladas... A arte aconselha, prescreve, dirige; a ciência observa, expõe, explica. Quando um astrônomo observa e descreve o curso dos astros, faz ciência; mas quando, depois de fazer suas observações, deduz regras aplicáveis à navegação, faz arte... Dessa forma, observar e descrever fenômenos reais, eis a ciência; ditar preceitos, prescrever regras, eis a arte (Coquelin, 1854, citado em Walras, 1983, p. 13)¹⁴.

Partindo dessa leitura, Walras faz uma análise platônica da ciência, em consonância com a metodologia racionalista. Para ele, a ciência seria o estudo das leis perenes e universais, das quais os corpos são o meio de propagação. A segmentação entre as ciências se daria através da distinção dos fatos gerais entre fatos naturais e fatos humanitários. Os primeiros têm por objeto os fenômenos implacáveis da natureza, e os últimos tratam do exercício livre da vontade humana. Essa separação permite-nos distinguir a *ciência natural pura* ou *ciência* e a *ciência moral* ou *História*, a qual dará origem a novos segmentos do conhecimento, a saber: a arte e a moral. A arte trata da relação entre pessoas e coisas, ao passo que a moral refere-se à relação entre pessoas e pessoas (Walras, 1983).

Para o autor, o ser que se conhece e se possui é uma pessoa, enquanto o ser que não se conhece e não se possui é uma coisa. Uma vez que os objetos não têm consciência de si, a finalidade das coisas é servir às causas humanas e, por isso, diz-se que há sua submissão em prol das pessoas na esfera da arte. No entanto, em se tratando da moral, a pessoa por se conhecer e se possuir está encarregada ela mesma de realizar o seu próprio destino e, em função disso, não pode ser submetida aos fins de outras pessoas, como se fazem com as coisas. A ideia de Walras pode ser resumida da seguinte forma: a *ciência* é o esforço em atingir a *verdade* – real, atemporal e absoluta; a *arte* é a aplicação das leis gerais

(14) Coquelin, Charles. *Dictionnaire de l'économie politique*. Guillaumin, 1854.

buscando a sua *utilidade*, a satisfação dos interesses; e a *moral* é o estudo sobre as concepções de *bem* e de *justiça* (Walras, 1983).

O autor dedica-se ainda à reflexão sobre o conceito de riqueza, buscando responder se a Economia Política é uma disciplina que envolve uma, duas ou as três noções. Primeiramente, a riqueza é conceituada como um conjunto de coisas (materiais ou imateriais) úteis e que se encontram em quantidades limitadas na natureza. A condição de escassez é essencial para entender o conceito de riqueza. Para Walras, os bens abundantes na sociedade, como a água, o ar e a luz são úteis ao ser humano, embora não sejam concebidos enquanto riqueza. Isso se deve ao fato de que qualquer pessoa que deles necessitar poder tê-los na quantidade que desejar. Do mesmo modo, um bem que seja extremamente raro, mas que não sirva para satisfação de alguma necessidade, não pode ser concebido como riqueza, uma vez que não cumpre a condição de ser um bem útil (Walras, 1983).

Essa matéria sobre a riqueza social, a utilidade e a raridade está conectada à reflexão acerca da ciência, da arte e da moral, justamente em função das premissas que toma para caracterizar a “riqueza social”. Diz o autor:

Pouco importa levar em conta aqui a moralidade ou imoralidade da necessidade à qual atende a coisa útil e que ela permite satisfazer. Que uma substância seja procurada por um médico para curar um enfermo, ou por um assassino para envenenar a sua família, é uma questão muito importante sob outros pontos de vista, mas completamente desprezível sob o nosso (Walras, 1983, p. 19).

Algumas reflexões são possíveis a partir dessa aceção: primeiro, considerando que em ambos os casos apresentados a coisa é útil, e que o fim para o qual esta coisa será utilizada é desprezível, poder-se-ia concluir que a utilidade da coisa e a moralidade de seu fim estão desconectadas, uma vez que não importa se o fim é bom ou ruim, mas apenas se ele será atingido ou não. Essa linha de raciocínio dialoga com a noção de coerência interna da teoria, ou seja, os meios e os fins devem ter sustentação lógica. Segundo, uma vez que a economia é concebida como o estudo da riqueza social, em suas mais diversas esferas, e o próprio conceito de riqueza social exclui o juízo ético da dimensão utilitária de um bem, pode-se concluir que o pilar moral da Economia Política é, de certa forma, diminuído em detrimento dos pilares da ciência e da arte.

Essa leitura resulta do esforço em desenvolver uma Ciência Econômica exata e precisa – similar às ciências naturais –, porém com a ressalva de que por se tratar de uma ciência humana e é constituída por forças imprecisas e livres. Essa ponderação parece bastante clara em Walras quando este defende a agência do sujeito e as liberdades individuais diante da leitura inflexível de Say. No entanto, a criação de conceitos que extraem os juízos éticos das suas definições é uma maneira um pouco mais sutil de centrar a Economia Política nas questões operacionais da economia, negligenciando as questões sobre o *bom* e o *justo*.

Finalmente, pode-se concluir que a reflexão filosófico-teórica de Walras é bastante apurada, sobretudo no que concerne ao papel da ciência, da arte e da moral. No entanto, Walras conclui o seu texto afirmando que a Economia Política deveria ser vista desde dois pontos de vista, o da Economia Política Pura e o da Economia Política Aplicada, o que acaba reduzindo as reflexões anteriormente expostas a duas categorias separadas. Para o autor, a primeira abordaria questões do valor de troca, da troca em si e da riqueza social e deveria preceder a segunda. Para tanto, faria uso de ferramentas matemáticas: “O método matemático não é o método *experimental*, é o método *racional*.” (Walras, 1983, p. 23). Por meio das ciências matemáticas pode-se sair da experiência, construir tipos ideais – o leiloeiro walrasiano é um exemplo disso – e, a partir deles, edificar todos os teoremas e demonstrações. E, mais uma vez percebe-se a influência do racionalismo metodológico e de J. B. Say na formulação da teoria, quando Walras afirma “a aplicação [matemática] absolutamente não consiste em *prever*, mas em *explicar* a variação dos preços de acordo com as variações de oferta e da demanda, sob o regime de livre concorrência” (Walras, 1983, p. 23).

Walras reconhecia a limitação dos teoremas matemáticos na explicação das questões morais, diferentemente daquelas questões operacionais sobre a riqueza social. Decidir que a Economia Política Pura deveria anteceder o estudo da Economia Política Aplicada, portanto, foi a alternativa encontrada para driblar as limitações da ciência imprecisa e incerta que corresponde às questões morais. No entanto, ao fazer isso, Walras opta por uma visão mais próxima à leitura de Say (Economia Política Pura) do que àquela feita por Smith (Economia Política Aplicada), na divisão realizada pelo próprio Walras.

3.3 Alfred Marshall: a economia como mediadora das finalidades humanas

Alfred Marshall, cuja carreira foi construída na Universidade de Cambridge, na Inglaterra, é um dos mais representativos autores da Escola Neoclássica, tendo sua influência sobrepujado a economia do século XIX e adentrado com firmeza o ambiente acadêmico do século XX.

