

**JOAQUIM JORGE DE JESUS PAIVA VEIGUINHA**

**TRABALHO PRODUTIVO E ACUMULAÇÃO DE  
CAPITAL  
UMA PERSPECTIVA SOCIOPOLÍTICA**

**Orientador: Professor Doutor Fernando Alberto Pereira Marques**

**UNIVERSIDADE LUSÓFONA DE HUMANIDADES E  
TECNOLOGIAS**

Faculdade de Ciência Política, Lusofonia e Relações Internacionais

**Lisboa**

**2012**

**JOAQUIM JORGE DE JESUS PAIVA VEIGUINHA**

**TRABALHO PRODUTIVO E ACUMULAÇÃO DE  
CAPITAL  
UMA PERSPECTIVA SOCIOPOLÍTICA**

Tese apresentada para a obtenção do grau de Doutor em Ciência Política no Curso de Doutoramento em Ciência Política conferido pela Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias

**Orientador: Professor Doutor Fernando Alberto Pereira Marques**

**UNIVERSIDADE LUSÓFONA DE HUMANIDADES E TECNOLOGIAS**

Faculdade de Ciência Política, Lusofonia e Relações Internacionais

**Lisboa**

**2012**

### *Resumo*

Esta investigação visa analisar a relação entre *trabalho produtivo* e *acumulação de capital* desde a época do mercantilismo. Parte da hipótese de que não é a forma material ou imaterial do produto do trabalho que determina se este é ou não produtivo, mas a função que ele desempenha no processo global de *acumulação de capital*. Concebemos o *capital* como uma relação de produção em que trabalhadores assalariados produzem uma *mais-valia* para os proprietários dos meios de produção que não se limitam a consumi-la improdutivamente, mas a reinvesti-la periodicamente no processo produtivo. Pretendemos demonstrar que com o desenvolvimento do capitalismo a esfera do *trabalho produtivo* se alarga para além do processo de produção material porque a ciência se transforma numa força produtiva e, por conseguinte, num instrumento de valorização do capital. Além do mais, a *revolução cibernética* converte uma parte crescente do trabalho intelectual em *trabalho produtivo*. No entanto, como a desigualdade na repartição de rendimentos não parou de aumentar desde os anos oitenta do século passado, estas transformações tecnológicas não contribuíram para a melhoria das condições de existência de todos mas apenas para o incremento do *sobretabalho* que sustenta a acumulação de capital.

Palavras-chave: capital, acumulação de capital, trabalho produtivo, mais-valia, sobretabalho.

*Abstract*

This research aims to analyse the relationship between *productive labour* and *capital accumulation* since the era of mercantilism. Starts from the hypothesis that material or immaterial forms of the labour product does not determine whether or not it is productive, but, instead, the role it plays in the overall process of *capital accumulation*. We define *capital* as a production relation in which wage workers produce a *surplus value* for the owners of the means of production. These do not merely absorb it unproductively, but, periodically reinvest this surplus in the productive process. We intend to demonstrate that, in capitalism development, with science becoming a productive force and, therefore, an instrument for capital's rising value, the realm of *productive labour* extends beyond the process of material production. Moreover, the cyber-revolution converts an increasing share of intellectual activity into *productive labour*. However, as the inequality in income distribution has not stopped increasing since the eighties of last century, we can infer that these technologic changes did not contribute to the improvement of living conditions but only for the rise of the *surplus labour* that sustains capital's accumulation.

Key words: capital, capital accumulation, productive labour, surplus value, surplus labour.

## ÍNDICE GERAL

<i>PRESSUPOSTOS METODOLÓGICOS</i> .....	7
<i>INTRODUÇÃO</i> .....	12
<i>CAPÍTULO 1 – O MERCANTILISMO: RESERVA DE FORÇA DE TRABALHO E ACUMULAÇÃO DE METAIS PRECIOSOS</i>	23
1.1. <i>Pressupostos histórico-sociais do mercantilismo</i> .....	23
1.2. <i>Populacionismo, abundância monetária e saldo da balança comercial</i> .....	30
1.3. <i>A economia política emergente da época do mercantilismo</i> .....	36
1.3.1. <i>Thomas Mun: Riqueza natural e riqueza artificial</i> .....	38
1.3.2. <i>William Petty: Esboço de uma teoria do valor trabalho</i> .....	44
1.3.3. <i>John Locke: A abundância de moeda como condição da prosperidade da Nação</i>	54
1.3.4. <i>Richard Cantillon: Terra e trabalho como medidas de valor</i> .....	61
1.3.5. <i>James Setuart: O lucro como resultado da venda das mercadorias acima do seu valor</i>	67
1.4. <i>Conclusões</i> .....	71
<i>CAPÍTULO 2 – A FISIOCRACIA: A CONVERSÃO DO EXCEDENTE AGRÍCOLA EM MAIS-VALIA</i>	75
2.1. <i>Quesnay e a sua escola</i> .....	75
2.2. <i>Propriedade e trabalho</i> .....	76
2.3. <i>O capital e o produto líquido: o ‘tableau économique’</i> .....	82
2.4. <i>Turgot: Divisão do trabalho e acumulação de capital</i> .....	92
2.5. <i>Conclusões</i> .....	98
<i>CAPÍTULO 3 – ADAM SMITH: TRABALHO PRODUTIVO VERSUS TRABALHO IMPRODUTIVO</i>	101
3.1. <i>Vida e obra</i> .....	101
3.2. <i>A teoria do valor trabalho</i> .....	102
3.3. <i>Capital fixo e capital circulante</i> .....	113
3.4. <i>Das concepções de trabalho produtivo</i> .....	116
3.5. <i>Conclusões</i> .....	121
<i>CAPÍTULO 4 – KARL MARX: DO TRABALHO ALIENADO AO TRABALHO PRODUTIVO</i>	125
4.1. <i>Vida e obra</i> .....	125
4.2. <i>A crítica humanista da economia política</i> .....	132
4.3. <i>Trabalho, capital e tecnologia</i> .....	138
4.4. <i>O trabalho produtivo como instrumento de valorização do capital</i> .....	145
4.5. <i>A relação entre trabalho alienado e trabalho produtivo</i> .....	152
4.6. <i>Conclusões</i> .....	155
<i>CAPÍTULO 5 – OS APOLOGISTAS DA SOCIEDADE PÓS-INDUSTRIAL E O MARXISMO ORTODOXO</i>	161
5.1. <i>O contexto histórico-social</i> .....	161
5.2. <i>Da sociedade industrial à sociedade pós-industrial</i> .....	167
5.2.1. <i>A centralidade do conhecimento e a ‘terciarização’ da sociedade</i> .....	167
5.2.2. <i>A separação da propriedade da gestão: A questão dos ‘managers’</i> .....	172
5.2.3. <i>Estratificação social, poder e autoridade</i> .....	176
5.2.4. <i>A regressão da exploração na sociedade pós-industrial</i> .....	184
5.3. <i>A resposta do marxismo ortodoxo</i> .....	189
5.3.1. <i>Estado e capital monopolista</i> .....	189

5.3.2. 'Camadas intermédias' assalariadas ou 'nova pequena burguesia'?	198
5.3.3. O trabalho produtivo como trabalho directamente envolvido na produção material	205
5.4. Conclusões	216
<b>CAPÍTULO 6 – REDEFINIÇÃO DO TRABALHO PRODUTIVO NA ERA DA CIBERNÉTICA</b>	222
6.1. A reconfiguração da classe operária	222
6.2. A empresa em rede e a nova organização do trabalho	230
6.3. Qualificação versus desqualificação: O 'enigma' da produtividade	238
6.4. Conclusões	253
<b>CONCLUSÃO</b>	262
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	274
<b>ÍNDICE REMISSIVO</b>	279

*ÍNDICE DOS QUADROS*

Quadro 1 – Quadro Económico	86
Quadro 2 – Taxa de crescimento (%) da produtividade por pessoa empregada nos países do G7	239
Quadro 3 – Evolução do rendimento real das famílias por quintil	246

### PRESSUPOSTOS METODOLÓGICOS

Esta investigação parte do princípio de que não existem fenómenos exclusivamente económicos: todos os fenómenos económicos têm uma componente social e política e integram-se num determinado contexto histórico. Tomemos como exemplo o consumo, provavelmente o fenómeno económico mais simples. Este depende do nível de preços e do rendimento disponível dos privados, mas também de factores sociológicos como a moda, a publicidade e mesmo dos hábitos herdados e das tradições. Integra-se num contexto histórico que define o seu perfil: actualmente, a maior parte dos produtos de consumo são mercadorias cuja conversão em valores de uso depende da procura solvente e, por conseguinte, do poder de compra dos indivíduos. Quem não dispõe deste poder – os pobres e os destituídos – está fora do mercado e, conseqüentemente, não pode consumir. Noutros contextos históricos, em que o autoconsumo tinha um peso significativo na estrutura socioeconómica, grande parte do consumo não dependia da procura solvente, uma parte significativa dos produtos não se convertia em mercadoria, o que significava que os pobres não eram excluídos do acto económico mais elementar: consumir para satisfazer as suas necessidades de sobrevivência.

Se retornarmos aos dias de hoje, deparamos com o fenómeno contrário: o fenómeno do consumismo, que a crise financeira de 2008-09 com a sua legião de desempregados poderá ter atenuado, mas que não desapareceu e tem todas as possibilidades de ressurgir e reforçar-se. O consumismo é fundamentalmente um fenómeno sociopolítico, ou seja, um fenómeno que contribui simultaneamente para a ocultação e reprodução de determinadas relações de poder e predomínio. De facto, as classes que detêm o poder económico e financeiro têm acumulado desde os anos 80 do século passado bens e capitais em proporções cada vez maiores. Apesar das crescentes desigualdades sociais – que o capítulo 6 desta investigação analisará sucintamente –, estas continuam a estimular o consumo de *gadgets* e mercadorias relativamente prescindíveis, mas dotadas de uma espécie de aura fetichista que apenas contribuem para satisfazer necessidades fictícias para obrigarem as classes médias assalariadas e mesmo as camadas mais modestas da população a trabalharem e endividarem-se cada vez mais. Deste modo, ocultam a degradação relativa das condições de existência destes grupos sociais, o que contribui tanto para reforçar o seu domínio, indissociável da eclosão de periódicas crises financeiras resultantes de um subconsumo latente que o sistema de crédito se limita a mascarar, como para promover um modelo de desenvolvimento cada vez mais insustentável em termos ambientais.

Se o consumo não é um fenómeno exclusivamente económico, também categorias mais complexas, como as categorias “acumulação de capital” e “trabalho produtivo”, temas desta investigação, não poderão sê-lo. Antes de tudo, a categoria “capital” não pode ser reduzida a um conjunto de meios de produção previamente acumulados que servem para produzir bens consumíveis duradouros ou não duradouros, como defende a ciência económica convencional. Se assim fosse, as comunidades mais primitivas com as suas armas rudimentares utilizadas para caçar os animais que lhes serviam de meios de subsistência disporiam de um “capital”. Capital é antes de tudo uma relação social de produção historicamente determinada que pressupõe a separação entre proprietários de meios de produção e produtores directos que são obrigados a vender a sua força de trabalho no mercado para conseguirem adquirir os seus meios de vida. Apesar de capitalistas e trabalhadores serem sujeitos juridicamente iguais que estabelecem entre si um ‘contrato de trabalho’ com direitos e deveres recíprocos, são, na realidade, fortemente desiguais: o capital é uma relação de poder configurada na organização de trabalho controlada pelo proprietário dos meios de produção ou pelos seus representantes directos – os *managers* – a que estão submetidos os trabalhadores assalariados, a quem apenas é conferida a posse útil dos meios de produção. Prova disso, é o actual Código de Trabalho português que, na alínea g) do art. 128º, considera que um dos deveres do trabalhador é “velar pela conservação e boa utilização de bens relacionados com o trabalho que lhe foram confiados pelo empregador” e, no ponto 2 da alínea e) do artigo 351º, que “a lesão dos interesses patrimoniais sérios da empresa” constitui um dos motivos para o seu despedimento por justa causa. A separação entre propriedade do capital e gestão da organização do trabalho que cabe aos *managers* com a formação das grandes sociedades anónimas em nada altera esta relação de poder. Antes pelo contrário, contribui para reforçá-la, pois atribui a uma minoria exígua de grandes possuidores de acções e outros títulos um poder de controlo sobre um capital muito maior do que o que realmente investiram na produção.

A acumulação de capital partilha das mesmas características histórico-sociais. Para além da separação dos trabalhadores dos meios de produção, o que confere ao capitalismo a sua diferença específica relativamente aos outros sistemas económico-sociais que o precederam historicamente, os proprietários dos meios de produção não se limitam a consumir o produto que excede a satisfação das necessidades das classes trabalhadoras, mas investem-no periodicamente na produção para gerarem lucros cada vez maiores. Apesar de estar submetida a crises e oscilações periódicas, a acumulação de capital é um processo não

intermitente, mas contínuo que reproduz de forma alargada as relações de poder e predominio dos detentores dos meios de produção sobre uma força de trabalho assalariada que aumenta cada vez mais. Ao contrário do que acontece nos outros sistemas económicos e sociais, esta baseia-se em sucessivas vagas de inovação tecnológica que, porém, não contribuem para melhorar as condições de existência dos trabalhadores assalariados, mas têm como objectivo aumentar o tempo de trabalho que fornecem aos detentores dos meios de produção na base da redução do tempo de trabalho que despendem para obter no mercado os bens de que têm necessidade para viver.

A categoria de ‘trabalho produtivo’ não pode ser dissociada da categoria de ‘acumulação de capital’. Todo o trabalho humano é produtivo – veja-se *Introdução* –, pois os seres humanos, por mais rudimentares que sejam os seus meios de trabalho, produzem sempre mais do que consomem para satisfazer as suas necessidades mais elementares. No entanto, a estratégia metodológica a que obedece esta investigação considera desprovida de interesse científico esta concepção de trabalho produtivo. A categoria ‘trabalho produtivo’ apenas tem relevância histórica no capitalismo, pois só neste sistema económico e social a inovação científica e tecnológica serve para o aumento incessante da riqueza acumulada por um número cada vez menor de grandes proprietários de meios de produção ou de grandes possuidores de acções e outras formas de capital fictício, apesar de serem criadas as condições necessárias para uma redução generalizada da jornada de trabalho que visa libertar a actividade da maioria da população trabalhadora da procura ininterrupta dos meios de subsistência ou da armadilha do consumismo alienante.

Como demonstraremos nesta investigação, trabalho produtivo deve ser entendido não como trabalho livre ou emancipado, mas como trabalho subordinado que apenas tem utilidade como actividade que serve para a valorização do capital de outrem. De novo, encontramos a dimensão histórica e sociopolítica do fenómeno económico ‘trabalho produtivo’: dimensão histórica porque só tem sentido e valência científicos quando analisamos a sua relação com a acumulação de capital que sustenta e reproduz de forma cada vez mais alargada; dimensão sociopolítica porque remete para uma relação social de poder e predominio de uma classe sobre outras. Esta relação de poder e predominio configura-se, no entanto, como trabalho alienado que despoja a maioria dos trabalhadores assalariados não apenas do controlo dos meios de produção, mas também do sentido e do produto da sua actividade. A organização do trabalho surge perante ela como um poder estranho que não contribui para a sua autonomia e

realização individuais, mas para a sua submissão a uma engrenagem devoradora que desgasta e deteriora cada vez mais as suas forças intelectuais e físicas e pode conduzir alguns trabalhadores alegadamente menos resistentes psicologicamente – como o demonstram exemplos recentes (veja-se capítulo 6 desta investigação) – ao suicídio.

O trabalho produtivo não pode também ser dissociado do seu Outro, ou seja, do trabalho improdutivo. Mais do que nos sistemas económicos e sociais que o precederam historicamente, o trabalho improdutivo no capitalismo é simultaneamente necessário e redundante: é necessário porque, apesar de não contribuir para a valorização do capital, fornece-lhe uma procura suplementar sem a qual o sistema capitalista sofreria de superprodução permanente e, por conseguinte, se tornaria económica e socialmente insustentável; redundante porque contribui para a desvalorização das actividades não produtivas mais úteis e necessárias, como é o caso da cultura erudita, da saúde e da educação públicas, e, em contrapartida, valoriza as actividades que, apesar de não produzirem directamente bens materiais, alimentam o consumismo que contribui para a sua reprodução alargada, como é o caso da publicidade e do *marketing* cujo segredo é a coisificação das pessoas e a personalização das coisas.