No livro I dos **Princípios de Economia** (1890), Marshall dedica-se a uma série de reflexões, dentre as quais se destacam: o papel e a abrangência do campo da Economia; os problemas essenciais para os quais os estudos econômicos estão dirigidos; as questões sociais centrais que deveriam orientar o trabalho do economista; a razão de ser da ciência e a maneira como esta é desenvolvida. Nesses escritos introdutórios, pode-se perceber seu esforço claro para caracterizar e delimitar o campo econômico de forma precisa. Na economia, poucas perguntas recebem uma resposta pronta e objetiva, e por isso a demarcação dos temas da disciplina restringiria a possibilidade de tais incertezas. Para Marshall, a economia seria “a ação individual e social em seus aspectos mais estreitamente ligados à obtenção e ao uso dos elementos materiais do bem-estar” (Marshall, 1982, p. 23). A essa definição, o autor acrescenta:

(...) de um lado é um estudo da riqueza; e do outro, e mais importante, uma parte do estudo do homem. Pois o caráter do homem tem sido moldado pelo seu trabalho cotidiano e pelos recursos materiais que busca por esse meio, mais do que por outra influência qualquer, à parte dos ideais religiosos. Os dois grandes fatores da história do mundo têm sido o religioso e o econômico (Marshall, 1982, p. 23).

Partindo dessa aceção, Marshall passa a avaliar a economia desde um ponto de vista teleológico, argumentando que o economista deveria ocupar-se dos “fins últimos do homem” (Marshall, 1982, p. 35) e de como esses fins são representados em medidas monetárias (os meios). É nesse momento que o elemento moral da teoria marshalliana torna-se mais evidente: para ele, os fins da ação humana e os meios necessários à realização deste fim estão profundamente articulados e, portanto, se equivalem do ponto de vista ético, ou seja, se o fim é nobre, a busca pelo meio também o é. Nesse sentido, a busca pelos meios não é ruim e nem egoísta, de modo que o desejo por dinheiro (um meio) não possui um julgamento ético *a priori*, mas depende de quão nobre (ou

não) é o seu fim. “Em resumo, o dinheiro é o poder aquisitivo geral e se busca como um meio que pode servir a todos os fins, nobres ou baixos, espirituais ou materiais” (Marshall, 1982, p. 38).

No limite, a teoria marshalliana apresenta a economia como sendo a análise e a medição dos meios através dos quais os objetivos últimos dos seres humanos são alcançados e, nesse sentido, não pode se ocupar de questões impossíveis de serem mensuradas ou reduzidas a leis gerais. No entanto, o autor não se exime em reconhecer a existência de fins gerais que os economistas deveriam perseguir:

(...) todos aqueles que estudam a ciência social, tem que se ocupar dos indivíduos, sobretudo, como membros do organismo social. (...) é verdade, também, como alguns autores alemães bem o frisaram, que o economista deve se preocupar grandemente, e cada vez mais, com motivos relacionados com a propriedade coletiva de bens e com a consecução coletiva de certos fins importantes (Marshall, 1982, p. 40).

Outra questão que merece destaque é o quanto a construção teórica de Marshall é povoada de incertezas. Marshall defende que a economia não pode ser comparada com a física ou a química porque envolve questões sobre a natureza humana, cujas forças são “sutis e mutáveis” (Marshall, 1982, p. 33). No entanto, a possibilidade de se utilizar de métodos quantitativos – mesmo que imprecisos – dá uma vantagem à Ciência Econômica em relação às demais áreas das ciências sociais.

A razão de ser da economia como ciência distinta é que ela trata, sobretudo, da parte das ações humanas mais sujeitas a motivos mensuráveis e que, por conseguinte, se presta mais que todas as outras a raciocínios e análises sistemáticos. (...) Tomadas as devidas precauções, o dinheiro fornece uma boa medida de força motriz de uma grande parte dos motivos que atuam na vida dos homens (Marshall, 1982, p. 51).

Para mensurar esses elementos vantajosos à ciência econômica, Marshall reconhece a importância tanto do método indutivo de análise, quanto do método dedutivo. No entanto, sugere que o último é mais “científico”, ao passo que o outro consiste apenas em apuração de fatos. Desse modo, advoga que a economia se torne uma ciência como a física, a fim de garantir maior

exatidão e eliminar as incertezas. A busca pela transformação da economia em uma ciência dura, e a ênfase dada aos elementos regulares, passíveis de previsão, são elementos da teoria marshalliana compatíveis com modelo científico cartesiano. As incertezas acerca da ação humana, porém, ganham um enfoque especial na análise do autor. Marshall afirma que todas as tendências sobre a ação humana são inexatas e falhas, mas que a busca pela verdade e por leis que nos expliquem melhor como se dão os fenômenos econômicos deve ser incessante (Marshall, 1982, p. 45).

Uma discussão que deriva da precedência do método dedutivo face ao método indutivo é a percepção de Marshall sobre o tempo histórico. O debate entre o economista neoclássico e Dr. Cunningham, economista inglês adepto da escola histórica, evidencia esse ponto. Dr. Cunningham acusou Marshall de construir uma teoria atemporal, pressupondo os mesmos condicionantes, motivos e leis em todos os momentos da história. A crítica de Cunningham remete à concepção de que não foi o processo histórico que construiu uma sociedade cuja teoria dos lucros, por exemplo, é válida, mas a existência da teoria dos lucros que permitiu a realização do processo histórico. Em sua resposta à Cunningham, Marshall alega má leitura de seus escritos e defende a urgência dos estudos sobre história econômica para a compreensão da economia de sua época (Marshall, 1892).

Dentro desse mesmo debate, em relação às críticas feitas por Richard Jones sobre a criação de pressupostos genéricos, Marshall defende que Jones não compreendeu a distinção entre generalidade de doutrinas e dogmas e generalidade de concepções analíticas e ideias (Marshall, 1897). O que se percebe desse debate, porém, é que, muito embora Marshall reconheça a importância dos estudos históricos para a economia, este se exime de fazê-los, dando preferência à análise do tempo teórico, em detrimento do tempo histórico, político e social. Ou seja, para o autor, o tempo é uma variável da teoria, que permite a confirmação ou refutação de suas leis e pressupostos.

A despeito da tentativa de racionalização e construção de uma ciência econômica dura, com suas leis genéricas e atemporais, Marshall foi um economista que se preocupou com as condições econômicas desfavoráveis a que muitas pessoas estariam submetidas na Inglaterra do final do século XIX. Essa

análise parte de uma observação empírica que não é incorporada no método cartesiano, o qual é centrado na coerência lógico-dedutiva. Diz o autor:

Aqueles que têm sido chamados a escória das nossas grandes cidades têm pouca oportunidade para a amizade; nada conhecem do decoro e do sossego, e muito pouco mesmo da união da vida de família; e a religião frequentemente não chega a alcançá-los. Se suas doentias condições físicas, mentais e morais são em parte devidas a outras causas alheias à pobreza, é esta, sem dúvida, a causa principal (Marshall, 1982, p. 23).

Sendo a pobreza um desafio a ser enfrentado, Marshall questiona até que ponto ela pode ser combatida. Isto é, até que ponto ela não é um fenômeno natural da sociedade. Ou podemos viver em um mundo em que todas as pessoas tenham as mesmas oportunidades de “levar uma vida culta e livre das penas da pobreza”? Do mesmo modo, o autor questiona se é a economia o instrumento capaz de eliminá-la. Essa matéria evidencia uma preocupação moral de Marshall quanto aos efeitos desumanos da economia, sem que, no entanto, o autor apresente um posicionamento acerca das medidas necessárias para combatê-los.

Um último ponto acerca da teoria marshalliana, diz respeito à segmentação do conhecimento entre aquilo que é ciência – como as coisas são – e aquilo que não é ciência – como as coisas deveriam ser. Nessa última categoria encontram-se as questões relativas à distribuição de renda, à propriedade privada, ao dilema sobre o que é justo e o que é injusto, “como deveria ser”, “o que deveríamos fazer”, “de que forma melhorar”, etc. (Marshall, 1982). Embora para Marshall esses temas não estejam precisamente dentro do escopo da Ciência Econômica e a inuntem de um caráter impreciso, são justamente eles que tornam essa ciência interessante.

Essa questão não pode ser inteiramente respondida pela Ciência Econômica, pois depende em parte das virtudes morais e políticas da natureza humana, e sobre estas matérias o economista não tem meios especiais de informação: ele deve fazer o que os outros fazem e conjecturar da melhor maneira possível. Mas a solução depende em grande parte de fatos e inferências que estão na província da economia, e isso é o que da aos estudos econômicos seu principal e mais alto interesse (Marshall, 1982, p. 25).

Esse posicionamento remete à reflexão sobre o que é, de fato, o conhecimento científico e sobre a necessidade de demarcar os limites da ciência, a fim de torná-la mais precisa e legítima. Assim, enquanto há questões que afetam diretamente o estudo da economia e que, portanto, são ciência (a renda, a riqueza, o bem-estar, a produção, a liberdade econômica, os impostos, “como é”, “o que é”, “o que ocorre quando etc.), há outras questões que não são propriamente da área da ciência econômica, mas que estimulam as investigações dos economistas (Marshall, 1982).

Como se pode perceber, Marshall é o economista neoclássico que mais dá margem para questionamentos sobre filosofia moral que não sejam dogmaticamente utilitaristas. Da mesma forma, a preocupação com os aspectos da economia real enfraquece a posição racionalista e demonstra um diálogo com a filosofia moral sem, no entanto, admiti-la como essencial para a elaboração de uma ciência econômica sólida.

Em síntese, a discussão apresentada na presente sessão demonstra a redução das discussões sobre filosofia moral, haja vista que esta não possui o status de ciência. Ciência é o que cabe no método, de forma que a reflexão sobre o conteúdo moral da mobilização de meios e da própria finalidade não se fazem mais presentes na análise neoclássica. Toda a operação teórica se constitui na retirada dessa reflexão do fazer teórico dos economistas.

4 Para uma crítica do pensamento neoclássico

Muitos esforços de crítica da Economia Neoclássica posicionam-se contrariamente à matematização generalizada que o conhecimento econômico adquiriu após a ascensão dessa escola ou à refutação do comportamento exclusivamente autointeressado do *homo economicus*, alegando que não há necessariamente uma contraposição entre os interesses individuais e coletivos. A perspectiva que será trazida nessa seção é a da crítica moral aos fundamentos neoclássicos, a qual se pautará em dois aspectos fundamentais: primeiro, na apropriação do utilitarismo como método e não como filosofia moral; e, segundo, na instrumentalização do pensamento econômico resultante do método cartesiano.

Em relação ao primeiro aspecto, pode-se concluir que as teorias neoclássicas não se apropriaram do Utilitarismo Clássico como justificativa para um comportamento moral, mas buscaram transportar suas premissas para o comportamento do *homo economicus*. Desse modo, a universalização do utilitarismo na imagem desse sujeito provocou um reducionismo comportamentalista de uma filosofia moral de grande envergadura como o Utilitarismo Clássico. Essa compreensão deriva do entendimento de que uma filosofia moral pauta-se em um critério reflexivo e que, por esse motivo, é limitado enquanto tomado como lei geral. Ao padronizar a maximização da utilidade, portanto, a teoria neoclássica esvaziou o utilitarismo de seu caráter de filosofia moral e transformou-o em apenas mais um pilar de sustentação metodológica.

Quanto à crítica sobre a instrumentalização da razão, esta pode ser trabalhada a partir da obra **Crítica da Razão Instrumental** (1967), de Max Horkheimer. Nesse estudo, Horkheimer apresenta uma reflexão acerca do conceito de razão, em que se questiona se esta corresponde a um instrumento para a consecução de um fim ou se representa um fim em si mesma. Para tanto, são apresentados dois conceitos de racionalidade que se fizeram presentes na evolução do pensamento ocidental: a razão subjetiva e a razão objetiva.

A razão subjetiva resulta da reflexão sobre como alcançar os objetivos e, portanto, serve para a realização de um fim. Nesse caso, nega-se a condição absoluta da razão em função da ideia de que esta representa um mecanismo a serviço de um propósito e, enquanto tal, não pode ser avaliada de forma independente. A partir desta definição, Horkheimer atenta para a tendência cada vez mais evidente de instrumentalização do pensamento. Para o autor, o perigo de tal movimento se expressa na automatização da sociedade e da conduta humana – como no caso do *homo economicus* – e ganha forma com a formalização do pensamento a partir de métodos de classificação, dedução e raciocínio lógico:

A atual crise da razão consiste fundamentalmente no fato de que o pensamento, chegado numa certa etapa, ou perdeu a faculdade de conceber em geral uma objetividade semelhante, ou começou a combatê-la como ilusão. Este processo se estendeu paulatinamente, englobando o conteúdo objetivo de todo o conceito racional. Finalmente, nenhuma

realidade em particular pode parecer por si só como racional; esvaziados de seus conteúdos, todos os fundamentos tornaram-se meros invólucros formais. Ao subjetivizar-se, a razão também se formaliza (Horkheimer, 1973, p. 19, tradução nossa)¹⁵.

No entanto, a formalização do conhecimento e a difusão da racionalidade subjetiva ficaram, por muito tempo, sujeitas à racionalidade objetiva que, para além de se fazer presente na consciência individual, era também parte de uma realidade concreta e externa ao indivíduo. Nesse sentido, a razão seria composta por uma estrutura objetiva que de modo algum poderia ser ignorada quando da reflexão sobre os objetivos e sobre as ações individuais. A noção de razão objetiva é, portanto, compreendida enquanto um instrumento de determinação dos fins, não servindo apenas para relacioná-los aos meios.

Os sistemas filosóficos da razão objetiva implicavam a convicção de que é possível descobrir uma estrutura do ser fundamental ou universal e deduzir a partir dela uma concepção do desígnio humano. Eles entendiam que a ciência, se era digna desse nome, faziam dessa reflexão ou especulação sua tarefa. Eles se opunham a qualquer teoria epistemológica que reduzisse a base objetiva do nosso entendimento a um caos de dados descoordenados e que convertesse o trabalho científico em mera organização, classificação ou cálculo de tais dados (Horkheimer, 1973, p. 23, tradução nossa)¹⁶.