Resta-nos reflectir sobre o estatuto científico desta investigação. Tal como não existem fenómenos económicos ‘puros’, não existe uma ciência económica ‘pura’. Nos primórdios, o termo ‘Economia Política’ significava uma ciência moral e política cujo objecto era o estudo das relações entre as classes sociais no processo de produção e repartição da riqueza. Os fisiocráticos e Adam Smith, considerado o fundador da Economia Política, partilhavam esta ideia, embora divergissem nas suas concepções sobre a origem valor das mercadorias (Veja-se cap. 2 e cap. 3). Actualmente, o termo ‘Economia Política’ é relativamente marginal, em consequência do predomínio da ‘Economics’ de origem anglo-saxónica. Esta ciência convencional abstrai-se da dimensão social e política dos fenómenos económicos, bem como do seu contexto histórico, para transformar-se fundamentalmente num sucedâneo neopositivista da ‘física social’ do sociólogo Augusto Comte, ou seja, numa ciência centrada numa modelística matemática que concebe os fenómenos económicos em termos de analogia com os fenómenos físico-naturais. Apesar da elegância formal dos modelos matemáticos, a ciência económica convencional parte do pressuposto vulgar de que a sociedade é composta de indivíduos racionais dotados de uma informação transparente sobre os eventos económicos que lhes permitem maximizar as suas expectativas e os seus interesses

utilitários. A crise de 2008-09 demonstrou que tanto a hipertrofização matemática dedutiva, como o princípio individualista que lhe é subjacente se tornaram cada vez mais parte do problema e não da solução.

O estatuto científico desta investigação e da sua metodologia orientadora é uma ruptura com a 'Economics'. Em primeiro lugar, concebemos a Economia como uma ciência social, já que, ao contrário do que defende o pensamento económico (e também sociológico) convencionais o 'económico' não pode ser separado do 'social', e vice-versa: as relações económicas são fundamentalmente relações sociais de produção, ou seja não relações entre indivíduos isolados, mas relações entre classes e grupos sociais que não dispõem do mesmo poder num processo de produção que determina, antes da intervenção do Estado, as formas primárias de repartição da riqueza; e o 'social' não pode ser separado do 'económico' porque mesmo os fenómenos económicos mais elementares têm implicações sociais, como demonstrámos para o caso do consumo. Em segundo lugar, consideramos que no seio das ciências sociais as divisões disciplinares não constituem compartimentos estanques, mas abordagens e perspectivas complementares sobre fenómenos sociais que não podem ser retalhados – como o faz a Anatomia com o corpo humano –, pois constituem parte integrante de uma totalidade aberta e diferenciada. Em terceiro lugar, consideramos que as ciências sociais devem integrar uma forte componente política não apenas porque, como é o caso da Economia Política, analisam relações de poder entre classes e grupos sociais, mas também porque, na base de uma interpretação crítica da realidade económica e social, devem delinear as alternativas políticas às injustiças e desigualdades sociais que não têm parado de crescer nos últimos anos. É neste sentido que a *Conclusão* desta investigação retoma a *Introdução* com o objectivo de potenciá-la no futuro. Mas isso pressupõe todo o desenvolvimento analítico que, já implicitamente latente na *Introdução*, apenas se revela com toda a clareza no ponto de chegada que poderá ser – esperamos – uma proposta política para um futuro possível.

## INTRODUÇÃO

“Comerás o pão com o suor do teu rosto” é a maldição de Jeová lançada sobre Adão após a expulsão do Paraíso. Este anátema exprime a condição do homem como trabalhador e do trabalho como sacrifício e punição. Resulta que a condição do animal que não trabalha consegue ser melhor que a condição humana, em tudo semelhante à de Sísifo condenado a uma tarefa absurda e extenuante para retornar sempre e inevitavelmente ao ponto de partida. O trabalho surge também como incapaz de libertar o homem do reino da dependência e da necessidade, como trabalho que não produz nada para além da satisfação das necessidades naturalistas de sobrevivência, como algo que não expressa a sua condição especificamente humana, mas acaba por reduzi-lo, tal como os animais, a um mero ser da natureza. E se virmos bem, um ser da natureza em clara e nítida desvantagem na corrida absurda pela sobrevivência relativamente a certos animais. Não é verdade que, por exemplo, as abelhas constroem as suas colmeias com esmero e as aranhas tecem as suas teias com imaginação? Nestas ‘obras’ não encontram elas a justa recompensa dos seus esforços? Ao contrário dos homens, ambas não ‘suam’ para sobreviverem no dia a dia e a reprodução periódica da sua tarefa não é um perpétuo retorno ao mesmo ponto de partida em que se reinicia sem cessar sempre a mesma tarefa extenuante e improdutiva.

Porém, o anátema bíblico do Génesis não é o simbolismo mais adequado para exprimir a verdadeira natureza do trabalho. No I Livro do *Capital*, Marx considera que “uma aranha faz operações que se assemelham às de um tecelão, e a abelha confunde pela estrutura das suas células a perícia de mais de um arquitecto. Mas o que distingue desde logo o pior arquitecto da abelha mais eficiente é que este constrói a célula na sua cabeça antes de construí-la na colmeia” (Marx, I, 1969, p. 139). Com esta frase Marx revela a dimensão especificamente humana do trabalho, a qual não nos faz invejar a sorte das abelhas e das aranhas. Trata-se fundamentalmente da dimensão mental, projectiva do trabalho: antes de iniciar a sua actividade o trabalhador deve projectar ou conceber idealmente os seus resultados. Este deve também servir-se de determinados meios ou instrumentos de trabalho para transformar um objecto de trabalho, matéria-prima ou bruta, como os minerais extraídos das vísceras da terra, num valor de uso, ou seja, num produto útil adequado à satisfação das necessidades humanas.

Já não estamos sob o anátema da maldição bíblica, já que o trabalho, enquanto actividade especificamente humana, revela a sua verdadeira dimensão. Ao contrário do animal, o *homo faber* não vive num eterno presente, em harmonia consigo próprio e com o mundo. Ao projectar os resultados da sua actividade deve confrontar-se com o próprio presente, pois, como diz Adolfo Sanchez Vasquez, “se o homem vivesse em plena harmonia com a realidade, ou em total conciliação com o seu presente, não sentiria necessidade de negá-los idealmente nem de configurar na sua consciência uma realidade ainda inexistente” (Vásquez, 1980, p. 232).

O trabalho surge como uma actividade transformadora da natureza e do próprio homem. Ao projectar idealmente os resultados da sua actividade e ao construir os meios para satisfazê-las este já não está, como o animal, submetido ao império da necessidade naturalista, mas, de certo modo, dela se emancipa e torna-se o único ser da natureza a poder criar novas necessidades, bem como novos modos e meios para satisfazê-las. Isto não significa que o trabalho seja expressão do livre jogo das faculdades mentais e físicas do homem. Este exige uma enorme tensão e concentração das suas capacidades que se revela tanto na actividade projectiva como no processo de transformação do objecto de trabalho em produto do trabalho. Já não será o suor do seu rosto, mas o sistema de meios de trabalho de que o *homo faber* se serve para transformar o objecto de trabalho e satisfazer as suas necessidades que se tornará o símbolo da sua estatura humana, da emancipação da sua dependência imediata e instintiva da natureza.

Em termos gerais, como relação entre o homem, enquanto ser social, e a natureza orgânica e inorgânica o trabalho humano é trabalho produtivo porque: a) o indivíduo não satisfaz as suas necessidades imediatamente, mas mediadamente, já que, ao contrário dos animais, produz os meios para as satisfazer; b) transforma os materiais de trabalho, dando-lhes uma forma adequada ao consumo humano e, conseqüentemente, contribuiu tanto para lhes atribuir uma maior utilidade como para aumentar o seu valor; c) com o desenvolvimento tecnológico surge um excedente sobre o consumo indispensável para satisfazer as necessidades mais prioritárias, o que implica a constituição de reservas que permitem aos homens superar o nível naturalístico da subsistência precária. O aparecimento deste excedente mesmo nas sociedades mais primitivas, apesar de esporádico e irregular, era celebrado com festas que saudavam a fecundidade da natureza, concebida como ente mágico, apesar da sua origem residir no trabalho da comunidade. Afinal, ao contrário do que dizia o anátema bíblico,

nem os mais primitivos “comiam o pão com o suor do seu rosto” ou, pelo menos, o seu esforço era recompensado porque o seu trabalho por mais rudimentar e elementar que fosse não era estéril, mas produtivo.

Concebido como um processo que relaciona o homem com a natureza, o trabalho surge sempre como uma actividade produtiva, já que o seu resultado efectivo é sempre um novo produto, um valor de uso, que se distingue do fim projectado que determina o sentido da actividade do trabalhador. Esta definição de trabalho produtivo é, porém, comum a todas as épocas históricas, já que expressa o carácter radicalmente humano da actividade laborativa e não tem em conta a forma que esta reveste em função do estágio de desenvolvimento económico das sociedades historicamente determinadas. E o acontecimento marcante que nos permite conceber o trabalho produtivo como categoria histórica é a transformação do excedente em sobreproduto e do trabalho produtivo em sobretrabalho: um determinado grau de evolução tecnológica remete para uma organização do trabalho baseada na separação entre os que projectam e os que executam, para uma divisão social e técnica do trabalho em que se instauram relações de predomínio baseadas em diferenças de propriedade e poder que conferem a alguns um direito de apropriação sobre os frutos do trabalho dos outros. Tudo se passa então como se o domínio do homem sobre a natureza que lhe permite emancipar-se do flagelo das necessidades de sobrevivência se transmutasse em domínio do homem sobre o homem, ou seja, como diz perspicazmente Simone Weil, “em vez de ser acossado pela natureza, o homem é de ora em diante acossado pelo homem” (Weil, 2001, p. 60).

O trabalho torna-se produtivo porque já não se limita a transformar a natureza e a produzir valores de uso, mas a criar um sobreproduto para alguns. Neste sentido, o trabalhador produtivo é aquele que para obter os bens socialmente indispensáveis para satisfazer as suas necessidades é constringido a fornecer um sobretrabalho a quem o emprega. O que se torna, porém, historicamente relevante é a forma da coacção que transforma o trabalhador num trabalhador produtivo. Esta pode primeiramente ser uma coacção extra-económica, isto é, uma coacção que pressupõe relações de dependência pessoal directa que privam o trabalhador da liberdade de dispor da sua força de trabalho. É o caso da escravatura, predominante no mundo greco-romano da Antiguidade Clássica, em que o produtor directo era tratado como mero instrumento animado de trabalho, no mesmo plano dos animais, e como coisa absolutamente descartável quando já não podia fornecer mais sobretrabalho ao seu dono. Assim o provam as máximas e sentenças do austero Catão que na sua obra *De Agricultura* considera que ao

escravo resta apenas trabalhar ou dormir e que quando se tornar demasiado velho e, por conseguinte, não puder mais contribuir para aumentar o património fundiário do seu senhor deverá ser vendido (Ver: Mommsen, IV, 1962 pp. 154-159; Lekachman, Robert, 1960, pp. 23-25). É o caso também da servidão da gleba em que o trabalhador, apesar de já não pertencer a um outro, está vinculado à terra do proprietário senhorial de modo que para poder garantir os seus meios de subsistência é obrigado a fornecer-lhe uma renda em trabalho ou em produtos e, mais tarde, com o incremento das trocas comerciais, em dinheiro.

Uma segunda forma de coacção é a coacção económica: o trabalhador possui formalmente a sua força de trabalho, mas como está separado dos meios de produção é obrigado a vendê-la ao respectivo proprietário ou ao seu representante sob cuja direcção deve exercer a sua actividade para poder adquirir no mercado os bens de que necessita para viver. Os meios de produção não constituem apenas um conjunto de ferramentas e de matérias-primas de que o trabalhador se serve para produzir valores de uso, mas confrontam-no enquanto propriedade de outrem, ou seja, enquanto capital. Antes de tudo, o sobreproduto transforma-se neste sistema económico numa mais-valia, no sentido marxista do termo: ao consumir o valor de uso desta mercadoria *sui generis* que é a força de trabalho, o proprietário dos meios de produção apropria-se de um valor maior do que tinha fornecido para pagar o salário do trabalhador. No processo produtivo os meios de produção convertem-se em capital *constante* e a força de trabalho em capital *variável*. O primeiro limita-se a transferir o seu valor ao produto, enquanto o segundo, para além de reproduzir o valor do que consome para satisfazer as suas necessidades socialmente indispensáveis, produz ainda uma mais-valia que é repartida pelos que detêm o capital e pelos que são por estes nomeados para dirigir e coordenar o processo produtivo. Ao contrário dos outros sistemas em que vigorava a coacção extra-económica, o novo sistema, o capitalismo, caracteriza-se pelo investimento periódico e recorrente da mais-valia na produção de modo a aumentar a sua dimensão e a gerar um sobreproduto cada vez maior. Neste contexto, deve entender-se por trabalhadores produtivos todos os trabalhadores que contribuem directamente para a valorização do capital de quem os emprega, ou seja, todos os que, para além de reproduzirem o valor do que consomem para satisfazerem as suas necessidades socialmente indispensáveis, produzem ainda uma mais-valia que é capitalizada e acumulada pelos seus empregadores. Numa primeira abordagem, é produtivo apenas o trabalho que se desenvolve na esfera da produção material. Em contrapartida, não é produtivo o trabalho que se situa fora desta esfera, ou seja, a maior parte

dos serviços que, com exceção do transporte e armazenagem de mercadorias que são uma extensão do processo produtivo, está ligada à esfera do financiamento da produção e da conversão do produto em mercadoria.

Pretendemos analisar o trabalho produtivo como categoria histórico-social. Isto significa que a chave para entendermos o significado desta categoria é a relação entre trabalho produtivo e sobreproduto, já que só este tipo de trabalho gera um valor maior do que o que o trabalhador recebe para poder adquirir os produtos de que necessita para viver. Excluimos, porém, desta investigação todas as formações económico-sociais em que o trabalho dos produtores directores se limita a fornecer aos detentores da propriedade um sobreproduto que visa o consumo improdutivo e não a sua capitalização, reinvestimento e acumulação sistemática. A razão desta escolha explica-se porque apenas nas sociedades em que são criadas condições para a formação de uma força de trabalho separada dos meios de produção é possível também um processo de desenvolvimento tecnológico que permite o alargamento do processo produtivo de uma forma contínua e sustentada. Neste sentido, o trabalho produtivo torna-se uma categoria central para a formação de um sobreproduto ou de uma mais-valia que não pode cessar de aumentar, já que apenas através da sua aplicação na aquisição de meios de produção de carácter cada vez mais social e na contratação de trabalhadores que produzem cada vez mais e em menos tempo o que consomem para reproduzir o valor da sua capacidade trabalho, se desenvolve a contradição cada vez mais elaborada e intensiva entre uma produção que requer formas de cooperação cada vez mais alargadas e conscientes entre os trabalhadores e em que a ciência se incorpora cada vez mais no processo produtivo e uma forma de apropriação privada do produto social alimentada pelo sobretrabalho crescente da maioria. Por conseguinte, os frutos do enorme desenvolvimento tecnológico estão subordinados a um processo de valorização e acumulação capital que favorece uma minoria de possuidores que se torna dia a dia cada vez mais exígua. Todas as perspectivas de um melhoramento sustentado e permanente das condições de existência da população trabalhadora estão limitadas, pois, apesar da evolução tecnológica e científica de que depende o progresso económico e social, esta apenas pode satisfazer as suas necessidades socialmente indispensáveis quando fornece um sobretrabalho aos detentores do capital.

É certo que as necessidades dos trabalhadores se expandem através da sua participação no desenvolvimento tecnológico enquanto meros consumidores passivos dos novos valores uso que contribuem para aumentar a esfera das suas necessidades. No entanto,

esta expansão é sempre insuficiente porque tem sempre como limite intransponível a apropriação de uma mais-valia acumulada por alguns e de que os trabalhadores estão completamente excluídos. De resto, é a flutuação desta mais-valia através de recorrentes crises periódicas que impede o alargamento das necessidades socialmente indispensáveis e a libertação de muitos trabalhadores de formas alienantes e embrutecedoras de trabalho. O sistema privado de apropriação do sobreproduto capitalizado de um trabalho cada vez mais social e em que aumenta a composição intelectual e científica terá como consequência inevitável uma taxa média de lucro, instrumento fundamental da acumulação de capital, tendencialmente decrescente.

Torna-se mais simples compreender agora porque excluímos desta pesquisa o mundo feudal e o mundo greco-romano. Nestas formações sociais não existia capital nem acumulação de capital. O elemento comum eram as relações de dependência pessoal directa que constituíam um limite absoluto ao aumento da produtividade de trabalho e ao desenvolvimento tecnológico, pelo que a população trabalhadora, na sua grande maioria submetida à escravidão e à servidão, não apenas permanecia imersa no nível naturalístico de subsistência, mas, por mais que fosse coagida por métodos coercivos a aumentar a jornada de trabalho nunca poderia fornecer de forma sustentada um sobreproduto crescente aos proprietários escravagistas e aos barões feudais. Além disso, nestas sociedades a indústria nunca superou a dimensão artesanal, o comércio de exportação nunca teve expressão significativa e o empréstimo a juros era condenado pelas autoridades religiosas e políticas como usura na base do argumento aristotélico de que o dinheiro era apenas um meio de circulação e que utilizá-lo como expediente para fazer mais dinheiro era inatural e, por conseguinte, deveria ser condenado.

É verdade que o mundo romano, ao contrário do mundo feudal baseado num sistema hierarquizado de serviços e obrigações em que cada um gozava de determinados privilégios políticos e era distinguido dos outros pelo seu estatuto e condição social que impediam qualquer tipo de crescimento económico, foi o que mais próximo esteve ideológica e economicamente da formação social capitalista cuja génese despontaria na Europa Ocidental sobretudo entre os séculos XVI e XVIII. O próprio Catão poderá, de certo modo, ser considerado uma espécie de capitalista *avant la lettre*, quando, qual administrador ‘racional’ do seu património fundiário, afirma nos conselhos práticos redigidos para o seu filho:

“Reduz até a substância de uma viúva; o homem deve aumentar a sua própria, e quem é digno de louvor e

pleno de espírito divino, é aquele cujos registos, depois da sua morte, provam que as aquisições por si feitas superam os bens dos ascendentes” (Mommsen, 1962, p. 175).

Calvino não faria uma afirmação muito diferente da de Catão sobre a apologia da riqueza acumulada. No entanto, a economia escravagista romana acabaria por tornar tecnologicamente obsoletos os métodos de cultivo da terra e por impedir um aumento sustentado de produtividade. Apesar do historiador alemão Theodor Mommsen não entender o conceito de capital, que julga ter-se já formado no império romano, demonstra que no latifúndio romano nunca se chegou a desenvolver uma classe específica de rendeiros que empregassem trabalho assalariado, como aconteceu na agricultura capitalista teorizada pela fisiocracia; o comércio marítimo era geralmente passivo, isto é, importava mais do que exportava, e sujeito, pela lei *Claudia*, a severas restrições para os senadores e os seus filhos – apenas podiam possuir as naus que fossem necessárias para transportar os produtos das suas explorações rurais; a necessidade de manter a plebe romana, transformada numa espécie de subproletariado ocioso, encorajava a importação de subsistências a preços baixos de outras zonas do império o que provocava o abandono de terras; a indústria que devia sustentar o sistema encontrava-se pouco desenvolvida e o trabalho assalariado era universalmente desprezado a favor do trabalho escravagista. Por fim, o empréstimo a juros, que se tornou, mais tarde numa condição necessária para o financiamento de actividades industriais e comerciais que ultrapassavam a mera dimensão local e se integravam na “economia-mundo” europeia dos séculos XVII e XVIII, para utilizar a expressão de Fernand Braudel e Immanuel Wallerstein (Veja-se: Wallerstein, I, Porto, 1994), era desprezado e atacado. O próprio Catão demonstrava os limites da sua racionalidade económica quando afirmava, a propósito do empréstimo a juros, no prefácio do seu tratado sobre a agricultura:

“Emprestar dinheiro a juros é uma coisa vantajosa sob muitos aspectos mas não honrada. Os nossos pais dispuseram, portanto, através de lei escrita, que o ladrão fosse condenado a restituir o dobro da soma roubada, e o usurário o quádruplo; pode, por conseguinte concluir-se, que o usurário fosse considerado pior cidadão que o ladrão” (Mommsen, 1962, p. 182).

O ponto de partida da nossa análise enquadra-se nos séculos XVII-XVIII, período em que são criadas na Europa Ocidental as condições para uma acumulação primitiva de capital e onde emerge pela primeira vez uma economia-mundo, componente fundamental da ruptura com uma sociedade feudal baseada em relações de dependência pessoal directa, na exiguidade

das relações de troca e na organização corporativa das indústrias que se limitavam a produzir para mercados locais. Toda a Europa oriental e a Rússia estão excluídas do horizonte deste trabalho, pois estavam ainda imersas no regime feudal, com particular destaque para a segunda onde o regime de servidão da gleba vigorou até finais do século XIX (Ver: Anderson, Milão 1980, pp. 179-253).

Simultaneamente expressão ideológica da acumulação primitiva de capital e primeiro conjunto de medidas políticas que têm como objectivo alcançar um predomínio do Estado-nação emergente sobre os outros nas relações de troca internacionais resultantes da expansão da economia-mundo, o mercantilismo é a primeira doutrina que analisa a formação do sobreproduto no contexto das relações de troca entre as nações através de um jogo de soma zero: uma nação consegue um predomínio económico sobre as outras quando realiza um saldo positivo da sua balança comercial, expresso em moeda de ouro e prata, mas, no entanto, tal saldo apenas é possível porque algumas nações concorrentes na arena da economia-mundo registam uma perda, ou seja, um défice da balança comercial e, por conseguinte, uma saída de moeda. Neste sentido o sobreproduto é *relativo*, ou seja, o que cada uma ganha resulta da perda de outras, pelo que a produtividade do trabalho e a quantidade de ouro e prata disputada por todas constituem uma grandeza constante apenas susceptível de aumento através de novos afluxos de metais preciosos ou da conversão por métodos coercivos do excedente da população flutuante expulsa do sector agrícola em trabalhadores produtivos nas manufacturas e sobretudo nas frotas que participavam directamente nas transacções internacionais. O aumento relativo do sobreproduto não era, por conseguinte, resultado do aumento da produtividade de trabalho, mas da formação de uma reserva crescente de força de trabalho sobreexplorada nas actividades de exportação integradas na economia-mundo e que constituía a verdadeiro fonte do excedente de metais preciosos de uma nação relativamente às outras (capítulo 1).

No Capítulo 2 trataremos das doutrinas fisiocráticas que constituem uma resposta ao mercantilismo. Para os fisiocráticos, escola fundada na França do *Ancien Régime* por François Quesnay e que teve como um dos seus discípulos mais heterodoxos Anne-Robert Jaques Turgot, o primeiro economista político a compreender com clareza o mecanismo do processo de acumulação de capital, o sobreproduto forma-se no sector primário da nação e expressa-se num excedente, não já de moeda de ouro e prata, mas de subsistências sobre o consumo da força de trabalho, bem como de matérias-primas e brutas sobre o consumo produtivo da

agricultura que se transformam em objecto de trabalho das actividades que se situam a jusante do sector primário. Os fisiocráticos, apesar de considerarem o sobreproduto como um dom da fecundidade da natureza, são os primeiros a analisarem o processo de capitalização das rendas fundiárias e a formação da grande exploração agrícola capitalista baseada na tripartição proprietário fundiário, rendeiro, que realizava os principais investimentos e dirigia a exploração agrícola, e trabalhadores assalariados, ambos indistintamente considerados como 'classe produtiva' (capítulo 2).

No capítulo seguinte confrontar-nos-emos com as duas concepções de trabalho produtivo de Adam Smith que marcaram a economia política britânica dos finais do século XVIII e da primeira metade do século XIX. Para a primeira concepção, o trabalhador produtivo é o trabalhador tanto do sector primário como do sector secundário que, para além de produzir o equivalente do que consome para satisfazer as suas necessidades socialmente indispensáveis, produz ainda uma mais-valia para quem o contrata e, por conseguinte, é a fonte determinante da valorização e acumulação de capital do empregador. A segunda definição, a que não é estranha a influência fisiocrática, reduz a categoria de trabalho produtivo ao tipo de trabalho que se realiza em bens transaccionáveis, o que, para além de excluir radicalmente os trabalhadores do sector de serviços da categoria de trabalhadores produtivos, põe em causa a investigação sobre a formação da mais-valia e não distingue produção capitalista da mera produção simples de mercadorias.

No capítulo 4 investigaremos o caminho percorrido por Marx que se inicia com as suas teses dos *Manuscritos de 1843-44* sobre o trabalho alienado e termina com a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, em textos de que se destacam sobretudo a *História das doutrinas económicas* e o célebre *Capítulo inédito do capital*. A concepção de Marx sobre o trabalho alienado demonstra como uma actividade que expressa a emancipação do homem da natureza e a realização das suas capacidades intelectuais e manuais se transforma no seu contrário, na radical separação do trabalhador das condições de trabalho, na perda de sentido da sua actividade que se converte numa mera execução mecânica sob o comando de quem organiza o processo laborativo e projecta os seus resultados e na expropriação do produto do trabalho colectivo. Por sua vez, em obras da maturidade, Marx, apesar de não abandonar a categoria de trabalho alienado, concentra-se no desenvolvimento da segunda definição smithiana de trabalho produtivo como trabalho que se troca contra capital e não contra rendimento. Mas a sua originalidade relativamente a Smith reside no facto de considerar que

não é a forma do produto que determina se um trabalho é ou não produtivo, mas o modo como o processo de valorização de capital no seu conjunto atribui a um determinado trabalho concreto a função de trabalho produtivo. Demonstraremos como se abre a possibilidade a determinados serviços poderem, ao contrário do que Smith defendia, ser integrados na categoria de trabalho produtivo no contexto da distinção marxista entre mais-valia absoluta e mais-valia relativa que abre possibilidades para uma redefinição do conceito de trabalho produtivo que Marx, figura do século XIX, apesar da sua extraordinária perspicácia e capacidade prospectiva, ainda centra fundamentalmente na produção agrícola e fabril.

No capítulo 6 seguiremos a polémica entre os defensores da chamada ‘sociedade pós-industrial’, de que se destacam o sociólogo norte-americano Daniel Bell, no seu ensaio *O advento da sociedade pós-industrial*, Ralf Dahrendorf e também Alain Touraine com a *Sociedade pós-industrial* publicada ainda no rescaldo do Maio de 68 francês, e as correntes marxistas que defendem que o trabalho produtivo é apenas o trabalho que se desenvolve directamente no processo de produção material e o trabalhador produtivo por excelência continua a ser o tradicional operário fabril. Enquanto os apologistas da sociedade pós-industrial pretendem demonstrar que a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo se encontra ultrapassada, em consequência da expansão de um sector terciário em que tendem a aumentar cada vez mais as profissões técnico-científicas que interferem no processo produtivo, o que torna obsoleta a teoria da divisão de classes de Marx da sociedade industrial em ‘capitalistas’ e ‘operários’, os seus críticos, apesar de admitirem que surgiram novas classes no século XX que Marx não tinha previsto – é o caso da chamada “nova pequena burguesia” do sector dos serviços ‘descoberta’ por Nicos Poulantzas em *Les classes sociales dans le capitalisme aujourd’hui*, publicada em 1974 pouco antes da sua morte trágica – continuam a considerar como produtivo apenas o trabalho que contribui directamente para a produção de mais-valia nos sectores primário e secundário, o que os impede de analisar a relação entre trabalho científico e intelectual em geral e trabalho material em particular, acabando, na prática, por levá-los a recuar para uma concepção pré-marxista e smithiana de trabalho produtivo como trabalho que se realiza em bens transaccionáveis.

No capítulo VI demonstraremos que o conceito tradicional de trabalho produtivo – trabalho despendido no processo de produção material, ou seja, fundamentalmente, na agricultura, nas indústrias extractivas e nas indústrias transformadoras – deve necessariamente ser redefinido perante o novo modelo de capitalismo emergente nos últimos vinte anos do

século passado em que a tradicional contraposição entre indústrias capital intensivas e trabalho intensivas tende a ser superada por um novo tipo de actividades intensivas em conhecimento que são comuns tanto ao sector secundário como a determinados ramos do sector terciário que acabam por ser integrados no processo de valorização de capital. Isto significa que o conceito de trabalho produtivo se alarga, o trabalho industrial regista alterações qualitativas tanto na sua organização como no tipo de trabalhador que já não se reduz ao tradicional operário fabril, enquanto uma parte do sector serviços – educação, ciência e investigação – torna-se cada vez mais indispensável para a produção, que, pela crescente incorporação da ciência, deixa de ser meramente material, enquanto a ciência deixa ser meramente ideal. No entanto, esta redefinição de trabalho produtivo não poderá desenvolver todas as suas enormes potencialidades no capitalismo, já que este sistema económico e social continua a não ter como objectivo a melhoria das condições de existência da imensa maioria da população trabalhadora, mas converte a enorme redução do tempo de trabalho socialmente necessário para a satisfação das necessidades de todos em mero meio de aumentar o sobretrabalho e a mais-valia relativa para alguns. Concluiremos com uma análise das tensões, incongruências, irracionalidades e desperdícios de uma sociedade em que o trabalho, apesar do aumento da sua composição intelectual, se precariza cada vez mais e dos caminhos para uma alternativa não só possível mas necessária.

## CAPÍTULO 1 – O MERCANTILISMO: RESERVA DE FORÇA DE TRABALHO E ACUMULAÇÃO DE METAIS PRECIOSOS

### 1.1 Pressupostos histórico-sociais do mercantilismo

No segundo tomo da sua obra *Civilisation matérielle, économie et capitalisme* o grande historiador Fernand Braudel distingue três grandes ‘níveis’ ou ‘estratos’ na vida económica e social entre os séculos XV e XVIII, a época da emergência da economia-mundo que esteve na origem da formação do capitalismo: “Na base, uma «vida material» múltipla e auto-suficiente, rotineira; por cima, uma vida económica mais desenhada e que (...) tende a confundir-se com a economia de concorrência dos mercados; por fim, no último patamar, a acção capitalista” (Braudel, II, Paris, 1979, p. 542).

Esta estratificação proposta metodologicamente por Braudel é deveras brilhante, já que permite distinguir o que começou a destacar-se da vida material rudimentar, ou seja, da economia camponesa tradicional e também do artesanato corporativo medieval que empregavam a grande maioria da população activa na Europa Ocidental. O segundo nível expressa, de facto, a primeira ruptura com o horizonte tradicional da vida económica e social e constitui-se a partir das indústrias domiciliárias rurais controladas por um comerciante não submetido às regras do artesanato corporativo, bem como pelas manufacturas dirigidas por um proprietário-director, a quem eram concedidos privilégios régios. Estas últimas, que em França se designavam por *manufactures réunies* em contraponto às outras, as *manufactures dispersées*, funcionavam já segundo uma organização de trabalho que as transformava em parentes próximas das fábricas da primeira metade do século XIX, ou seja, uma organização de trabalho que impunha aos trabalhadores jornadas de trabalho de doze a dezasseis horas, os submetia a uma opressiva disciplina de trabalho e lhes retirava o controlo das condições de produção. Tanto no caso das *manufactures dispersées* como no caso das *manufactures réunies*, os regulamentos corporativos medievais que restringem o alargamento da esfera da produção e a organizam numa base local são subvertidos: o patrão-comerciante que explora as indústrias domiciliárias rurais pode ‘reunir’ diversos produtores directos dispersos por uma determinada região, fornecendo-lhes as matérias-primas e adquirindo-lhes os produtos finais e, por conseguinte, alargar a escala de produção; as manufacturas dirigidas por um director, se bem que minoritárias, podem fornecer o mercado nacional com uma gama mais diversificada de produtos – bens de luxo para a corte (tapeçarias, porcelanas, vidraria, tecidos de luxo), mas

também bens de consumo corrente (tecidos de lã e de linho, panos) e armamentos – e produzir para a exportação (Ver: Béaud, 1992, p. 48).

O terceiro nível braudeliano representa a esfera da nascente economia-mundo. O capital bancário e o comércio de longa distância são os seus momentos constitutivos. Numa primeira fase, as repúblicas urbanas italianas e flamengas do século XV com as suas indústrias de luxo que se libertam das restrições localistas do rudimentar artesanato corporativo medieval e conduzem um comércio de maior amplitude, bem como as dinastias dos banqueiros italianos que emprestam dinheiro aos monarcas perpetuamente endividados pelas guerras de conquista e usurpação, encontram-se na vanguarda de uma economia emergente que já não está orientada para o valor de uso e para a satisfação das necessidades rústicas dos senhores feudais e dos seus séquitos de dependentes, mas para o valor de troca e a acumulação de riqueza mobiliária. Uma segunda fase, protagonizada, primeiro, pelas Províncias Unidas do século XVII e, depois, pela Inglaterra da segunda metade do século XVII e do século XVIII, é marcada pelo desenvolvimento das primeiras formas de crédito e pela emergência de um comércio marítimo internacional que liga a Europa ao Oriente e ao Novo Mundo.

A fundação do Banco de Amesterdão, em 1609, e do Banco de Inglaterra, em 1694, é um importante contributo para a expansão do capital bancário que se inicia nas repúblicas urbanas italianas do século XV. Estes bancos são responsáveis por grande parte das operações cambiais, anteriormente dispersas por miríades de cambistas privados, descontam letras de câmbio, fornecem crédito aos grandes empreendimentos marítimos e emprestam dinheiro ao Estado que emite títulos de dívida pública. Constitui-se, assim, a moeda fiduciária, signo de valor do ouro e da prata, verdadeiros representantes da ‘riqueza universal’, para utilizar a expressão de William Petty, economista político britânico do século XVII. Paralelamente, desenvolve-se o sistema da dívida pública com os seus créditos titularizados. Este sistema é favorecido pelas frequentes guerras entre as potências emergentes com vista à conquista do domínio marítimo e territorial. Particularmente decisiva para a afirmação das Províncias Unidas e da Inglaterra, potências marítimas, e de uma França monárquica absolutista que disputava a hegemonia no continente europeu, é a Guerra dos Trinta Anos (1618-1648) que dita o declínio da Espanha imperial católica dos Filipes nos mares e dos seus aliados austríacos herdeiros do império habsburgo no continente europeu. Ambos representam o derradeiro estertor do cosmopolitismo teocrático da Idade Média, ideologia e poder que se opõe à formação dos Estados-nação da época moderna. A guerra constitui mais a regra do que a

excepção desde os finais do século XV até aos princípios do século XIX: de 1494 a 1559, há guerra no continente europeu durante a maior parte do período; no século XVIII a paz é apenas uma ausência de guerra, pois não durou mais do que sete anos; a Inglaterra, que após a Revolução de 1640 e a *Glorious Revolution* de 1688 conquistará o predomínio nos mares às Províncias Unidas, está intermitentemente em guerra entre 1656 e 1815<sup>1</sup>. Neste período, a guerra não será, como disse o abade Galiani, “o luxo das nações”<sup>2</sup> que anuncia o seu irreversível declínio, mas o ambiente mais propício para a sua afirmação exclusivista.