Segundo Horkheimer, há um paralelo entre a razão instrumental e a consolidação do modelo industrial capitalista, o qual se utilizou das ferramentas lógico-demonstrativas formais da razão para se expandir. A razão passa, a partir

(15) No original: *“La actual crisis de la razón consiste fundamentalmente en el hecho de que el pensamiento, llegado a una cierta etapa, o bien ha perdido la facultad de concebir en general, una objetividad semejante o bien comenzó a combatirla como ilusión. Este proceso se extendió paulatinamente, abarcando el contenido objetivo de todo concepto racional. Finalmente, ninguna realidad en particular puede aparecer por se como racional; vaciadas de su contenido, todas las nociones fundamentales se han convertido en meros envoltorios formales. Al subjetivizarse, la razón también se formaliza.”*

(16) No original: *“Los sistemas filosóficos de la razón objetiva implicaban la convicción de que es posible descubrir una estructura del ser fundamental o universal y deducir de ella una concepción del designio humano. Entendían que la ciencia, si era digna de ese nombre, hacía de esa reflexión o especulación su tarea. Se oponían a toda teoría epistemológica que redujera la base objetiva de nuestra comprensión a un caos de datos descoordenados y que convirtiese el trabajo científico en mera organización, clasificación o cálculo de tales datos.”*

desse momento, a ser um instrumento social predominantemente prático, negligenciando a reflexão objetiva acerca de conceitos como a justiça, a igualdade, a democracia e a propriedade. A crítica de Horkheimer à formalização e subjetivação do pensamento fica mais clara quando expressa que “a razão se autoliquidou enquanto meio de compreensão ética, moral e religiosa” (Horkheimer, 1973, p. 29), e que “de acordo com a razão formalizada, o despotismo, a crueldade e a opressão não são males em si mesmos” (Horkheimer, 1972, p. 42). Ora, se o despotismo, a crueldade e a opressão não são males em si mesmos, isso significa que, dependendo do contexto, eles podem ser úteis e bons. Tal aceção é uma prova clara que, segundo a razão formalizada, uma realidade objetiva existe apenas na subjetividade do sujeito, o que provoca certos relativismos – trata-se aqui de um exemplo da “ética dos meios”¹⁷.

Para Horkheimer, o pensar pragmático, resultante da mecanização da razão, baseia-se em métodos de experimentação laboratorial, os quais assumem como verdade apenas as hipóteses verificáveis. Em discordância com este modelo de apreensão da verdade, Horkheimer provoca: “A afirmação de que a justiça e a liberdade são por si melhores do que a injustiça e a opressão, não é cientificamente verificável e, portanto, resulta inútil” (Horkheimer, 1973, p. 35)¹⁸. A contribuição de Horkheimer para a crítica à Economia Neoclássica ensaiada nessa seção está na reflexão que suscita acerca do papel da ciência econômica frente a esses desafios colocados pela hegemonia da razão subjetiva desprovida dos limites impostos pela razão objetiva, o que relativiza valores e os associa aos fins subjetivos e particulares de cada indivíduo – através do utilitarismo tomado enquanto pilar do método racional.

Utilizando-se do referencial teórico frankfurtiano, pode-se dizer que o surgimento da escola neoclássica reflete a transição de uma ciência pautada na concepção de razão objetiva para uma ciência que se apoia em uma racionalidade subjetiva, limitando-se aos aspectos da engenharia econômica e negligenciando os dilemas sobre o as finalidades desta ciência. É inquestionável

(17) Na “ética dos meios”, o alcance de um determinado fim é prioritário em relação à normatividade em relação aos meios utilizados para atingi-los.

(18) No original: “*La afirmación de que la justicia y la libertad son de por si mejores que la injusticia y la opresión, no es científicamente verificable y, por lo tanto resulta inútil*”.

que o desenvolvimento de um rigoroso instrumental matemático contribuiu enormemente para o avanço dos métodos de análise quantitativos. No entanto, o cientificismo e o racionalismo metodológico, propagados pelos neoclássicos, contribuíram enormemente para a difusão da razão instrumental, inibindo a razão crítica do campo econômico.

Considerações finais

A Economia Neoclássica que ganhou força no último quarto do século XIX inseriu-se no século XX com força suficiente para tornar-se hegemônica dentro do campo econômico. Dado que a primeira aproximação com qualquer disciplina é feita através do conhecimento padrão, ou o *mainstream*, a reflexão crítica em relação aos seus princípios torna-se uma tarefa de difícil execução, uma vez que é necessário desconstruir certas premissas que já foram internalizadas no processo reflexivo. Com a Economia Neoclássica não é diferente e, por isso, apesar de muitos estudos dedicarem-se ao questionamento de seus principais fundamentos, o ensinamento de seus princípios de forma acrítica ainda se faz presente.

É nesse escopo que se insere o presente trabalho. O esforço aqui apresentado foi o de tentar mostrar de que maneira esta escola se constituiu tendo como base de sustentação, de um lado, o liberalismo clássico e, de outro, o pensamento utilitarista. O contexto histórico da primeira metade da Era Vitoriana, marcado pela ortodoxia liberal e pela concorrência interestatal constitui o primeiro desses pilares. Já a apropriação do princípio da utilidade como parte integrante do método racional neoclássico – materializado no *homo economicus* –, configurou o segundo pilar.

Em relação ao primeiro pilar, a passagem da Era Vitoriana à era dos impérios testemunharia a incompatibilidade da teoria neoclássica com a realidade das últimas décadas do século XIX, marcada pelo aumento da competitividade interestatal e pelo imperialismo. No entanto, uma vez que, para as teorias neoclássicas, não era a compatibilidade com o mundo empírico, mas sim a consistência interna o critério de veracidade, suas teorias matemáticas não sofreram qualquer abalo, do ponto de vista lógico-formal. Nesse contexto surgem críticas ferrenhas à perspectiva neoclássica, manifestadas nas

abordagens histórico-estatistas¹⁹ e marxistas e anti-imperialistas²⁰, as quais buscavam compreender o imperialismo como uma etapa do desenvolvimento capitalista e não somente criar um arranjo econômico logicamente consistente. Esses estudiosos acusavam os teóricos do *mainstream* de elaborar teorias a-históricas a partir de uma realidade atrasada, que datava do início da Era Vitoriana (1837).

No que tange à filosofia moral utilitarista, segundo pilar de sustentação da Economia Neoclássica, concluiu-se que a utilização da noção de maximização da utilidade individual como característica constituinte do *homo economicus* transformou o utilitarismo em um axioma metodológico, esvaziando-o do seu conteúdo moral. Isso se dá porque a filosofia moral é um ramo do pensamento que exige o exercício da razão, sendo reflexiva e não-axiomática. Uma filosofia moral que é apropriada como método tem seu conteúdo moral suprimido, porque a padronização retira o critério reflexivo dessa filosofia. Foi o que aconteceu com o utilitarismo quando da apropriação deste pela escola neoclássica, reduzindo-o a um pressuposto comportamental e não moral.

Assim, a avaliação moral e metodológica do *mainstream* econômico no século XX, dando maior robustez e profundidade à análise econômica configura um tema urgente. Mais do que isso, a renovação didática coloca-se como um desafio, na medida em que a reprodução dos modelos neoclássicos de modo acrítico é uma prática comum por parte de muitos estudiosos do campo econômico. O resgate de um fazer científico pautado em uma economia do dever de justiça social e do “bom viver”, além da superação do individualismo metodológico em uma disciplina que trata claramente de questões sociais e coletivas é o desafio daquelas e daqueles que pretendem resgatar a Crítica da Economia Política e o debate ético hoje, abandonando a suposta neutralidade do campo econômico.

Como argumentou Aloísio Teixeira (2000) “Mais do que nenhuma outra, a ciência econômica (*sic*) contém, no próprio núcleo organizador dos problemas de que trata, as paixões e os interesses humanos; é, portanto, natural

(19) Friedrich List (1841).

(20) Rosa Luxemburgo (1913); J. A. Hobson (1902); Vladimir Lênin (1917).

que uma verdadeira bruma ideológica a envolva” (Teixeira, 2000). Sabendo que a ciência econômica não pode ser neutra, deve-se garantir que ela seja crítica, ou seja, capaz de transformar a realidade e, por ela, ser transformada.

Referências bibliográficas

ANDERSON, Elizabeth. Beyond homo economicus: new developments in theories of social norms. *Philosophy & Public Affairs*, v. 29, n. 2, 2000.

BEAUD; Michel; DOSTALER, Gilles. *Economic thought since Keynes: a history and dictionary of major economists*. Taylor and Francis e-Library, 2005.

BURKE, Peter. *Uma história social do conhecimento: de Gutemberg a Diderot*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

COQUELIN, Charles. *Dictionnaire de l'économie politique*. Paris: Guillaumin, 1854.

HEILBRONER, Robert. *A história do pensamento econômico*. São Paulo, SP: Nova Cultural, 1996.

HOBBSAWM, Eric. *A era do capital: 1848 - 1875*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.

HOBBSAWM, Eric. *A era dos impérios: 1875-1914*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1988.

HOBSON, J. A (1902). *Imperialism: a study*. New York: Cosimo Inc., 2005.

HORKHEIMER, Max. *Crítica de la razón instrumental*. Buenos Aires: Ed. Sur, 1973.

HUENEMANN, Charles. *Racionalismo*. Petrópolis, RJ: Ed. Vozes, 2012.

HUNT, Emery Kay; SHERMAN, Howard. *História do pensamento econômico*. Rio de Janeiro: Ed. Vozes, 1977.

JEVONS, Stanley. *The theory of political economy*. (1871). 5th ed. New York, 1965.

JEVONS, Stanley. *Economia política*. Lisboa: Ed. Ilustração, 1896. Tradução da 5 ed. do original em inglês (3. ed.).

KEYNES, John Maynard (1936). *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda, 1996. (Coleção Os Economistas).

LENIN, Vladimir. *O imperialismo: fase superior do capitalismo*. São Paulo: Ed. Centauro, 2003.

LIST, Friedrich (1841). *Sistema nacional de economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Coleção Os Pensadores).

LOBO, Jose Antonio. *Tiempos de crisis*. Salamanca, Espanha: Editorial San Esteban, 1995. (Cuadernos de Estudios Filosóficos, 5).

LUXEMBURG, Rosa (1913). *A acumulação do capital: contribuição ao estudo do imperialismo*. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1985. (Coleção Os Economistas)

MARSHALL, Alfred. *Princípios de economia*, v. I. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Coleção Os Economistas).

MARSHALL, Alfred. The perversion of economic history: a reply. *The Economic Journal*, v. 2, n. 7, p. 507-519, set. 1892.

MARSHALL, Alfred. The old generation of economists and the new. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 11, n. 2, p. 115-135, Jan. 1897.

PEREZ, Carlota. *Technological revolutions and financial capital: the dynamics of bubbles and golden ages*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Ltd, 2002.

PERNISSOTO, R. Marxismo e ciências sociais: um balanço crítico do marxismo analítico. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 25, n. 73, p.113-177, jun. 2010.

PESSANHA, José. BENTHAM, Jeremy (1748-1832): vida e obra. In: BENTHAM, Jeremy; MILL, John Stuart. São Paulo: Abril Cultural, 1979. (Coleção Os Pensadores).

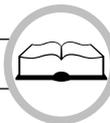
SCREPANTI, E; ZAMAGNI, S. *An outline of the history of economic thought*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Natasha Pergher Silva

TEIXEIRA, Aloísio. Marx e a economia política: a crítica como conceito. *Econômica*, n. 4, p. 85-109, dez. 2000.

TULIO, R. A teoria do valor em Jevons e Menger: uma abordagem sobre o uso da matemática na economia marginalista. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas -- Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2015).

WALRAS, León. *Compêndio dos elementos de economia política pura*. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Coleção Os Economistas).



MAZZUCATO, Mariana. *The entrepreneurial state: debunking public vs. private sector Myths*. London: Anthem Press, 2014.

Teorias da inovação e o 'Estado Empreendedor': uma resenha

Alexandre Favaro Lucchesi ¹

Diego Angelico ²

O livro é um compêndio de argumentos em torno da defesa de uma atuação diferenciada do Estado no processo de inovação. O principal atributo desta instituição seria sua capacidade de angariar recursos, coordená-los e aplicá-los, ou seja, uma força que ultrapassa a somatória da atuação pública – pensando-a como restrita à regulação – juntamente com o esforço coordenado de firmas.

O caso que está no foco das preocupações da autora é o do Reino Unido, exemplo para se avaliar um comportamento do governo contra a intervenção atuante, não obstante favorável à mediação. Tal postura busca deixar claro que, tomando o exemplo britânico, há: a) uma crítica quanto à ausência de instrumentos de intervenção; b) uma oposição à renúncia do Estado em atuar; e c) como decorrência dessa interpretação, a identificação de equívocos na política de inovação.

Os Estados Unidos são abordados como o exemplo contrário. Não porque sejam defensores de políticas interventoras, sabe-se muito bem que não o são, e é apontado no livro que, ao longo da História, raramente o foram, na verdade defenderam o livre mercado com entusiasmo crescente. Os campos da informação, de medicamentos e farmácia, de nanotecnologia e de tecnologia verde exemplificam discrepância entre teoria e prática por parte dos norte-americanos.

(1) Doutorando do Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: al-lucchesi@uol.com.br.

(2) Doutorando do Instituto de Economia da Unicamp. E-mail: diego_angelico@hotmail.com.

É o tratamento do risco que orienta a desconstrução, pela autora, dos chamados mitos incutidos por uma visão liberal defendida na lógica anglo-saxônica. Basicamente, a interpretação a favor do Estado liberal ou ‘não interventor’ atribuí, pelo menos teoricamente, o risco ao setor privado, e o embate da autora é contra esta crença na garantia de eficiência do processo de inovação com base na livre articulação do capital privado. As evidências levantadas no livro apontam que o capital de risco frequentemente não faz jus ao nome.

Quando se coloca que deixar a criação e o desenvolvimento de novos padrões técnicos à livre iniciativa é a melhor solução, surgem pendências em relação quanto à eficiência de tais políticas liberalizantes, por exemplo, o problema da contradição entre a busca por retornos (em grande parte relacionada ao curto prazo) e o surgimento de trajetórias tecnológicas propriamente ditas. A autora contesta a convenção quanto à existência da “mão invisível” de Adam Smith e aponta que o que de fato ocorreu, ao longo da formação de padrões técnicos na história da humanidade, foi uma atuação decisiva e, antes de tudo, seminal das instituições públicas na concepção e condução de processos de inovação nos casos bem-sucedidos de revolução tecnológica.