As guerras não impedem, porém, a expansão do comércio internacional, ponto de ruptura com o mundo autárquico e ruralista do feudalismo. Importa referir algumas datas importantes que anunciam o início da viragem. A passagem do Cabo da Boa Esperança, em 1487, e a descoberta do Caminho Marítimo para a Índia, em 1498, acabam com o predomínio veneziano no tráfico das especiarias e deslocam as rotas do comércio do Mediterrâneo para o Atlântico; a descoberta da América, em 1492, contribui para a diversificação dos canais comerciais. Novas mercadorias, provenientes do Oriente e do Novo Mundo, são introduzidas na Europa: chá pelos holandeses, em 1606, e café quase ao mesmo tempo; índigo proveniente do Oriente; cacau, da América Central; tabaco, introduzido em Espanha em 1558; tomate, milho, batata, baunilha, açúcar, melaços e rum constituem outros artigos do comércio com as Índias Ocidentais. Em 1510, inicia-se o tráfico negreiro. Introduzido pelos portugueses, este tráfico alimenta as economias de plantação das Antilhas e do Sul da América do Norte, colonizada pelos franceses e pelos ingleses. As Províncias Unidas e, depois, a Inglaterra, potências mercantis e manufactureiras emergentes, são as principais beneficiárias do declínio da Espanha imperial e, sucessivamente, passam a controlar as rotas comerciais com o Novo Mundo e com o Oriente, após o breve predomínio português no século XVI.

As potências mercantis emergentes são responsáveis por uma condução do comércio de longa distância através de grandes companhias comerciais dotadas de privilégios políticos concedidos pelo Estado. Contrariamente ao que sucede nas monarquias ibéricas em que a Coroa detém directamente o monopólio dos tráficos internacionais através de instituições como a Casa das Índias portuguesa e o Consejo de Índias, Casa de Contractation e Carrera de Índias espanholas, a companhia comercial, cuja matriz é a companhia holandesa das Índias Orientais (*Ooste Indische Compagnie*), é o primeiro exemplo de uma sociedade por acções

---

<sup>1</sup> Fonte: Denis, Henri – *História do pensamento económico*. Lisboa: Livros Horizonte, 1978, p. 92.

<sup>2</sup> Galiani – *Dialoghi sul commercio dei grani*. Roma: Riuniti, 1978, p. 139.

com capacidade para ampliar social e geograficamente a recolha de fundos para o financiamento do comércio internacional. Assim, a *Oost Indische Compagnie*, tem uma estrutura administrativa descentralizada constituída por seis câmaras independentes (Holanda, Zelândia, Delft, Roterdão, Hoorn, Enkhuizen) dirigidas por uma direcção comum – os XVII Senhores (*Heeren Zeventien*) –, dos quais oito da Câmara da Holanda. Através das câmaras a burguesia administrativa, representada pelos regentes das cidades, participa nos grandes empreendimentos comerciais, apropriando-se de uma parte dos lucros<sup>3</sup>.

A companhia inglesa das Índias Orientais, fundada em 1599, é o exemplo paradigmático da evolução para uma forma de capitalismo comercial na base de acções. Privilegiada em 1600, o que tem como contrapartida que uma parte dos seus lucros deve pagar ao Estado o monopólio exclusivo do comércio com o Oriente, é, apesar de se ter constituído com um capital muito inferior ao da sua homóloga das Províncias Unidas, desde o início, uma verdadeira sociedade por acções. Numa primeira fase, o seu capital é destinado a financiar apenas uma viagem, recuperando cada associado no retorno o que tinha investido. A partir de 1612, este começa a abranger não apenas uma viagem, mas uma série de viagens planeadas. No final do século, as suas acções negociam-se na Bolsa de Londres, tal como as da sua precursora neerlandesa na Bolsa de Amesterdão<sup>4</sup>.

A expansão do capital comercial não teria sido possível sem a constituição de uma reserva de força de trabalho que já não se encontra ligada à satisfação das necessidades de subsistência do sector agrícola nem pertence às corporações artesanais da Idade Média. Trabalhadores da indústria domiciliária e das manufacturas, do sector da construção naval que sustenta a expansão marítima, marinheiros das frotas, índios da América Central submetidos aos trabalhos forçado nas minas de prata do México e do Perú e escravos negros que trabalham nas plantações das Antilhas e do Sul da América do Norte. Esta reserva de força de trabalho transforma-se na verdadeira fonte do poder económico das nações mercantis e manufactureiras emergentes que se expressa através da acumulação de metais preciosos, símbolo da riqueza emergente e meio de pagamento universal.

A ‘Conquista’ espanhola do México e do Peru nos finais século XVI constitui o fenómeno despoletador de uma série de importantes transformações que subvertem o tradicional modo de vida, destacando-se o afluxo de metais preciosos à Europa que suscita um

---

<sup>3</sup> Fonte: Braudel, Fernand – *Civilisation matérielle, économie et capitalisme XV<sup>e</sup> XVIII<sup>e</sup> siècle: les jeux de l'échange*, II vol., Paris: Armand Colin, 1979, p. 530-31.

<sup>4</sup> Fonte: Braudel, II, *op. cit.*, p.536.

aumento generalizado dos preços. Como os salários e as rendas da terra não aumentam em proporção, verifica-se uma redistribuição interna do produto que beneficia sobretudo a ascensão do capital comercial em detrimento dos trabalhadores assalariados e dos proprietários fundiários. A nível internacional, esta redistribuição favorece as nações que controlam o tráfico com o Oriente e o Novo Mundo. Porém, este controlo não se baseia num mero comércio passivo de importação, como aconteceu fundamentalmente no período do predomínio português e espanhol, mas num certo desenvolvimento industrial e manufactureiro que permite aos Países Baixos e à Inglaterra disputar com sucesso o afluxo dos metais preciosos, enquanto a Espanha imperial se afunda num declínio irremediável em consequência da ausência de alternativas económicas.

Não se pode, porém, esquecer o contexto político em que ocorre esta transferência e redistribuição da riqueza mobiliária. As inúmeras guerras entre as potências com o objectivo de conquistarem a hegemonia no xadrez político europeu e sobretudo assegurarem o predomínio naval, canalizam uma parte significativa dos lucros do sector do comércio e das indústrias de exportação para o financiamento das despesas militares indissociavelmente ligadas à expansão territorial, marítima e colonial. A principal consequência deste fenómeno é o aumento da dívida pública financiada tanto por impostos e tributos sobre a população camponesa que suporta com o seu sobretrabalho as rendas do clero e da nobreza, como por impostos indirectos sobre os produtos de consumo corrente que acabam por recair sobre a generalidade da população trabalhadora das cidades. Na época em que a acumulação de metais preciosos aumenta de forma intermitente em consequência das oscilações provocadas pela alternância entre períodos de afluxo e refluxo, as condições de vida das populações trabalhadoras degradam-se cada vez mais. Paralelamente, forma-se uma classe burguesa abastada que pode já retirar-se da vida activa para viver dos lucros acumulados nas actividades mercantis e das aplicações financeiras em títulos de dívida pública.

Estas transformações económicas e sociais enquadram-se num novo contexto ideológico que põe em causa tanto o cosmopolitismo supranacional teocrático da Igreja católica, principal força ideológica da Idade Média, como uma moral extra-mondana orientada para o ascetismo e para o retiro da vida activa. O declínio do cosmopolitismo teocrático medieval não conduz, porém, à instauração de uma ordem cooperativa internacional, mas a um nacionalismo exclusivista que tem como princípio orientador uma 'razão de Estado' em que cada nação emergente não olha a meios para realizar o seu predomínio sobre as outras. Neste

sentido, o seu objectivo económico não é o bem-estar da população, mas a apropriação da maior quantidade de metais preciosos possível, já que estes simbolizam o seu enriquecimento relativamente às outras. Esta estratégia converte-se em princípio de uma política económica baseada no paradoxo maquiavélico de que “num governo bem organizado, o Estado deve ser rico e os cidadãos pobres”<sup>5</sup>. Por sua vez, o objectivo da política externa do Estado-nação emergente não era alcançar uma situação de equilíbrio de poder na arena internacional, mas a conquista de novos territórios e o alargamento do seu domínio e da sua esfera de influência.

O declínio da moral católica orientada para o ascetismo extra-mundano cede o lugar a uma moral laica que faz a apologia da vida activa em contraponto ao elogio medieval do retiro do mundo e da vida contemplativa. Esta nova orientação ideológica, que nasceu no Renascimento, elogia as religiões da Antiguidade Clássica relativamente às concepções de renúncia ao mundo do cristianismo tradicional:

“A nossa religião glorificou mais os homens humildes e contemplativos do que os homens de acção. Esta considerou a humildade, a abnegação e o desprezo pelas coisas mundanas o supremo bem do homem, enquanto as outras identificaram-no com a magnanimidade, a força física e tudo o que torna os homens ousados. E, se a nossa religião que exige que tu sejas forte, o que te pede é mais a força para sofrer do que a força para fazer coisas arrojadas” (Machiavelli, 1979, p. 278).

A nova orientação ideológica legitimou, no plano político, o princípio da unidade nacional e da razão de Estado que substituem definitivamente cosmopolitismo teocrático do mundo medieval. O emergente Estado nacional deve necessariamente procurar a riqueza, o poder e a glória mundana por todos os meios ao seu alcance, tornando-se cada vez mais poderoso, pois só assim poderá afirmar-se no contexto político internacional. Partidário da unidade de Itália, Maquiavel responsabiliza a Igreja pela fragmentação política italiana e contribui para divulgar a ideia de que só um Estado centralizado poderá evitar o irremediável declínio resultante dos conflitos e das guerras particularistas dos inúmeros senhores feudais:

“A Igreja ... nunca foi capaz de ocupar toda a Itália, nem permitiu tão pouco que mais ninguém a ocupasse. Em consequência, foi a principal responsável pelo facto da Itália nunca ter sido regida por uma só cabeça, mas por muitos príncipes e *signori* que provocaram uma tão grande desunião e debilidade que esta se tornou hoje uma presa fácil não só de potentados bárbaros, mas de todos o que a atacam. E isto os nossos italianos devem

---

<sup>5</sup> Macchiavelli, Niccolò – *The discourses*. Harmondsworth: Penguin Books, 1979, p. 201.

agradecer à Igreja e a mais ninguém” (Macchiaveli, Niccolò, 1979, p. 145).

Outro dos aspectos centrais da nova orientação ideológica é a legitimação das condutas que visam o ganho e a acumulação da riqueza mobiliária. Caiu sobretudo a ideia da escolástica medieval de que cada um tem um lugar fixo e pré-determinado numa hierarquia de privilégios políticos que definem, de uma vez por todas, a sua condição e estilo de vida. Esta doutrina condena todas as tentativas dos não-nobres de se elevarem acima da condição dos seus antepassados e todas as actividades que visam a obtenção de um lucro seja através do empréstimo a juros, seja através de uma actividade comercial que ultrapassasse os limitados horizontes das transacções entre as zonas rurais e as cidades medievais em que predomina o artesanato corporativo. Em contraponto ao elogio de uma vida rotineira e sem ambições de glória mundana, vida que seguramente seria mais propícia à contemplação e ao retiro espiritual que preparava o crente para o abandono das satisfações, sempre passageiras e efémeras, associadas à frágil e instável glória mundana, desenvolve-se uma nova concepção que elogia o risco. É sobretudo na esfera do comércio internacional, dos grandes empreendimentos marítimos em que as trocas já não são entendidas como um simples meio de adquirir o produto de outrem ou de vender para comprar, mas estão orientadas para o ganho, concebido como o resultado do jogo e da especulação de quem arrisca o seu capital, que esta nova visão do mundo e da vida encontra os seus mais fervorosos apologistas. Ninguém melhor do que o grande romancista histórico Walter Scott conseguiu caracterizar, a propósito de uma das suas personagens, um comerciante ligado ao grande tráfico marítimo dos princípios do século XVIII, a nova mentalidade e conduta perante o mundo e a vida:

“Nas flutuações da especulação mercantil há algo de cativante para o aventureiro, independente até da perspectiva de ganho. O que embarca neste mar instável tem de possuir a perícia do piloto e a força do navegador; e apesar de tudo pode naufragar e perder-se se os ventos da fortuna não sopram a seu favor. A combinação da atenção necessária e da inevitável contingência – a incerteza frequente e terrível sobre se a prudência superará a fortuna ou a fortuna iludirá os esquemas da prudência – proporciona o prazer de tanto dos poderes como dos sentimentos da mente e o comércio adquire todo o fascínio do jogo de azar sem a sua culpa moral” (Scott, 1995, p.3).

Porém, a nova conduta mundana tem também as suas zonas obscuras. Assim, o agir é subordinado à perseguição da riqueza como um fim em si próprio de que resulta uma concepção fetichista que a identifica com a acumulação de metais preciosos. Para adquirir o ouro e a prata, símbolos tangíveis de uma actividade alienante e alienada que prefere o ‘ter’ ao

‘ser’, todos os meios são legítimos. O extermínio dos índios da América Central pela ‘Conquista’ espanhola e pelo brutal trabalho nas minas de prata – em pouco mais de um século a população índia diminuiu 90% no México e 95% no Peru no que pode ser considerado o primeiro genocídio da época moderna<sup>6</sup> – complementado pelo tráfico negreiro que alimenta a produção de bens voluntários nas plantações das Antilhas e do Sul da América do Norte. Por sua vez, os marinheiros das frotas mercantis, frequentemente recrutados à força, estão submetidos a condições de trabalho insalubres, a uma brutal disciplina de bordo e à arbitrariedade dos comandantes das naus que sobre eles possuem um direito de vida ou de morte. Índios centro-americanos, escravos negros e marinheiros, não se limitam a ‘comer o pão com o suor do seu rosto’, mas, frequentemente, a perder a própria vida para alimentar a corrida fetichista europeia à acumulação de metais preciosos. Ninguém melhor do que um grande humanista do século XVIII, Claude-Adrien Helvétius, retrata, sem concessões, uma época em que o enriquecimento das potências mercantis emergentes deixa um rasto de milhões de vítimas que a história da Europa não poderá jamais esquecer:

“A humanidade, que nos ordena o amor de todos os homens, exige que, no tráfico dos negros, eu considere igualmente como males tanto a morte dos meus compatriotas como o de tantos africanos que a esperança de fazer prisioneiros e o desejo de trocá-los pelas nossas mercadorias anima ao combate. Se se calcula o número de homens que perece, tanto pelas guerras como na travessia da África para a América; se se lhe acrescenta o dos negros que chegados ao seu destino, se tornam vítimas dos caprichos, da cupidez e do poder arbitrário dos seus senhores; e se se juntar a este o número de cidadãos que morrem pelo fogo, o naufrágio e o escorbuto; se, por fim, acrescentarmos o dos marujos que morrem durante a sua estadia em São Domingos, ou pelas doenças relacionadas com a temperatura específica deste clima ou em consequência de uma libertinagem sempre tão perigosa neste país; concordar-se-á que não chega nenhum barril de açúcar à Europa que não esteja coberto de sangue humano” (Helvétius, 1968, p.90).

### *1.2. Populacionismo, abundância monetária e saldo da balança comercial*

O período situado entre a segunda metade do século XVI e os anos setenta do século XVIII é marcado pela ascensão das doutrinas mercantilistas. Em termos gerais, o mercantilismo expressa a emergência do capital comercial e da economia-mundo no contexto da luta pelo domínio económico e político dos nascentes Estados-nações. Esta luta

---

<sup>6</sup> Ver: Béaud, Michel – *História do capitalismo*. Lisboa: Teorema, 1992, pp. 17-18.

determina a orientação das doutrinas mercantilistas que, apesar de não constituírem verdadeiramente um sistema unitário de pensamento económico, têm como princípio comum a subordinação da economia à política, o que lhes vale os anátemas e a ostracização das doutrinas liberais e livre-cambistas que, após Adam Smith, se transformam em pensamento económico dominante. O objectivo central dos mercantilistas é o aumento da riqueza do Estado ou da nação. No entanto, contrariamente a Smith e aos economistas liberais de finais do século XVIII e do século XIX, não consideram que a riqueza da nação resulta do somatório das riquezas acumuladas pelos indivíduos privados. Embora reconheçam que a procura privada da riqueza constitui um importante estímulo para o aumento da riqueza nacional, compete sobretudo ao Estado e à política criar as condições para que os interesses particulares e os egoísmos individuais na sua busca de enriquecimento ilimitado sejam canalizados para assegurar o predomínio económico e político do Estado-nação sobre os outros. Os indivíduos não são concebidos como sujeitos, mas apenas como meros factores do enriquecimento da nação, já que o desejo de cada um em aumentar ou alargar o seu património privado não coincide necessariamente com o aumento ou alargamento do património público. Incapazes de actuarem segundo uma perspectiva racional de reconhecimento do próprio interesse pessoal, são seres subordinados às *paixões* exclusivistas da cobiça e da ganância em perpétua competição uns com os outros com vista à conquista de alguma forma de predomínio. Compete antes de tudo à “arte política” evitar que a satisfação destas paixões degenerem numa guerra de todos contra todos que ponha em causa a estabilidade social e a ordem pública. Mas a sua mais importante e difícil tarefa consiste em utilizá-las em benefício do engrandecimento do Estado, ou seja, segundo a feliz fórmula de Bernard Mandeville, em transformar os *vícios* dos privados em públicas *virtudes*<sup>7</sup>.

O mercantilismo é, porém, geralmente mais conhecido como uma doutrina económica. Neste âmbito, podemos distinguir duas grandes correntes. A primeira é a corrente *monetarista* ou *bullionist* que defende a existência de uma reserva de metais preciosos que a nação deve aumentar e evitar a todo o custo que seja exportada; a segunda, mais elaborada, defende que a riqueza de um país consiste fundamentalmente num excedente das suas exportações sobre as suas importações, expresso em moeda. Embora ambas considerem que a riqueza de uma nação é representada pelo seu *stock* acumulado de metais preciosos, a segunda

---

<sup>7</sup> Ver: Veigunha, Joaquim Jorge – *O luxo na formação do capitalismo*. Porto: Afrontamento, 2004, pp. 70-72.

afirma que esta acumulação deve resultar da expansão de um comércio externo em que o país exporta bens manufacturados e importa matérias-primas ou bens de menor valor acrescentado.

Não se pode compreender a doutrina mercantilista sem referência ao contexto político em que nasceu. O nacionalismo exclusivista e belicista que marcou a época do mercantilismo traduz-se, em termos económicos, na concepção de que o ganho de um país apenas pode resultar na perda de um outro. Os mercantilistas consideram que o sobreproduto, a mais-valia, apenas pode aumentar em termos *relativos*, ou seja, através da redistribuição dos metais preciosos na esfera do comércio internacional pelas nações que, com as suas manufacturas e as suas frotas, revelam capacidade para conduzirem o seu próprio comércio externo e exportam um maior valor do que importam. O excedente das exportações sobre as importações de um país, expresso pelo saldo da sua balança comercial, só é possível porque alguns dos seus parceiros nas trocas internacionais registam um défice, ou seja, uma saída de metais preciosos. Este contexto de “jogo de soma zero” é também alimentado pela concepção de que os principais meios de acumulação da nação, ou seja, os metais preciosos, constituem em cada momento uma grandeza constante e delimitada, um recurso escasso que não está ao alcance de todos os homens, mas apenas dos mais operosos e empreendedores:

“Nas vísceras da terra estão escondidos os mais ricos filões de ouro e de prata, os homens, por sua vez, estão providos de braços e de mãos com que escavam a terra, de razão para inventar máquinas, mas não se conclui por isto que os homens são todos ricos: é necessário que primeiro metam mãos à obra, e é preciso muita canseira para trazer à luz as riquezas que jazem escondidas nas trevas: estas não se oferecem aos ociosos e aos sonolentos, e nem mesmo a todos os que as procuram, já que vemos também alguns suar em vão” (Locke, Laterza, 1973, p. 21).

Numa época em que o crédito dá os seus primeiros passos, os mercantilistas são partidários da abundância de moeda. O objectivo central da política económica da nação é o valor de troca, ou seja, a transformação do produto em mercadoria. Numa sociedade em que a maior parte da população está mergulhada na vida de subsistência e depende directamente do autoconsumo do produto agrícola, a expansão da esfera do valor de troca está estritamente associada à disponibilidade de moeda de ouro e prata tanto como meio circulação como meio de pagamento. Uma redução súbita e imprevista da massa monetária terá como consequência um bloqueamento das transacções e dos pagamentos em dinheiro, já que as letras de câmbio, cuja utilização começa a desenvolver-se na esfera do comércio internacional, têm sempre um valor meramente representativo, ou seja, as dívidas contraídas devem, mais cedo ou mais tarde,

ser necessariamente resgatadas em moeda contante. Se isto justifica, por um lado, a preferência mercantilista pela abundância monetária, revela por outro lado, a confusão entre capital e dinheiro: os mercantilistas reconhecem apenas a existência de uma forma de capital – o capital comercial – que consiste no fundo de mercadorias ou no *stock* de metais preciosos possuídos pelos comerciantes e pela comunidade. Esta reserva deve ser valorizada para que a nação possa conservar ou aumentar a sua vantagem comercial sobre as outras. No entanto, estes não concebem o mecanismo típico da acumulação de capital como investimento de lucros para gerar lucros cada vez maiores. De facto, o ‘capital disponível’ da nação depende exclusivamente do aumento do *stock* de metais preciosos. Este *stock*, por sua vez, constitui, em cada momento, uma grandeza submetida às intermitências do afluxo e do refluxo do ouro e da prata que representam o valor de troca por excelência e, por conseguinte, a riqueza duradoura e imperecível, universalmente acumulável.

Outra característica da doutrina mercantilista é o populacionismo. População ‘abundante’ é sobretudo sinónimo da existência de uma reserva de força de trabalho que já não obtém os seus meios de subsistência das actividades agrícolas, mas das actividades industriais e mercantis. James Steuart, economista político do século XVIII precursor de Adam Smith, chama-a ‘mão de obra livre’, já que, “o seu emprego, sendo orientado para a procura das subsistências dos alimentos supérfluos dos agricultores e com um trabalho adequado às necessidades da sociedade, pode variar conformemente a estas necessidades e estas, por sua vez, conformemente ao espírito dos tempos” (Marchi, Alves, 1981, p. 366). Ou seja, por outras palavras, o emprego desta força de trabalho já não é um emprego estável, fixo ou determinado, como o que caracteriza o modo de vida rotineiro dos que dependem directamente para viver dos produtos da terra, mas está associado ao alargamento das necessidades sociais cuja satisfação acaba por ser alimentada pela expansão de uma esfera do valor de troca que já não está submetida aos perpétuos ciclos naturais da agricultura, mas a mutáveis condições económicas e sociais.

O termo ‘mão-de-obra’ livre é talvez demasiado redutor, já que não entra em linha de conta com a mão-de-obra africana submetida à escravatura nas Antilhas e no Sul da América do Norte que dá um contributo decisivo para alimentar o ‘espírito mercantil’ de um período em que a cobiça e a ganância institucionalizadas fazem tábua rasa dos mais elementares direitos humanos. Além do mais, a liberdade da mão-de-obra da nação que não está directamente submetida a formas de trabalho forçado nem depende da agricultura para viver é uma liberdade

deveras precária e limitada, já que se reduz à venda da sua força de trabalho em troca de um salário de mera subsistência. A formação de uma reserva de força de trabalho que sustenta a expansão do sector das indústrias e do comércio de exportação resultou sobretudo de um conjunto de processos extra-económicos em que a coerção, e não a liberdade, predominam. Entre estes destacamos o licenciamento dos séquitos feudais na sequência da redução do valor monetário das rendas fundiárias determinada pelo afluxo de metais preciosos à Europa. Com consequências menos universais, mas igualmente importante, temos o emparcelamento das terras comunais (*enclosures*) na Inglaterra do século XVI como resultado da transformação das terras de cultivo em pastagens. São estes fenómenos, e não o aumento da produtividade da agricultura, que conduzem à constituição de uma força de trabalho separada dos meios de produção que já não se encontra protegida pelos regulamentos das corporações. Se esta não encontra ocupação deve ser reconduzida pela força às virtudes retemperadoras do salutar trabalho, já que a vagabundagem é a mãe de todos os vícios *contraprodutivos*. No seu livro de notas de 1679, bem como no seu relatório para a Comissão de Comércio, de 1699, o filósofo britânico John Locke, citado por Michel Béaud, não deixa nenhuma dúvida a este respeito:

“Os vagabundos válidos de catorze a cinquenta anos, apanhados a pedir, deveriam ser condenados a servir três anos na Frota, para os que vivem nos condados junto ao mar, ou a trabalhar três anos na *workhouse*, para os restantes. Os pedintes com menos de catorze anos deviam ser chicoteados e colocados numa escola de trabalho” (Béaud, 1992, pp. 41-42).

A abundância de mão-de-obra disponível para o sector que garantia a acumulação de metais preciosos torna-se pretexto para a defesa do paradoxo maquiavélico de que “num governo bem organizado, o Estado deve ser rico e os cidadãos pobres”. Esta máxima converte-se no lema dos mercantilistas relativamente às condições de vida da reserva de força de trabalho da nação. As suas condições de vida devem ser reduzidas ao estritamente necessário da sobrevivência, pois apenas um baixo nível da procura interna da nação pode garantir a orientação dos recursos disponíveis para o aumento das exportações e, por conseguinte, do saldo monetário da sua balança comercial. Os trabalhadores devem, portanto, auferir um salário que não lhes permita pôr algo de parte, ou seja, efectuar poupanças por mínimas que sejam, mas despenderem integralmente tudo o que recebem para retornarem ao trabalho no próximo dia ou na semana seguinte, como sublinha Bernard Mandeville, expoente da doutrina social do mercantilismo nos inícios do século XVIII:

“Pode demonstrar-se que tudo o que ocasiona a abundância torna a mão-de-obra barata quando se sabe

conduzir bem os pobres. Se é preciso impedi-los de morrer de fome, também é preciso que não recebam nada que valha a pena pôr de parte. Se aqui e ali um homem da classe mais pobre se eleva acima da condição em que foi educado por uma aplicação extraordinária ao trabalho e pelas privações, não se deve impedi-lo. Não é contraditório que a conduta mais sensata de todos os membros da sociedade e de todas as famílias particulares seja a frugalidade; mas é do interesse de todas as nações ricas que os pobres não estejam quase nunca inactivos, e que, no entanto, despendam à medida do que ganham” (Mandeville, 1974, p. 151).

Emerge, de novo, a concepção mercantilista de um jogo de soma zero em que os ganhos de uns devem sempre resultar das perdas de outros. Esta concepção está estreitamente associada à uma noção fetichista de riqueza como *stock* acumulado de metais preciosos: para que a nação ‘enriqueça’ é necessário que a sua força de trabalho disponível forneça um sobretrabalho em troca de um mero salário de subsistência. Por um lado, a oferta de trabalho deve ser maior do que a procura, pois apenas nesta situação é possível evitar que o nível salarial suba acima do estritamente indispensável para garantir a reprodução do valor da força de trabalho disponível; por outro lado, esta não pode jamais estar inactiva, o que remete para a defesa mercantilista de leis e regulamentos que reprimem ferozmente a população flutuante dos sem trabalho, já que a ‘preguiça’ e ‘ociosidade’ dos trabalhadores são, segundo William Hay, um dos numerosos comentadores britânicos das leis dos pobres no século XVIII, os principais vícios ‘contraprodutivos’ responsáveis pelo debilitamento da riqueza da nação:

“No estado actual dos negócios, esta população [de vagabundos e de outros pobres que não estão ‘plenamente’ empregados] que poderia ser benéfica é uma perda e a nação estaria melhor sem ela; enquanto, de facto, os seus braços estão inactivos, deve abastecer-se as suas panças e como zangãos vivem na colmeia não lhes trazendo, porém, nada; e como o seu número aumenta diariamente, o mal sentir-se-á mais agudamente e ainda mais profundamente deprederá a riqueza que é a linfa de uma nação” (Marchi, Alves, 1981, p. 332).

Em suma, emerge no seio do mercantilismo uma primeira noção de trabalho produtivo: é produtivo o trabalho que contribui para valorizar o *stock* de metais preciosos da nação. Apesar de nunca o afirmarem explicitamente, os mercantilistas consideram produtivos todos os trabalhadores do sector das indústrias e do comércio de exportação, pois são estes que, para além de aumentarem o valor das matérias-primas da nação, contribuem para a realização do saldo monetário da balança comercial. No entanto, a riqueza nacional apenas pode aumentar em termos relativos, já que os ganhos de um país resultam sempre das perdas de outros. Esta é a razão pela qual os mercantilistas não concebem a formação do sobreproduto, da mais-valia no processo produtivo endógeno da nação, mas no contexto das relações de troca internacionais, que é um contexto de jogo de soma zero em que o produto se

transforma em mercadoria e em dinheiro, recurso escasso que não é acessível a todas as nações, mas apenas às que conseguiram aproveitar ao máximo as capacidades produtivas dos seus *working poors*. O jogo de soma zero transforma-se então num paradoxo: uma nação só prospera e se engrandece quando a maior parte dos seus habitantes são pobres ‘plenamente’ empregados.

### 1.3. A economia política emergente na época do mercantilismo

O termo *economia política* foi introduzido pelo mercantilista francês Antoine Montchrétien (1575- 1621) que publicou, em 1615, o ensaio *Traité de l'économie politique*. O adjectivo *política* refere-se “às leis económicas do Estado”<sup>8</sup>. A origem etimológica do termo remonta, porém, à Grécia da Antiguidade Clássica. *Oikonomike* é um termo composto por dois vocábulos: *oikos*, casa ou o conjunto de bens familiares, e o verbo *nemein*, que significa administrar, gerir. A administração da casa, que pertence ao domínio privado, deve ser distinguida da *politike* que diz respeito à *polis*, à comunidade política ou ao domínio público<sup>9</sup>. ‘Economia política’ é, por conseguinte, a administração do domínio público no sentido que lhe atribuiu Montchrestien, em que público já não significa o domínio da *polis*, já que a comunidade política grega cede o lugar ao Estado no sentido moderno do termo, ou seja, uma entidade política separada da sociedade civil e que se constitui na base de três elementos historicamente configurados: território, povo e soberania.

Só com a emergência do moderno Estado-nação a palavra *economia política* adquire o seu significado, apesar da sua origem etimológica remontar à Grécia. É, de facto, nesta época que a economia se torna efectivamente política, pois constitui a resposta a uma questão política prioritária: como deve o Estado intervir na esfera privada de modo a promover o progresso e prosperidade da nação, concebida como entidade distinta dos membros que a compõem? A óptica intervencionista, que caracteriza o pensamento mercantilista, seria, posteriormente, posta em causa pelas concepções liberais que separam o político do económico, subordinando o primeiro ao segundo através da doutrina do *laissez-fair*, *laissez-passer*. Porém, ao contrário do que defende a teoria económica convencional, que se tornará pensamento dominante com pretensões científicas, o termo *economia política* abre novas perspectivas para a análise económica, já que rejeita decididamente o pressuposto da ideologia

<sup>8</sup> Montchrestien, Antoine – *Traité de de l'économie politique*. Paris, 1889 ir Dowidar, M. H. – *A economia política, uma ciência social*. Lisboa: Sá da Costa, 1978, p. 8.

<sup>9</sup> Aristóteles – *Os económicos*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2004, pp. 34-35. Ver *Introdução* do tradutor Serafim Ferreira.

liberal, que acabará por tornar-se um lugar comum da ‘ciência económica’ académica, de que o todo é igual à soma das suas partes discretas. Antes pelo contrário, é a partir da relação entre as partes como articulações do todo, ou seja, do conjunto das relações sociais, que a economia se transforma em elemento integrante de uma ciência política que visa não apenas interpretar os fenómenos económicos, mas propor orientações com vista a intervir na realidade.

Pode dizer-se que a época do mercantilismo foi também a época do nascimento de uma ciência da economia política hoje sepultada pela neoliberal e positivista *economics* de ascendência anglo-saxónica. Os críticos reducionistas – é o caso de Schumpeter na sua monumental *História da análise económica* – tendem a concentrar-se no formalismo lógico da ciência convencional da *economics*, para desvalorizarem, e mesmo apagarem completamente, da história do pensamento económico todas as doutrinas que, pela sua conotação política abrangente, não se enquadram nos pressupostos ideológicos da economia liberal e positivista. Não é o nosso caso. Em primeiro lugar, não pretendemos escrever uma história do pensamento económico. Em segundo lugar, o nosso argumento que pretende analisar, sob o ponto de vista histórico e político, a relação entre trabalho produtivo e acumulação de capital, afasta-nos completamente dos horizontes limitados de um pensamento económico convencional que rejeita todas as categorias sociológicas e políticas que não se enquadram na sua concepção abstracta e atomista da economia e do comportamento dos ‘agentes’ económicos.