O primeiro mito discutido e contestado, “P&D não é o suficiente”, refere-se à usual atribuição de uma relação direta entre investimento em pesquisa e desenvolvimento (P&D) como fonte de inovação, e desta última como fonte de crescimento de produção. Entretanto, se as empresas não tiverem ativos específicos e/ou complementares a fim de tornar produtíveis e comercializáveis suas descobertas, os investimentos em P&D serão apenas custos.

O segundo mito, “o pequeno não é necessariamente belo”, diz respeito ao tamanho das firmas. No caso do Reino Unido, haveria favorecimento e incentivos, tanto por consenso político como por controle fiscal, à atuação de pequenas firmas, aquelas muitas vezes familiares e que seriam capazes de gerar inovações e contribuir mais para o crescimento econômico. Contudo, uma pequena empresa não terá, necessariamente, um alto nível de crescimento se

receber incentivos fiscais, pois isso depende da maneira como aplicará esses recursos.

No terceiro mito, “o capital de risco não ama o risco tanto assim”, a autora realiza uma crítica ao valor sobrestimado que muitos dão aos fundos de *venture capital*. A maior parte das inovações recebe fundos públicos em seu estágio inicial, algo que pode levar até 10 anos, para então depois serem capitalizados pelos fundos privados, já em uma fase de teste comercial, quando o risco é inferior. Esse capital pode gerar altos retornos por meio de instrumentos financeiros mesmo que não gere grandes inovações, e isso pode estar acontecendo atualmente no setor de biotecnologias.

O quarto mito, “uma patente não necessariamente significa progresso tecnológico”, trata as patentes não como motor da inovação, mas como uma provável fonte de acomodação por parte das empresas, até mesmo um elemento viciado, pelo qual são produzidos direitos comerciais não necessariamente fecundos. A crítica à política do Reino Unido, a “caixa de patentes” (*Patent Box*), concentra-se na renúncia fiscal dita imprudente, porque a simples produção de patentes não garante a geração de um setor inovador, mas pode acarretar o surgimento de um custo econômico morto em função de ganhos de monopólio pelo uso dessas patentes pelas empresas.

O argumento clássico de que o Estado deve apenas corrigir “falhas de mercado” recomenda a geração de *funding* de natureza pública e os incentivos em estágios iniciais do processo, de maneira a caracterizar uma estabilização com suporte estatal. Mas a autora levanta evidências de que o Estado participou ativamente da criação de novos mercados a partir de inovações, implantando novas trajetórias, e não apenas provendo fundos para pesquisas de alto risco. Isto é o que se verifica quando se trata de tecnologias de “propósito geral”, isto é, inovações que adentram vários setores, que se tornam melhores com o tempo, reduzindo custos e facilitando a produção de novas inovações. Como avaliação geral do setor fármaco dos EUA, de 1993 a 2004, nota-se que a maior parte da produção de novos medicamentos, algo em torno de 75% se analisados os produtos com alto teor de inovação, surgiu de instituições estatais de saúde ou de laboratórios financiados diretamente pelo Estado norte-americano.

Sobre os sistemas nacionais de inovação, o exemplo do Japão é adequado para consolidar a pertinência desse modelo. Com desempenho eficiente, percebe-se que a política industrial japonesa no pós-guerra foi além da “escolha de vencedores” e coordenou com sucesso companhias, setores e, de maneira geral, o capital público e o privado com resultados satisfatórios de crescimento econômico, seguindo uma lógica holística e com a vantagem de haver proximidade institucional.

Em particular, o caso japonês guarda relação com a tese de Chang (2004), para quem os países desenvolvidos, após acionarem constantemente instituições e recursos estatais em suas estratégias de industrialização, tomam a atitude contraditória de recomendar a não intervenção para economias emergentes, algo que é, atualmente, parte do Consenso de Washington em relação à entrada de países na OMC.

Para autora, os EUA, maiores entusiastas do livre mercado, foram aqueles que melhor e mais pragmaticamente utilizaram a intervenção estatal. A criação da Agência de Projetos de Pesquisa Avançada de Defesa (DARPA), que é resultado de uma iniciativa do Pentágono em 1958, conduziu iniciativas críticas de progresso tecnológico. Com o apoio do governo dos EUA, o campo da informática tornou-se um paradigma para a política tecnológica. A DARPA logrou financiar os pesquisadores responsáveis pelo desenho do computador pessoal. Posteriormente, firmas novas (as chamadas “*start-ups*”) e grandes empresas, como a IBM, foram impulsionadas a romper barreiras no campo da tecnologia da informação, sendo que a DARPA liderou esse processo conectando-se a universidades e laboratórios mantidos pelo governo.

Já a Iniciativa Nacional para a Nanotecnologia foi alçada pelo governo federal nos anos 1990. Apesar de ser hoje um campo produtivo e rentável, foi essencial que os investimentos iniciais fossem estatais e o projeto fosse interligado a atores públicos (como universidades, laboratórios e agências) e privados para que se consolidasse uma revolução em escala bilionária. Como mostra a autora, houve o interesse do setor público em convencer as administrações de Clinton e de Bush de que investimentos em nanotecnologia teriam caráter “*bottom-up*” (de “trazer de baixo” e não de “escolher vencedores”), assim como de ressaltar a importância tanto estratégica quanto

militar do projeto. Foi assim que o governo estudou riscos e o lançou, assumindo o papel de maior investidor e determinando a descentralização das atividades da Iniciativa entre as agências estatais.

Para Mazzucato, o Estado americano tem praticado uma política industrial escondida, o que se vê pela grande importância de seus programas e investimentos e pelas constantes reivindicações de empresários por cortes nos impostos. Foi realizada pela autora uma comparação entre fontes de financiamento nos EUA para P&D no ano de 2008. O setor privado respondeu por 67%, enquanto que fundos federais, por 26%. Entretanto, para P&D em pesquisa básica, as fontes federais responderam por 57%, as universidades por 15% e o setor privado, por apenas 18%.

Em relação ao caso britânico, as transferências governamentais, por meio de subsídios, deram-se mais no sentido de recompensar pequenas e grandes empresas de sucesso do que realmente fomentar a inovação. Assim, de acordo com a autora, o Programa Britânico de Patentes seria um gargalo de recursos do governo. Tal programa partiria do princípio de que regimes especiais de tributação de empresas com alta produção de patentes favorece a inovação, algo que não se verifica necessariamente. Inclusive, o Instituto de Pesquisas Fiscais britânico é contra esse programa, pois tais empresas visam antes de tudo à renda criada pelas novas patentes e não à pesquisa em si, em que pesa o fato de muitas dessas empresas serem pouco ou nada inovadoras.

No que diz respeito à tecnologia verde, segundo Mazzucato, o Reino Unido tem um grande potencial de liderar o processo – vide as iniciativas do governo de reduzir emissões de carbono e os investimentos em infraestrutura de tecnologia limpa nos anos 1990 – mas corre o risco de ser ultrapassado, pois o governo prometeu pacotes de estímulo bem inferiores aos de outros países. A proposta do Governo de Coalizão Britânico é a de que um banco forneça o *funding*, dado que o Estado deveria incentivar o setor privado. A falha consistiria em o Estado ausentar-se da condução ativa de investimentos em uma área (a do progresso tecnológico de fronteira) na qual não houve sucesso de nenhuma outra forma, em nenhum outro episódio da história. A título de ilustração, entre 2007 e 2010, bancos de desenvolvimento na China

emprestaram cerca de US\$ 50 bilhões para projetos de energia eólica, solar e biomassa.