Consideramos de enorme importância a análise das doutrinas de alguns economistas políticos emergentes antes da constituição oficial da ciência da economia política, atribuída a Adam Smith. Nenhum deles é economista de profissão, o que desde logo os desqualifica perante o dogmatismo da ciência oficial contemporânea da *economics*, manifestamente incapaz de relacionar as teorias económicas com o contexto histórico-social da sua formação. Mercadores ligados a companhias das Índias Orientais, médicos militares, filósofos, banqueiros eruditos e juristas-diplomatas são alguns dos precursores de uma ciência que, no preciso momento da sua constituição nos finais do século XVIII e na primeira metade do século XIX, anuncia já os sintomas do seu futuro desaparecimento porque introduzirá um conjunto de temas problemáticos – divisão da sociedade em classes, relação entre trabalho assalariado e capital, necessidade das desigualdades socioeconómicas como elemento de reprodução de um sistema baseado na propriedade privada dos meios de produção – que serão definitivamente varridos do horizonte asséptico de uma ciência oficial em que não se podem necessariamente enquadrar. Os eventuais erros lógico-analíticos dos primeiros economistas políticos – erros que

serão por nós assinalados em função do seu contexto histórico-social – não podem servir de pretexto para remetê-los, como o faz o pensamento económico convencional, para o ostracismo e o esquecimento. Pelo contrário, será precisamente a partir destes erros que se delinearão, de forma confusa e contraditória, é certo, as primeiras teorias que visam explicar o valor das coisas produzidas pelos homens e que aflorará uma primeira tentativa de distinção entre trabalho produtivo e improdutivo. Os autores escolhidos para ilustrar o argumento são organizados por ordem cronológica, pois este parece-nos ser o critério mais adequado para analisar a evolução da economia política do mercantilismo. Utilizá-lo-emos, porém, com flexibilidade, como princípio orientador e não como fórmula milagrosa. Thomas Mun, William Petty, John Locke, Richard Cantillon e James Steuart são os contemplados pela nossa escolha, de acordo com o critério cronológico. Todos à excepção de Cantillon – irlandês exilado em França dos inícios do século XVIII – são britânicos, já que a Grã-Bretanha foi o país em que a economia política mercantilista atingiu o maior desenvolvimento, sobretudo a partir da segunda metade do século XVII, período em que se inicia o predomínio mercantil do Reino Unido.

### *1.3.1. Thomas Mun: riqueza natural e riqueza artificial*

Thomas Mun (1571-1641), director da companhia das Índias Orientais britânica, escreve *England's treasure by Forraign Trade*, publicado postumamente em 1664. Esta obra introduz as grandes linhas da economia política mercantilista que, posteriormente, outros autores da segunda metade do século XVII e do século XVIII britânico aprofundarão. O ensaio constitui provavelmente a primeira síntese de uma doutrina em que se combinam formulações teóricas ainda incipientes e preceitos de política económica. Assinale-se também uma primeira tentativa, embora não muito bem sucedida, de caracterização do trabalho produtivo.

Mun parte da distinção entre riqueza *natural* e riqueza *artificial*. Esta distinção orienta a elaboração da sua teoria económica e constitui o fundamento das suas medidas de política económica:

“A disponibilidade ou fundo com que um reino é provido de mercadorias estrangeiras é natural ou artificial. A riqueza natural é apenas o que se pode subtrair ao nosso uso e às nossas necessidades para que seja exportado para o estrangeiro. A artificial consiste no produto das nossas manufacturas e de um activo comércio externo” (Marchi, 1981, p. 137).

Desde logo emerge o preceito mercantilista que considera prioritário desenvolvimento do comércio externo e das exportações: a riqueza artificial, ou seja, a riqueza mercantil e manufactureira só pode aumentar se a procura interna não ultrapassar um determinado limite. Se tudo fosse consumido internamente nada se poderia exportar, já que “a riqueza natural é apenas o que se pode subtrair às nossas necessidades para que seja exportado para o estrangeiro”. A capacidade exportadora da nação não resulta, por conseguinte, da formação de um excedente sobre o consumo interno, como mais tarde defenderiam as doutrinas livre-cambistas com a sua lógica linear, mas, pelo contrário, de um certo grau de contenção da procura interna, já que, de certo modo, a procura externa, fonte do enriquecimento da nação, apenas pode aumentar em detrimento da outra.

Esta formulação, que os teóricos do livre-cambismo e da ciência económica convencional consideraram logicamente absurda, deve ser analisada no contexto histórico-social em que surgiu. Por um lado, inspira-se no “jogo de soma zero” que orienta o pensamento mercantilista: os ganhos de uma nação situam-se na esfera do comércio externo, sector em que consegue uma vantagem sobre as outras, já que a nível interno perdas e ganhos se anulam e, em consequência, não se forma nenhum excedente acumulável. Por outro lado, todas as potencialidades da nação devem ser orientadas para promover a expansão do comércio externo. Assim, a riqueza natural, que é fundamentalmente constituída por matérias-primas e subsistências, deve sobretudo servir de trampolim para o aumento da riqueza artificial. Por exemplo, o cultivo de novas terras não deve ter como objectivo produzir bens alimentares a preços mais baixos – facto que, para os mercantilistas, é um obstáculo ao aumento do sobretrabalho da população laboriosa, pois esta só produz para outrem num estado de necessidade e não num estado de bem-estar –, mas evitar a importação de matérias-primas e outras mercadorias que “agora vamos buscar ao estrangeiro, empobrecendo-nos bastante” (Marchi, Alves, 1981, p. 137). A abstenção do consumo não produtivo de mercadorias importadas é a primeira condição do aumento relativo da riqueza artificial, pois permite, mesmo quando as exportações não aumentam, elevar o saldo monetário da balança comercial que representa o incremento da riqueza da nação.

Mas a riqueza artificial pode aumentar positivamente, ou seja, do lado das exportações, o que constitui o principal objectivo da política económica proposta por Mun ao poder político instituído. Assim, “o consumo frugal das nossa riqueza natural pode aumentar muito o que se exporta anualmente para o estrangeiro” (Marchi, Alves, 1981, p. 139). Por

outro lado, a prodigalidade e a sua expressão económica – o consumo improdutivo – só são lícitos para a economia política da nação quando não dependem do aumento das importações, mas são sustentados pela produção doméstica:

“Se queremos ser pródigos no vestuário, isso que seja, todavia, produzido com as nossas matérias-primas e pelas nossas manufacturas, como panos, rendas, bordados e coisas semelhantes para que o excesso do rico possa ser o emprego do pobre, cujo trabalho seria, porém, mais lucrativo para o Estado do que se fosse feito em benefício dos estrangeiros” (Marchi, 1991, 139-40).

A “frugalidade” e “sobriedade” no consumo aplicam-se, portanto, à população trabalhadora, em particular, à que produz a riqueza artificial. O luxo dos ricos constitui um mal menor, já que, resolve, por assim dizer, a insuficiência da procura interna, dando emprego à força de trabalho que não produz os bens de subsistência e os bens manufacturados de primeira necessidade. Esta tese subconsumista, que seria retomada por Malthus no século XIX na obra *Principles of political Economy with a view to their practical application* (1820), atribui ao luxo uma função económica socialmente útil: ocupa trabalhadores em indústrias específicas que, apesar de dependerem das despesas de reprodução das classes opulentas e ociosas, contribuem para a valorização do capital de quem os emprega. Um estado de frugalidade generalizada seria, pelo contrário, prejudicial para as trocas externas e, em consequência, para a nação:

“Por fim, nem todas as espécies de magnificência e fausto são de evitar porque se nos tornamos de tal modo frugais que não utilizemos pouca ou nenhuma mercadoria estrangeira como comerciaremos as nossas? Que acontecerá aos nossos navios, aos marinheiros, às armas, aos nossos pobres artífices e a muitos outros? Acreditamos que os outros países queiram oferecer-nos moeda em troca de todas as nossas mercadorias sem as comprarmos ou trocarmos com algumas das deles? Isto revelar-se-ia uma vã expectativa; é mais prudente e seguro ter uma conduta intermédia gastando moderadamente, o que será o mesmo que adquirir tesouro em abundância” (Marchi., 1981, p. 157).

A tese sobre a reciprocidade das trocas constitui, à primeira vista, uma ruptura com a doutrina mercantilista tradicional: uma nação estrangeira recusar-se-á a aceitar as nossas mercadorias se rejeitarmos as que nos querem fornecer em troca. No entanto, Mun não está disposto a defender esta reciprocidade até às últimas consequências, já que isso equivaleria ao abandono da perspectiva mercantilista sobre a vantagem comercial de uma nação sobre as outras, a qual, acaba por ser sempre unilateral e exclusivista. O comércio externo continua a ser para o director da companhia britânica das Índias Orientais o sector de actividade em que a

nação pode aumentar o seu *stock* de metais preciosos à custa das outras. A reexportação de produtos da Índias Orientais será o primeiro contributo para a realização do saldo monetário da balança comercial da nação. Em oposição aos defensores do monetarismo, Thomas Mun considera que a exportação de ouro e prata nem sempre é prejudicial para um país. Pelo contrário, o país pode colher benefícios quando importa mercadorias a baixo preço da Índia, território em que o valor do ouro e da prata é mais elevado do que na Europa, para revendê-las nos países europeus ou em outros, em que o valor destes metais preciosos é mais baixo, a preços mais elevados e que cobrem, com lucro, os custos de transporte, o valor do seguro marítimo e as taxas alfandegárias:

“Deveremos também ter em conta os comércios que realizamos com os países remotos e longínquos, porque, para além do aumento dos navios e marinheiros que deles resulta, também as mercadorias que se enviam para lá e que se recebem de lá são mais proveitosas para o reino do que os nossos comércios de proximidade; por exemplo, a pimenta tem aqui constantemente um valor de 2 xelins por libra: se for trazida então pelos holandeses, o comerciante pode dar 20 *pence* por libra e realizar um bom ganho com o negócio; mas se for buscar aquela pimenta às Índias Orientais não deve dar no máximo mais de três *pence* por cada libra, o que é um ganho considerável, não só pela parte destinada ao nosso consumo, mas também pela parte que (daqui) transportamos todos os anos para outras nações para que seja vendida a um preço mais alto” (Marchi., 1981, pp. 140-41).

O comércio de reexportação constitui um dos principais ramos de negócio da companhia britânica das Índias Orientais. No entanto, este comércio não deve ser meramente passivo, mas proporcionar também uma troca vantajosa para a nação. Em troca das especiarias e de outros bens voluptuários reexportados, a Inglaterra encontra nas Índias Orientais um novo mercado para a “venda de grandes quantidades de estanho, pano chumbo e outras mercadorias, cujo comércio aumenta diariamente naqueles países que anteriormente não faziam nenhum uso das nossas mercadorias” (Marchi, 1981, p. 141-42).

Mas o alfa e ómega da política económica da nação são a exportação de bens manufacturados a partir da transformação de matérias-primas importadas. Estes produtos não podem estar submetidos a tarifas alfandegárias, devendo ser exportados livremente. Para além de contribuírem para o “aumento do emprego de muita gente pobre”, permitem, através da importação de matérias-primas, aumentar as “receitas alfandegárias de Sua Majestade” (Marchi, 1981, p. 142). É sobretudo a reserva de força de trabalho empregada nas actividades

orientadas para aumentar a capacidade exportadora da nação que constitui a fonte do seu enriquecimento relativamente às outras:

“Como as pessoas que vivem das artes são mais numerosas das que são proprietárias dos frutos da terra, devemos apoiar com cuidado os esforços da multidão em que consiste a máxima força do rei e do reino. De facto, onde a população é numerosa e as artes são importantes, devem ser grandes os tráficos e rico o país” (*Ib.*, p. 145).

Apesar de ser falso que a população ligada às actividades industriais e comerciais seja mais numerosa da que vive da agricultura – o primeiro inquérito estatístico sobre a população da Inglaterra e do País Gales, realizado por Gregos King em 1688, tinha revelado que a população agrícola era largamente maioritária, destacando-se uma camada de camponeses médios (140.000 pessoas), rendeiros (150.000), lavradores e jornaleiros (364.000) e camponeses pobres e sem terra (400.000) contra apenas 40.000 artesãos e 50.000 marinheiros<sup>10</sup> –, sublinha-se outra importante tese da doutrina mercantilista: é o aumento da reserva da força de trabalho ‘libertada’ das actividades agrícolas e da produção para os mercados locais ou regionais que constitui a fonte da riqueza nacional. A acumulação de metais preciosos é o símbolo do poderio económico da nação relativamente às outras, bem como o principal meio de financiamento dos custos político-militares associados à expansão marítima e colonial. Manter ou aumentar o saldo monetário da balança comercial continua a ser o objectivo central da política mercantilista defendida por Mun. Ele é também um dos primeiros autores a compreender correctamente o mecanismo de funcionamento da taxa de câmbio quando afirma que “não é a desvalorização da moeda no câmbio, mas o desequilíbrio do nosso comércio que nos arrebatou a nossa riqueza” (Marchi, 1981, p. 154), ou seja, a redução da taxa de câmbio da moeda nacional não é a causa, mas, pelo contrário, o efeito do défice da balança comercial.

Mun expressa de forma clara a principal contradição da economia política do mercantilismo. Por um lado, considera já um certo tipo de trabalho – o trabalho que acrescenta valor às matérias-primas e as transforma em produtos exportáveis – como trabalho produtivo, já que contribui para valorizar o *stock* de ouro e prata acumulado pela nação e que é medido pelo saldo monetário da sua balança comercial. Exprime-o claramente nesta passagem, onde procura demonstrar a superioridade da riqueza artificial relativamente à riqueza natural:

“O mineral de ferro nas minas, de facto, não tem grande valor quando é comparado com o emprego e o

<sup>10</sup> Fonte: Béaud – *História do capitalismo*. Lisboa: Teorema, 1992, p.36.

ganho que rende depois de extraído, depurado, transportado, comprado, vendido, fundido em peças de artilharia, mosquetes e muitos outros instrumentos bélicos de ofensiva e defensiva, transformado em âncoras, travessas, bigornas, pregos e coisas semelhantes para serem usadas nos navios, nas casas, nos carros, nas carroças, nos arados e noutros instrumentos de cultivo. Comparemos a nossa lã em bruto com o nosso pano que requer o corte, a lavagem, a cardadura, a fiação, a tecelagem, a apisuadura, a tingidura, a lustração e outros acabamentos, e verificaremos que estas artes são mais lucrativas do que a riqueza natural” (Marchi., 1981. p. 144).

Por outro lado, a riqueza artificial é a que se transforma em mercadoria, em dinheiro, em moeda de ouro e prata, o ‘tesouro da nação’. A concepção fetichista de riqueza, que partilha com a generalidade dos mercantilistas, impede Mun de aprofundar a sua concepção de trabalho produtivo, que é ainda rudimentar, e de distingui-lo de trabalho improdutivo: por exemplo, considera que as trocas comerciais acrescentam valor ao produto e que o trabalho que transforma o ferro em armas é tão produtivo como o trabalho utilizado para equipar navios e construir arados. Esta confusão resulta do facto de que tanto o comércio como as indústrias de guerra se integram nas esferas de actividade que contribuem para sustentar o saldo monetário da balança comercial da nação. Retorna assim a concepção vulgar, comum a todas as correntes do mercantilismo com a excepção da protagonizada por William Petty e Cantillon, de que o sobreproduto, a mais-valia não se forma no processo produtivo, na relação entre capital e trabalho assalariado, mas na esfera da circulação em que os produtos são sucessivamente permutados por dinheiro para serem revendidos mais caros:

“Com efeito, é tanto pelo fundo do reino como pela propriedade dos particulares que, tendo uma reserva de mercadorias, não dizem por isso que não arriscarão ou que não comerciarão com a sua moeda (porque isto seria ridículo), convertem-na também em mercadorias por intermédio das quais multiplicam a sua moeda e, assim, através de uma troca contínua de uma com a outra, tornam-se ricos e, quando lhes agrada, convertem todas as propriedades do reino em tesouro; de facto, a quem possui mercadorias não pode faltar moeda” (Marchi, 1981., pp. 146-47).

A formação da mais-valia só é possível na esfera da circulação em que as mercadorias são compradas abaixo do seu valor para serem posteriormente revendidas acima do seu valor,

concepção que seria retomada sob uma forma mais elaborada por James Steuart. Mas isto equivale a dizer que apenas o comércio de reexportação com as Índias Orientais gera uma mais-valia em consequência das diferenças do valor do ouro e da prata entre a Europa e estes territórios. De facto, apenas este comércio permite comprar especiarias e outros produtos voluptuários para os revender a preços mais elevados na Europa onde o valor dos metais preciosos é mais baixo. Nas outras formas de comércio perdas e ganhos tenderão a compensar-se mutuamente e, conseqüentemente, não poderão gerar uma mais-valia. Esta ilusão monetária, verdadeiro véu de ignorância, não permite que Mun consiga entender a relação entre trabalho produtivo e acumulação de capital. De resto, o autor não distingue capital de dinheiro: o capital reduz-se ao capital comercial – as reservas de mercadorias dos comerciantes privados que não podem permanecer muito tempo fora da esfera da circulação, mas serem disponibilizadas para a venda no mais curto espaço de tempo possível – e sobretudo ao *stock* de metais preciosos cuja quantidade só pode aumentar na esfera das trocas internacionais. A acumulação é, fundamentalmente, uma acumulação intermitente de dinheiro, variável discreta, pois está dependente da alternância dos períodos de afluxo e refluxo dos metais preciosos, o que enquadra Mun nos pressupostos gerais de uma doutrina mercantilista em que a riqueza da nação, reduzida ao puro valor de troca, adquire uma aura fetichista a que as expectativas de todos se devem subordinar numa corrida sem regras em que, por detrás do abstracto interesse da nação, a maioria da população trabalhadora é coagida a participar a partir de uma condição de carência e pobreza.

### *1.3.2. William Petty: esboço de uma teoria do valor-trabalho*

Filho de um modesto comerciante de tecidos, William Petty, considerado por alguns um precursor de Adam Smith, nasceu em Romsey, Inglaterra, em 1623. Tendo vivido muito tempo na Holanda e na França, licenciou-se em Medicina em Oxford, universidade em que se tornou professor de anatomia. Em 1652, seguiu a carreira de médico no exército de Cromwell na Irlanda, onde foi encarregado de avaliar as terras confiscadas aos rebeldes. Com a restauração monárquica em 1660, serviu lealmente Carlos II, como anteriormente tinha servido a república puritana. Os seus serviços foram pagos com importantes cargos na Irlanda, onde se enriqueceu com a expropriação dos antigos proprietários, e com um título de baronete. Morreria em 1687.

William Petty foi o protótipo do arrivista burguês que não olhava a meios para ascender económica e socialmente na Inglaterra aristocrática do século XVII. No entanto, a venalidade do seu carácter não o impediu de se tornar um precursor da teoria do valor-trabalho no contexto da emergente economia política do mercantilismo. Na sua obra *A treatise of taxes and contributions*, publicada em 1662, tenta descobrir a causa da equivalência entre o valor de uma determinada quantidade de trigo e uma determinada quantidade de prata, resolvendo a equação através da igual quantidade de trabalho contido em ambos. Considerando que a renda fundiária constitui um excedente sobre o trabalho necessário para cultivar uma terra, interroga-se sobre o valor em moeda desta renda em trigo. A prata e o ouro, ao contrário do que defendia a maior parte dos mercantilistas, não têm para Petty um valor convencional, mas, tal como o trigo, são frutos do trabalho que se transforma, assim, em medida comum de valor:

“Uma nova questão, embora colateral, pode ser a de saber quanto vale em moeda inglesa este trigo ou renda; respondo, quanto em moeda um homem pode poupar ao mesmo tempo para além das suas despesas, se se dedica inteiramente a produzir e a fazer isso; ou seja, suponhamos que um outro homem viaje para um país onde há prata, extraia-a, refine-a e transporte-a para o mesmo sítio onde o outro plantou o seu trigo; cunhe-a, etc., e que a mesma pessoa durante todo o tempo em que trabalha a prata adquira também a comida para a própria sobrevivência necessária e procure algo para se cobrir, etc. Digo que a prata de um deve ser considerada de igual valor relativamente ao trigo do outro: se a primeira custa 20 onças e o segundo 20 *bushels*<sup>11</sup>, então o preço de um *bushel* daquele trigo será uma onça de prata” (Petty, 1972, p. 84).

Esta é, sem dúvida, a melhor formulação da temática do trabalho como medida comum de valor dos produtos mercadorias. No entanto, Petty não desenvolve esta ideia, brilhante e mesmo genial tendo em conta as condições da época em que viveu, de forma consequente. Como a generalidade dos seus contemporâneos, considera que a terra constitui a principal fonte de emprego da grande maioria da população activa e está na origem da principal forma do excedente, a renda fundiária. Daqui resulta a sua tese de que “o trabalho é o pai e o princípio activo da riqueza, e a terra a mãe” (Petty, 1972, p. 114). Ou seja, do trabalho como medida comum do valor das coisas produzidas pelo homem passa-se à teoria dos dois factores de produção, terra e trabalho, apesar do segundo ocupar uma posição relevante como princípio ‘activo’:

“Todas as coisas deveriam ser avaliadas segundo duas denominações naturais que são a terra e o trabalho, ou

<sup>11</sup> Medida de capacidade (= 8 galões = 36,348 litros).

seja, deveremos dizer que um navio e uma peça de vestuário valem esta medida de terra e uma outra medida de trabalho, pois tanto os navios como as peças de vestuário foram criados pelas terras e pelo trabalho humano que lhes foi aplicado; sendo assim, ficaremos satisfeitos por encontrar uma paridade natural entre terra e trabalho de modo a poder exprimir o valor mediante um só dos dois, tão bem se não melhor que com ambos e reduzir um a outro com a mesma facilidade e segurança com que reduzimos os pence e as esterlinas” (Petty, 1972, p. 85).

Esta tentativa de redução é feita noutra obra, *The political anatomy of Ireland*, publicada em 1672, onde Petty considera que “a alimentação diária de um adulto, em média, e não os dias de trabalho, é a medida geral (*common measure*) do valor, que parece ser regular e constante como o valor da prata fina” (Petty, 1972, p. 201). Esta solução para o problema da medida comum de valor não é, porém, correcta. De facto, a ‘alimentação diária de um adulto’ mede apenas o valor da força de trabalho que foi utilizada na produção e não o valor do produto. A diferença entre estes dois valores, após a dedução dos custos das matérias-primas e da amortização do capital fixo, constitui a mais-valia, a parte da jornada laboral em que o trabalhador exerce a sua actividade em benefício do proprietário dos meios de produção sem nenhuma contrapartida. Com esta formulação Petty perde de vista a relação entre trabalho produtivo e mais-valia, sendo, por conseguinte, incapaz de explicar efectivamente que a fonte da segunda é o primeiro<sup>12</sup>.

Tal como a generalidade dos mercantilistas, Petty é um populacionista, pois afirma que

“uma nação onde estão oito milhões de pessoas, é mais do que duplamente rica do que uma outra que, no mesmo território, conta apenas com quatro, já que os mesmos governantes que tão pesadamente incidem sobre a despesa pública podem servir tão bem o número maior do que o número menor” (Petty, 1972., p. 75).

Será, por conseguinte, o aumento da reserva de força de trabalho, e não o aumento da produtividade do trabalho, que constituirá a fonte da prosperidade da nação. Fiel ao espírito do seu tempo, o autor dá particular atenção à necessidade de evitar que a força de trabalho disponível não permaneça desocupada. Neste sentido, defende que é necessário submeter os

---

<sup>12</sup> Um discípulo do século XVIII de Petty, William Hay, superou o seu mestre. Na obra *Remarks on the laws relating to the poor*, publicada em 1751, citando cálculos de Petty relativamente ao valor do rendimento anual da Inglaterra e de Gales, avaliado em 40 milhões de libras esterlinas, das rendas fundiárias, em 8 milhões, e dos lucros das propriedades pessoais, também oito milhões, conclui que “as rendas da terra e os lucros das propriedades pessoais, sejam quais forem, devem provir do trabalho da população, bem como os outros 24 milhões” (Marchi., Alves (org.) – *Il pensiero economico inglese prima di Adam Smith: La riflessione*

vagabundos e indigentes à disciplina dos trabalhos públicos, mesmo que estes se revelem inúteis:

“Ora, no que respeita ao trabalho destes supranumerários, se não existe despesa com mercadorias estrangeiras, não importa se é utilizada para construir uma inútil pirâmide em Salisbury Plain, ou para carregar pedras em Stonehenge e levá-las para Towerhill, por outro; já que, no pior dos casos, isso predisporá a sua mente à disciplina e obediência, e os seus corpos a suportar trabalhos mais úteis quando for caso disso” (Petty, 1972., pp. 70-71).

Para Petty, o aumento da reserva da força de trabalho deve ser acompanhado pela diminuição do número dos trabalhadores improdutivos. Em termos gerais, estes são pagos pelos impostos, dízimas e outras contribuições públicas suportadas sobretudo pelas rendas fundiárias<sup>13</sup>. O autor defende a redução dos cargos eclesiásticos através da diminuição do número de paróquias, a redução do número de estudantes de direito através da realização de um cadastro das propriedades fundiárias como forma de diminuir as litigâncias inúteis, uma reforma das universidades que proporcione o número de estudantes de teologia, direito e medicina às necessidades do país. Considera ainda que algumas profissões, como, por exemplo, a dos comerciantes retalhistas, que são exercidas numa base local, têm um peso desproporcionado na economia do país, devendo, por isso, ser redimensionadas. Em contrapartida, se os delinquentes devem ser punidos pelo ministro da Justiça, os indigentes e os inactivos não devem permanecer muito tempo sem ocupação, mas serem, sem demora, reconduzidos à salutar disciplina dos trabalhos públicos, pois a ociosidade do trabalhador constitui um delito contraprodutivo:

“De que tipo serão estas ocupações? Respondo (...): tornar todas as estradas amplas, sólidas e planas de modo a fazer com que diminua acentuadamente a despesa e a fadiga das viagens e dos transportes. Escavar e limpar os rios para torná-los navegáveis, plantar árvores úteis pela madeira, a paisagem e a fruta nos postos adequados.  
Fazer pontes e caminhos.  
Trabalhar em minas, pedreiras e minas de carvão.  
Nas manufacturas de ferro, etc.” (Petty, 1972, p. 69).

Os trabalhos públicos constituem a fonte de uma acumulação estatal que prepara as condições para a acumulação privada da riqueza. A reserva de força de trabalho da nação não

---

*económica agli inizi del capitalismo*. Turim: Loescher Editori, 1981, p. 331). Pena é que William Hay não tenha desenvolvido esta ideia em que o trabalho figura como a única fonte dos lucros e das rendas fundiárias.

<sup>13</sup> “Na Inglaterra, de facto, os impostos não são proporcionados à despesa, mas a todo o património; não recaem sobre a terra, o capital e o trabalho, mas principalmente sobre a terra, e são calculados não na base

deve, porém, participar na repartição dos frutos deste aumento da actividade económica. Tal como a generalidade dos mercantilistas, Petty defende uma ‘lei de bronze dos salários e remunerações dos trabalhadores produtivos que devem estar reduzidos ao estritamente indispensável da sobrevivência, pois “a lei que estabelece os salários” deve limitar-se

“a conceder aos trabalhadores apenas aquilo com que podem viver, enquanto se lhes fosse concedido o dobro, estes trabalhariam apenas metade do que poderiam e queriam sob outras condições; e isso representa para o público uma perda do fruto da mesma quantidade de trabalho” (Petty, 1986, pp. 137-38).

E conclui que:

“se a Inglaterra fosse povoada (suponhamos em metade), digo que, para além de introduzir um número de igual grandeza, pode-se obrigar os que lá estão a executar um trabalho duplo do que fazem, isto é, alguns podem ser convertidos em escravos” (p. 115).

Estas considerações revelam duas importantes concepções ideológicas da economia política mercantilista emergente. A primeira é o predomínio de formas de coacção extra-económica baseadas no prolongamento da jornada de trabalho com o objectivo de fornecer um sobretrabalho tanto ao Estado como aos proprietários dos meios de produção que, mais tarde, Marx designaria por produção de mais-valia absoluta (Ver cap. 4). A segunda, simultaneamente causa e consequência da precedente, é que o aumento do produto não depende do incremento da produtividade do trabalho, mas do aumento do número de trabalhadores ou da coacção extra-económica exercida sobre uma força de trabalho disponível obrigada a aumentar o sobretrabalho, apesar da redução da sua dimensão. Ambas são compatíveis com a ‘lei de bronze dos salários’ que reduz os trabalhadores produtivos ao mínimo naturalista de sobrevivência e cuja finalidade exclusiva se reduz a fornecer um sobretrabalho para outrem.

A frugalidade forçada ou o subconsumo da reserva de força de trabalho tem como contrapartida a apologia do consumo de bens de luxo. Estes devem ser tributados e não serem objecto de leis sumptuárias. Além do mais, o luxo, enquanto manifestação da riqueza mundana em contraponto com a frugalidade cristã tradicional que só se aplica aos *working poors*, desempenha não apenas uma função de reactivação da actividade económica, mas também uma função de ilusão ideológica, sobretudo quando reveste uma forma pública, muito útil para sublimar o descontentamento dos mais pobres com as suas precárias condições de existência:

---

de um critério equitativo e constante, mas de acordo com a predominância fortuita de partidos e facções” (Petty, William – *Aritmética Política*. Nápoles: Liguore Editore, 1986, p. 100).

“Os homens lamentam-se em vão se pensam que o dinheiro recolhido [pelos impostos] será despendido em entretenimentos, espectáculos pomposos, arcos triunfais, etc. Ao que respondo que isto é um modo de reembolsar os comerciantes que fazem estas coisas, cujos comércios, embora nos pareçam vãos e apenas de ornamento, fazem retornar num instante aquele dinheiro aos comércios mais úteis, isto é, a taberneiros, forneiros, alfaiates, sapateiros, etc. Além disso, o príncipe não tira mais prazer destes espectáculos e entretenimentos do que 100.000 dos seus súbditos que, com todo o seu descontentamento, vemos percorrer muitas milhas para serem espectadores destas vaidades erradas e hostilizadas” (Petty, 1972, p. 74).

No capítulo XII do *Tratado sobre impostos e contribuições*, Petty retoma o seu esboço da teoria do valor-trabalho, tema que, embora de forma intermitente, percorre toda a sua obra. Referindo-se à manutenção do clero através do pagamento das dízimas, considera que estas contribuições são sustentadas pelo “fruto imediato das terras e das águas, o produto do trabalho, da arte e do capital (*stock*) empregados nestas” (Petty, 1972, p. 39). O capital é definido na obra *Verbum Sapienti*, publicada em 1691, como o “fundo da nação” que é “resultado de um trabalho anterior”<sup>14</sup>, e consiste fundamentalmente num fundo de mercadorias possuído pelos comerciantes privados e num *stock* de ouro e prata que é pertença da comunidade. Os dois conceitos centrais são o trabalho e a *arte*. O primeiro é concebido fundamentalmente como trabalho *simples*, ou seja, como trabalho manual não especializado, e os seus principais protagonistas são os trabalhadores agrícolas, os artesãos que produzem os bens manufacturados mais rudimentares e sobretudo a fracção da reserva de trabalho empregada nas obras públicas e nas minas. O termo “arte”, apesar de mais ambíguo, é o mais relevante e profícuo. Num primeiro significado pode ser entendido como sinónimo de trabalho *complexo*, trabalho com um grau de elaboração maior do que o trabalho *simples*. Poderá significar ainda aumento da capacidade produtiva ou da produtividade do trabalho, embora Petty não tenha uma doutrina coerente sobre este tema, já que, em substância, continua prisioneiro das teses populacionistas e a conceber a fertilidade da terra como factor produtivo.

Na sua obra *Political arithmetick*, publicada em 1690, retorna a ambiguidade sobre a formação do valor. Por um lado, afirma que “um acre de terra, em consequência da diferente fertilidade do solo pode produzir a mesma quantidade de trigo e de gado do que vinte acres” (Petty, William, Liguore Editore, 1986, p. 48). Mas imediatamente a seguir refere que, graças

---

<sup>14</sup> *Oeuvres économiques de Sir William Petty*. Paris: Giard et Brière in Schumpeter, *Histoire de l'analyse économique*. I – *L'âge des fondateurs*. Paris: Gallimard, 2004, p. 299.

à produtividade do trabalho que nada tem a ver com a fertilidade da terra, um país com menos habitantes pode ser mais rico do que outro mais populoso:

“A terra improdutiva pode ser bonificada, arada e tornada fértil; os pântanos com uma bonificação podem transformar-se num prado e o matagal pode produzir uma quantidade de linho e de trevo de tal modo grande que o seu valor aumente de um para cem e, efectivamente, construindo aí edifícios pode-se centuplicar a renda que dava como pastagem; e tendo ainda em conta que um homem mais ágil e forte e mais perseverante no seu trabalho do que um outro, e que um homem com a ajuda de instrumentos pode fazer o mesmo trabalho do que fazem muitos que os não possuem (por exemplo, se tem um moinho pode moer a mesma quantidade de trigo do que vinte pessoas conseguem fazer com um almofariz, um tipógrafo pode fazer as mesmas cópias do que cem homens que escrevem à mão, um cavalo pode puxar num carro o que cinco cavalos transportam nas suas garupas e numa barca ou no gelo o mesmo que vinte): por tudo isto confirmo que o primeiro ponto desta afirmação geral [que um país com poucos habitantes pode ser mais rico do que outro] necessita só de uma rápida ou, na verdade, de nenhuma demonstração” (Petty, 1986., p. 48-49).

A ‘demonstração’ é por si só clara e evidente: o trabalho dos homens é potenciado pela utilização de meios de trabalho que permitem obter o mesmo produto com uma menor quantidade de trabalho vivo. A ‘arte’ é, portanto, sinónimo seja de uma organização de trabalho mais eficiente – o exemplo da utilização dos cavalos de reboque é particularmente ilustrativo –, seja da existência de um ‘capital técnico’ que permite produzir mais com menos braços. Trabalho e arte – que, em última instância, não é mais do que trabalho objectivado nos meios de produção ou trabalho de uma complexidade superior ao trabalho simples – convertem-se, assim, em fontes primordiais do valor das coisas produzidas, destronando ou, pelo menos, relegando para segundo plano o ‘factor’ terra.

Não é, porém, a agricultura que constitui a fonte da prosperidade e do poderio da nação, mas as actividades que alimentam o comércio com as outras. A Holanda, principal potência naval da época mas cujo predomínio começava a ser contestado pela Grã-Bretanha, é concebida como exemplo e paradigma a seguir, já que “adquire as matérias-primas para trabalhá-las no próprio país e reconduzi-las depois para os países donde provêm” (Petty, 1986., p. 57). Este aumento do valor acrescentado que resulta da transformação das matérias-primas em produtos elaborados por parte dos artesãos e dos trabalhadores das manufacturas tem o seu ponto culminante no transporte marítimo, considerado a mais produtiva das artes:

“Os agricultores, os marinheiros, os soldados, os artesãos e os comerciantes são os verdadeiros pilares da comunidade; todas as outras actividades nascem da incapacidade e das insuficiências das primeiras. Ora, o marinheiro sintetiza em si três destes ofícios, já que todo o homem do mar industrioso e engenhoso não é apenas um navegante, mas também um soldado, para além de ser um comerciante” (Petty, 1986, pp. 57-58).