Contudo, cabe ressaltar que Mazzucato aponta para algumas políticas de inovação financiadas por bancos de desenvolvimento da China e do Brasil sem realizar uma devida mediação entre essas economias e os países cuja industrialização ocorrera há décadas, como é o caso dos EUA e Reino Unido. Por se tratarem de “capitalismos tardios”, cuja industrialização ocorre em uma ordem econômica internacional caracterizada pela liberalização dos mercados e das finanças, a atuação do Estado Empreendedor nessas economias “emergentes” deveria ser tratada com maiores especificidades.

As considerações finais da Mazzucato apontam para o fato de que o crescimento baseado no investimento envolve o risco da inovação, ou seja, a especulação inerente à destruição criadora. Quando se trata de o Estado guiar estes investimentos, teria como retornos apenas benefícios indiretos. No máximo, teria maiores receitas tributárias decorrentes do aquecimento da atividade econômica. O esforço é coletivo no sentido geral, e os retornos são privados, com o risco de que os próprios contribuintes não sejam capazes de adquirir os produtos finais dos investimentos inovadores conduzidos pelo Estado.

Ainda segundo a autora, é necessário superar a “visão de agência”, sob a qual se interpreta que qualquer atividade, inclusive de fronteira tecnológica, visa apenas dar retornos ao acionista, retornos esses não garantidos no caso da inovação, sendo o “resíduo” – os ganhos efetivos em tecnologia e conhecimento – parte da mecânica de simples aquisição e liquidação de portfólio. No caso da inovação, deve haver instituições sociais que garantam que os recursos públicos e o esforço de trabalhadores sejam recompensados quando se logrem resultados.

Segundo Mazzucato, algo que deveria ser mais incisivamente perseguido é a participação do Estado nas recompensas do processo de inovação, pois os casos bem-sucedidos não são poucos. O fato de essa participação consistir na tributação dos lucros do setor privado gera críticas, como, por exemplo, a da existência de recrudescimento fiscal. Não necessariamente o sistema vigente é eficiente se houver incongruências do ponto de vista regional. Pode haver disparidades, ao colher os retornos, nos

locais onde são realizados os investimentos e aonde efetivamente dão resultados. Como exemplo emblemático tem-se a Apple, cujas tecnologias mais inovadoras foram desenvolvidas com financiamento estatal norte-americano. Desde os projetos como o Programa de Pesquisa e Inovação para Pequenos Negócios, e, principalmente, no momento de geração de resultados, a empresa adotou programas próprios de P&D de maneira a perseguir, em todo o mundo, a configuração tributária mais rentável. Esse modelo de negócio, portanto, contribui muito menos ao fisco dos EUA do que deveria, considerando-se o volume de financiamento estatal realizado no estágio inicial da empresa em questão.

As propostas para que o Estado também possa usufruir desses ganhos apontam para instrumentos mais pragmáticos e apropriados ao contexto atual. Segundo a autora, deveria haver um financiamento nacional de inovação, formado a partir de *royalties* a taxas mais substanciais e voltado para reinvestimentos em futuras inovações, sendo que para isso melhorar-se-ia a transparência do setor público de modo a garantir a idoneidade das despesas estatais, sem expulsar ou praticar desincentivos ao setor privado.

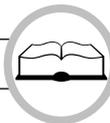
Outra proposta pragmática da autora seria a de estabelecer empréstimos condicionados a recompensas, conforme um limiar da renda auferida com as inovações conquistadas. Ou seja, se empresas recebem créditos para o processo de inovação, é cabível taxar os retornos se estes superarem um nível pré-estabelecido. O Google, por exemplo, lucrou muito acima do que pagou para um fundo público financiar o descobrimento de seu algoritmo de busca. Da mesma forma, o Estado pode adquirir ativos das empresas às quais fornece esses créditos, algo, entretanto, malvisto em países de tradição anglo-saxônica.

Não obstante, nota-se que a autora parece subestimar o aumento de bem-estar na vida dos cidadãos decorrente da inovação promovida por empresas privadas. Apesar de ter razão quanto à insuficiência na tributação dos lucros dessas empresas – que, por sua vez, possibilitariam o aumento de gastos públicos – a elevação no padrão de consumo e a possibilidade de novas atividades produtivas virem a existir, devido à capacidade de articulação e comercialização de novas tecnologias pelo setor privado, não recebem muito destaque na análise de Mazzucato.

Referências bibliográficas

CHANG, H. J. Chutando a escada – a estratégia do desenvolvimento em perspectiva histórica. Trad. Luiz Antonio de Oliveira Araujo. São Paulo: Unesp, 2004.

MAZZUCATO, Mariana. *The entrepreneurial state: debunking public vs. private sector Myths*. London: Anthem Press, 2014.



KATZ, C. Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, socialismo. São Paulo: Expressão Popular: Perseu Abramo, 2016. 473p.

Neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, social-desenvolvimentismo e pós-desenvolvimentismo

Ana Luíza Matos de Oliveira¹

Em “Neoliberalismo, Neodesenvolvimentismo, Socialismo”, Claudio Katz busca analisar se, na última década, a América Latina se tornou mais dependente ou fortaleceu sua condição soberana.

O autor aponta como chave para o entendimento a renovada importância das *commodities* e o declínio industrial na região, fenômenos interligados. Coloca-se em um extremo os que interpretam os anos 2000 na América Latina como um período “pós-liberal” – que enfatiza os avanços sociais e a maior autonomia na política externa, por exemplo - e em outro os que o interpretam como período do “Consenso das *Commodities*”. Para ele, nenhuma das interpretações explica o cenário regional, apesar de conter parte da verdade. Ainda, aponta que o modelo de especialização em exportações básicas cria pouco emprego, acentua a migração e gera um novo tipo de dependência.

O autor reconhece a queda da pobreza, do desemprego e da desigualdade na década, além da generalização da assistência social para amenizar a pobreza, mas

por outro lado, a leve diminuição da desigualdade não modifica o lugar ocupado pela região no topo dos indicadores globais de desigualdade. O coeficiente de Gini que mede esta polarização supera na zona (51,6) a média mundial (39,5), duplica a média das economias avançadas e inclui os quatro países que encabeçam o barômetro mundial (Colômbia, Bolívia, Honduras, Brasil). A renda dos 20% mais ricos da população latino-americana supera em quase vinte vezes a dos 20% mais pobres (p. 34).

(1) Economista, Doutoranda em Desenvolvimento Econômico (Instituto de Economia da Unicamp).
E-mail: almatosdeoliveira@gmail.com.

Essa situação coexiste ainda com a precarização do trabalho e legitima a segmentação dos trabalhadores.

O autor também trata da influência dos EUA na política doméstica e externa dos países da América Latina, que se alterna entre “*stick and carrot*”.

Para atingir o objetivo proposto, o livro discute em profundidade o neoliberalismo, neodesenvolvimentismo, social-desenvolvimentismo e o pós-desenvolvimentismo e apresenta suas teorias, desenvolvimentos e desdobramentos para a região.

Neoliberalismo

Para Katz, o pensamento neoliberal nutriu a ideologia das classes dominantes latino-americanas ao recriar os mitos do colonialismo e retomar as teorias de superioridade do colonizador europeu sobre indígenas e escravos.

O neoliberalismo começa a ser introduzido na América Latina por algumas das ditaduras militares nos anos 1970 (em especial Pinochet, com assessoria de Hayek e Friedman), mas relembra que a região também foi epicentro de lutas contra o neoliberalismo.

É absurdo supor, segundo o autor, que qualquer economia possa melhorar o seu perfil reforçando a sua colocação “natural” na divisão internacional do trabalho, segundo os postulados que baseiam o neoliberalismo. Nesse sentido, Katz (2016) dialoga com Santos (2002), que aponta que

é necessário haver um projeto nacional, e este não pode ser uma formulação automaticamente derivada do projeto hegemônico e limitativo da globalização atual. Ao contrário, partindo das realidades e das necessidades de cada nação, deve não só entendê-las, como também constituir uma promessa de reformulação da própria ordem mundial (p. 75).

O desenvolvimento exige lidar com a adversidade dos condicionamentos externos, afirma Katz. Portanto, o neoliberalismo latente na América Latina não auxiliaria no desenvolvimento.

Neodesenvolvimentismo

Katz seleciona como expoentes brasileiros do neodesenvolvimentismo Luiz Carlos Bresser-Pereira, João Sicsú e José Luís da Costa Oreiro. Crítico à vertente, aponta que os neodesenvolvimentistas não abandonam o princípio de

favorecer os grandes grupos capitalistas, por exemplo, ao dar prioridade a uma taxa de câmbio competitiva com baixa inflação e reduzido déficit fiscal.

A interpretação neodesenvolvimentista destaca as convergências do Estado com o setor privado. Elogia especialmente a função da empresa como um âmbito de cooperação e seleção de novas tecnologias, seguindo os parâmetros de produtividade, competitividade e rentabilidade.

No entanto, essa idílica interpretação desconhece que esses padrões se assentam na exploração do trabalho e definem apenas as porções de mais-valia extraída dos trabalhadores capturada por cada concorrente. Entre tantos elogios ao talento, criatividade e a disposição ao risco do capitalista não sobra espaço para lembrar sua função cotidiana na apropriação do trabalho alheio (p.167).

O autor aponta que os neodesenvolvimentistas preveem crescimento em coalizão com o agronegócio, o que implica também aceitar a remodelação neoliberal da agricultura e a concentração de terras, além da especialização em exportações básicas, perda de cultivos diversificados e deterioração do meio ambiente.

Segundo o autor, o neodesenvolvimentismo se distanciou do espírito crítico da heterodoxia dos anos 1960/1970 e se aproximou do conservadorismo. De qualquer forma, conclui que o neodesenvolvimentismo se encontra em um estágio inicial e não representa um projeto significativo das classes dominantes comparável a seu clássico anterior, o neoliberalismo, que continua como principal organizador dos capitalistas.

Social-desenvolvimentismo

Sobre o social-desenvolvimentismo, o maior expoente citado por Katz é Ricardo Carneiro. A corrente advoga a primazia do setor público sobre o privado mediante consolidação de modelos de capitalismo de Estado a fim de impulsionar os componentes progressistas do capitalismo, por exemplo com grande peso para empresas públicas.

A corrente atribui mais peso à dimensão social: por exemplo, é enfatizada a importância do consumo como mecanismo de redistribuição de renda, a importância do mercado interno e o papel preponderante da demanda para criar crescimento com inclusão social, mas com grandes semelhanças, no plano econômico, ao panorama dos neodesenvolvimentistas. Mas o social-

desenvolvimentismo deriva mais de correntes radicais do keynesianismo e enfatiza a continuidade de brechas estruturais entre centro e periferia.

O autor aponta que os social-desenvolvimentistas reconhecem o conflito potencial que opõe a expansão da demanda com o aumento da rentabilidade, mas afirmam que essa tensão pode ser compatibilizada.

Mas, para o autor, “as interpretações benevolentes do capitalismo são utopias negativas” (p. 247): critica Katz que o social-desenvolvimentismo formula questionamentos ao neoliberalismo sem analisar as contradições e limites do capitalismo, que não obedecem simplesmente a erros e acertos de política econômica.

Pós-desenvolvimentismo

Segundo o autor, diversos expoentes do pensamento radical formularam, nos últimos anos, críticas ao desenvolvimentismo, em especial quanto ao extrativismo e modelos de crescimento a qualquer custo, pelos efeitos devastadores da agroexportação e da mineração a céu aberto, pilar da economia latino-americana. Em especial, os pós-desenvolvimentistas se opõem à pilhagem do subsolo, à extinção das matas e o desaparecimento das florestas.

Identifica-se esse conceito com projetos alternativos ao atual modelo de acumulação em detrimento da natureza. Valorizam-se as visões locais e alternativas que respeitem as diferenças e especificidades do território. Mas a noção também questiona o sentido do conceito de desenvolvimento, como o faz Arturo Escobar².

A crítica à vertente, no entanto, é feita por Katz pelo extremo localismo, que omite as falências específicas da América Latina ao ser contra realizar comparações com a Europa ou EUA:

essa interpretação leva a apresentar o status objetivo do atraso latino-americano como um simples imaginário, difundido pelos poderosos e convalidado pelos subordinados. Esquece que o subdesenvolvimento não é uma crença, um mito ou um discurso, mas, sim, uma terrível realidade de fome, baixa escolaridade e pobreza (p. 264).

As alternativas propostas pelo pós-desenvolvimentismo enfocam o controle social e local sobre a produção e o consumo, mas, para o autor, é

(2) Oliveira (2014), por exemplo, aponta que o conceito de desenvolvimento pode ser interpretado como eurocêntrico, não considera a dimensão ambiental e justifica o capitalismo.

impossível desenvolver uma luta social efetiva ignorando o Estado como referência das demandas populares e como centro da ação política. Iniciativas locais e comunitárias são válidas, mas não seria possível erradicar o capital ou realizar grandes transformações apenas focalizando em experiências locais.

O livro ainda passa pelas experiências da Venezuela, Cuba, Bolívia e China e faz considerações sobre o contexto mundial.

O autor aponta diversos avanços e limites das teorias ao analisar as mudanças que ocorrem na região e as propostas que advém de cada corrente, mostrando que cada uma nos ajuda a entender aspectos distintos das mudanças no continente, mas também tem falhas. Por fim, respondendo à pergunta inicial, o autor advoga que o neoliberalismo se mantém na América Latina, mas que os primeiros passos para a mudança foram dados para retomar projetos igualitários e criar uma sociedade justa.

Bibliografia

OLIVEIRA, A. L. M. Crítica ecológica al concepto de desarrollo y nuevas alternativas desde América Latina. *Revista de Investigación Agraria y Ambiental*, v. 5, p. 41-54, 2014.

SANTOS, M. *Por uma outra globalização: do pensamento único à consciência universal*. 9. ed., Rio de Janeiro: Record, 2002.