O sector do comércio marítimo é concebido como o *leading sector*, a esfera de actividade que permite a ‘descolagem’ da nação, ou seja, a superação do nível rudimentar da produção de bens de primeira necessidade, já que pressupõe a arte produtiva no seu mais elevado grau de desenvolvimento. Este sector está inteiramente orientado para o valor de troca, já que a sua principal função consiste em garantir um saldo monetário da balança comercial, que expressa o enriquecimento da nação relativamente às outras:

“A abundância de vinho, trigo, caça, carne, etc. é uma riqueza, mas *hic e nunc*, e o incremento destas matérias-primas e o seu conseqüente comércio é mais vantajoso do que outros apenas enquanto fornece ao país ouro, prata e pedras preciosas, etc. Da mesma forma, o trabalho dos marinheiros e o transporte marítimo têm a natureza de uma exportação, cujos ganhos, superiores às despesas com as importações, enriquecem os cofres do Estado” (Petty, 1986, pp. 58-59).

O elemento económico e o militar, expressos pela frase “o homem do mar não é apenas um navegante mas um soldado”, estão estreitamente associados, não podendo ser separados um do outro. Filho da sua época, Petty não considera os militares trabalhadores improdutivos, apesar de integrá-los na lista de profissões financiadas pelos impostos e pelas dízimas que garantem a defesa da nação. A razão para tal é que a expansão marítima e mercantil é inseparável do elemento político-militar, ou seja, do aumento do poderio do emergente Estado-nação relativamente aos outros no contexto da luta pelo domínio nos mares e pela repartição e defesa dos mercados conquistados aos rivais. Mas é sobretudo o sector da construção e reparação naval que constitui o núcleo da actividade económica pelos seus efeitos multiplicadores sobre o emprego. Este representa verdadeiramente o ‘capital’ da nação que, juntamente com a perícia e o trabalho, está na origem do seu domínio relativo. Com este argumento, Petty, fiel súbdito do seu monarca, Carlos II, tenta provar que a Grã-Bretanha, nação mercantil e manufactureira emergente, é mais rica do que a França, país predominantemente agrícola:

“Na Inglaterra, Escócia e Irlanda e em todos os outros territórios do rei de Inglaterra, existem navios com mais de 600.000 toneladas, com um valor de 4.500.000 esterlinas; a despesa anual para a manutenção da frota, com novas

construções e reparações, é cerca de 1/3 desta soma.

Este último valor corresponde ao pagamento de 150.000 agricultores, mas não atinge o pagamento de 1/3 de todos os artesãos que giram em torno da manutenção da frota, isto é, construtores, calafates, carpinteiros, entalhadores, pintores, construtores de roldanas, de vergas, de mastros, ferreiros de todos os géneros, construtores de bandeiras, de bússolas, taberneiros, padeiros e todas as outras espécies de fornecedores, a que se juntam os que se ocupam do fornecimento de canhões e munições. Sendo estes artesãos quatro vezes mais numerosos em Inglaterra do que em França, acrescentam ao cômputo dos súbditos do rei da Inglaterra um benefício equivalente ao que conseguem 80.000 agricultores ou mais” (Petty, 1986, p. 92).

Ao contrário do que defenderiam posteriormente os fisiocráticos (ver cap. 2), Petty considera correctamente, em harmonia com a sua tese sobre a ‘arte’ e o ‘capital’ da nação, que o desenvolvimento da indústria e das actividades mercantis são condições de desenvolvimento da agricultura, desmentindo as teses que defendem a eclosão de uma revolução agrária como condição prévia do arranque económico. Assim, afirma que “se o comércio e o artesanato se desenvolvem, a agricultura acaba por contrair-se, os salários dos agricultores estão destinados a aumentar e as rendas da terra a diminuir” (Petty, 1986, p. 67). A ‘contração’ de que fala o autor consiste, como é óbvio, na diminuição da população activa empregada na agricultura e na melhoria da produtividade do trabalho agrícola. É correctíssima a sua tese de que as rendas da terra baixam à medida que é possível abastecer a procura das cidades com bens agrícolas a preços unitários menores, o que o torna precursor de David Ricardo para quem não são as rendas altas ou baixas que estão na origem de preços altos ou baixos dos produtos agrícolas, mas, pelo contrário, os preços altos ou baixos destes que são responsáveis por rendas altas ou baixas:

“De facto, se o comércio e a manufactura aumentam, isto é, se uma maior faixa da população se ocupa deles mais do que fez até agora, e se o preço do trigo não aumenta em consequência destas mudanças (por esta única razão, embora possam ser previstas outras) a renda da terra é obrigada a descer. Suponhamos que, por exemplo, o preço do trigo seja cinco xelins ou sessenta *pence* por *bushel*; ora, se a renda da terra em que é cultivado é de um terço da colheita, vinte *pence* em sessenta vão para a renda da terra e quarenta para os agricultores. Mas se as remunerações dos agricultores aumentarem de um oitavo, e de oito *pence* passarem para 9 *pence per diem*, a quota dos

agricultores no *bushell* sobe de quarenta para quarenta e cinco pence e, em consequência, a renda da terra desce de vinte para quinze pence, supondo sempre que o preço do trigo permaneça inalterado” (Petty., 1986, p. 67).

Não se pense, porém, que a redução do preço unitário dos bens de subsistência em consequência do aumento da produtividade agrícola contribuirá para a melhoria das condições de existência da reserva de força de trabalho da nação. Será um verdadeiro sacrilégio que isso se traduza num aumento relativo do seu poder de compra, permitindo-lhe o acesso aos bens voluptuários que circulam na esfera do comércio internacional. A sua função consiste exclusivamente em fornecer um sobretrabalho para valorizar a riqueza mercantil da nação, ou seja, o *stock* acumulado de metais preciosos. A única alternativa que lhe resta para cumprir esta ‘patriótica’ missão que não tolera ‘indolentes’ e ‘preguiçosos’ é a redução do seu nível de vida ao mínimo naturalista de subsistência. De facto, se o supérfluo, coisa tão necessária para alguns, estivesse ao seu alcance não estaria disposta a fornecer um sobretrabalho para outros:

“Se o trigo consumido em Inglaterra a cinco xelins por *bushel* e a cevada a dois xelins e seis pence, rende 10 milhões, *communibus annis*, depreende-se que em anos de grande abundância, quando estes cereais são 1/3 mais económicos, poderia resultar um grande benefício para a comunidade, enquanto que actualmente esta abundância é consumida para a sobrealimentação em quantidade e qualidade do povo, tornando-o assim pouco inclinado para o seu trabalho habitual. O mesmo pode dizer-se do açúcar, do tabaco e da pimenta cujo uso se tornou indispensável para todos e cuja sobreprodução os tornou irracionalmente económicos” (Petty, 1986, p. 74).

Pode considerar-se William Petty como uma ruptura no interior da economia política do mercantilismo. Apesar de considerar ainda os metais preciosos como o símbolo perene da riqueza da nação, é o primeiro autor a tentar esboçar uma teoria em que o trabalho constitui a fonte do valor e da riqueza. Apesar da sua incipiente teoria do valor-trabalho não conseguir explicar correctamente a origem da mais-valia, consegue, ainda num contexto marcado pelas teses do populacionismo mercantilista, aperceber-se da capacidade produtiva do trabalho humano, em particular, como o aumento da produtividade da agricultura induzido pelo desenvolvimento urbano e industrial é responsável pela redução das rendas fundiárias, representante da tradicional riqueza patrimonial. Permanece, porém, completamente enfeudado à tese populacionista que considera ser condição do aumento da riqueza da nação a redução da força de trabalho disponível ao mínimo indispensável de sobrevivência. Com toda a evidência, retorna em força o jogo de soma zero do mercantilismo que, de resto, nunca saiu de cena: para

que uma nação seja rica e potente é necessário que a sua população laboriosa seja pobre, pois a única função que lhe resta é fornecer um sobreproduto que, convertido em dinheiro, será acumulado por alguns poucos em nome da nação.

### *1.3.3 John Locke: a abundância de moeda como condição da prosperidade da nação*

John Locke nasceu em Wrington, aldeia do norte de Somersetshire, Inglaterra, em 1632. O pai era um advogado rural que integrou o regimento de voluntários do exército do Parlamento que combateu Carlos I. Foi admitido na Westminster School onde permaneceu até 1652, ano em que ingressa na Christ Church da Universidade de Oxford. Sete anos depois aceita uma bolsa de estudo da sua universidade. Em 1666, inicia estudos de medicina, tornando-se assistente do seu amigo David Thomas, que exercia a profissão de Hipócrates em Oxford. Foi o ano em que conheceu Anthony Ashley Cooper, seu amigo e protector de que seria médico. Em 1672, foi nomeado por Ashley, que se tornaria conde de Shaftesbury e Lord Chancellor, Secretary of Presentations, responsável pelos assuntos eclesiásticos e um ano depois Secretary to the Council of Trade and the Foreign Plantations. No entanto, devido ao alegado envolvimento do seu benfeitor numa conspiração contra a monarquia perdeu a sua bolsa em 1684, sendo obrigado a exilar-se na Holanda. Só voltou a Inglaterra em 1689, um ano depois da Glorious Revolution de Guilherme de Orange. Nomeado Commissioner of Appeals pelo novo monarca, passou os últimos anos da sua vida retirado no Essex. Morreu em 28 de Outubro de 1704.

Tradicionalmente mais conhecido pelo seu *Essay concerning human understanding* (1690), onde traçou as grandes linhas de uma teoria empírica e materialista do conhecimento, Locke foi sobretudo um pensador político com incursões no domínio da nascente economia política. Neste âmbito, destacam-se como as suas obras mais importantes os *Two treatises on government*, também de 1690, obra em que desmonta a fundamentação absolutista do governo e lança as bases de uma teoria contratualista do poder político, bem como as três *Cartas sobre a tolerância*, publicadas sucessivamente em 1689, 90 e 92. Neste último ano, redigiu o seu panfleto económico *Some considerations of the lowering of interest and raising the value of money* onde defende que a taxa de juro deve ser estabelecida pelo livre jogo do mercado e não por imposição política.

Apesar de considerar no segundo *Tratado sobre o Governo* o trabalho como fonte da propriedade pessoal<sup>15</sup>, o que o liga à corrente de reflexão iniciada por Petty, Locke integra-se na concepção mercantilista tradicional sobre o valor do dinheiro e a abundância de moeda nas suas *Considerações sobre a redução do juro*. Nesta obra, considera que

“a riqueza não consiste em ter uma maior quantidade de ouro e prata mas em possuí-la em maior medida relativamente ao resto do mundo ou aos nossos vizinhos, de modo que possamos adquirir uma abundância de coisas cómodas para a vida maior da que está ao alcance dos reinos limítrofes que, dividindo o ouro e a prata do mundo em menor proporção, prescindem dos meios da abundância e do poder, e são por isso mais pobres” (Locke, Bolonha, 1978, p. 63).

A riqueza da nação consiste no excedente relativo de metais preciosos, ou seja, apenas pode aumentar à custa das outras. Locke é o economista político do mercantilismo que expressa mais claramente a ideia de que a quantidade de ouro e prata constitui em cada momento uma grandeza constante, disputada pelas nações no mercado mundial emergente. Isto revela que, em geral, os mercantilistas não concebem a acumulação de capital como investimento dos lucros no processo produtivo para obtenção de lucros cada vez maiores. Para estes, é a acumulação de dinheiro, de metais preciosos, recurso escasso, que constitui o símbolo da prosperidade e do poderio relativos da nação. Mas isso significa, como Locke expressa claramente, que a acumulação de dinheiro não constitui, como a acumulação de capital, um processo contínuo, ascendente e sustentado no tempo, mas é intermitente, ou seja, está dependente ora do refluxo ora do afluxo periódico dos metais preciosos, que, por sua vez, depende da diminuição ou do aumento da produção mineira resultante da descoberta de novas jazidas ou da exploração mais intensiva das precedentes até ao seu esgotamento. O período em que o autor dos *Dois tratados sobre o governo* escreveu grande parte da sua obra era ainda um período de relativa abundância de liquidez. Iniciado com a descoberta da exploração das minas de prata do México e do Peru pelos espanhóis nos finais do século XVI, este período perdurou até 1720. Entre 1720 e 1750, verificou-se, em contrapartida, o fenómeno inverso, enquanto na segunda metade do século XVIII, graças ao ouro do Brasil, colónia portuguesa da

---

<sup>15</sup> “Apesar da terra e todas as criaturas inferiores serem comuns a todos os homens, cada um tem a propriedade da própria pessoa, à qual só ele tem direito e mais ninguém. O trabalho do seu corpo e a obra das suas mãos podemos dizer que são propriedades suas. Todas as coisas que ele tira do estado em que a natureza as produziu e deixou alcançou-os ele pelo seu trabalho, e fê-lo unindo-lhes qualquer coisa que lhe é próprio, com o que as torna de sua propriedade. Pois que são por ele removidas do estado comum em que a natureza as colocou, elas, mediante o seu trabalho têm conectadas com ele qualquer coisa que exclui o direito comum dos outros” (Cerroni, Umberto (org.) – *O pensamento político: das origens aos nossos dias*, III vol., Lisboa: Estampa, 1974, p. 161).

América do Sul, se retoma de novo o fenómeno da abundância de liquidez que tem como principal consequência o aumento generalizado dos preços<sup>16</sup>.

Se exceptuarmos os Países Baixos, em que o declínio do predomínio marítimo, mercantil e manufactureiro se iniciou em finais do século XVII, todas as restantes nações eram fundamentalmente agrícolas, constituindo a renda da terra a principal forma do excedente que sustentava a maior parte dos impostos. No seu opúsculo, Locke, que exercerá uma notável influência sobre os fisiocráticos, é apologista da tributação directa dos patrimónios fundiários em detrimento da tributação indirecta. Esta contribui para aumentar os preços dos bens de grande consumo, beneficiando apenas os comerciantes e prejudicando tanto os que vivem de salários, que vêem o seu poder de compra diminuir se as suas remunerações não aumentam na mesma proporção, como os rendeiros que, devido à diminuição do consumo de bens de subsistência resultante do aumento dos preços, devem pagar rendas mais baixas ou endividarem-se para poderem pagar as que foram estipuladas no contrato de locação da terra.

É neste contexto socioeconómico que devemos incluir a tese lockiana sobre a necessidade de aumentar o *stock* de metais preciosos que desempenha a função de moeda. Numa sociedade em que o crédito dá os primeiros passos e funciona sobretudo na esfera do comércio internacional sob a forma de letras de câmbio, ou seja, de promessas de pagamento de uma dívida que, mais cedo ou mais tarde, deve ser saldada em moeda de ouro ou prata, um elevado nível relativo de liquidez torna-se numa condição indispensável para o financiamento da actividade económica, a realização dos contratos de compra e venda e o pagamento das rendas fundiárias e dos impostos. Pelo contrário, a escassez relativa de moeda, que se traduz numa redução do nível geral de preços, está associada ao abrandamento da actividade económica, ao incumprimento dos contratos de locação da terra e à quebra generalizada das receitas fiscais.

Locke tem uma percepção clara deste contexto histórico-social, o que não significa que a sua concepção sobre o valor da moeda seja cientificamente correcta. O filósofo britânico é um precursor da teoria quantitativa da moeda que, no século XVIII, encontra em David Hume um dos seus mais fervorosos apóstolos: o ouro e a prata têm um valor convencional, ou seja, são universalmente aceites como meios de pagamento no comércio internacional e convertidos pelas autoridades políticas nacionais em moeda de curso forçado. Estas premissas

---

<sup>16</sup> Ver: Braudel, F.P., Spooner, F. – *Storia economica Cambridge*, vol. 4. Turim: Einaudi, 1975, pp. 456-63.

têm como corolário que “o valor intrínseco” das moedas de ouro e prata se reduz à sua quantidade, já que estas “têm, como dinheiro, apenas o valor de uma garantia para adquirirmos o que necessitamos ou desejamos” (Locke, 1978, p. 73).

Com esta concepção Locke recua relativamente a Petty que considera que o valor do ouro e da prata utilizado como moeda resulta da quantidade de trabalho necessário para a sua produção e cunhagem. Para o autor da *Aritmética Política* esta torna-se a medida comum do valor que regula as trocas. Deste modo, os preços das mercadorias são concebidos em função dos seus custos em trabalho mesmo quando a moeda de ouro e prata é substituída por signos de valor como o papel-moeda de curso forçado. Pelo contrário, a tese quantitativista lockiana, que será adoptada sem reservas pela economia vulgar, limita-se a tentar explicar a formação de preços através da relação entre a oferta e a procura:

“Quem queira calcular com exactidão o valor de uma coisa, deve ter em consideração a proporção entre a sua quantidade e a sua venda, já que só isto regula o seu preço. O valor de uma coisa comparada consigo própria ou com uma medida estável, é maior quanto menor seja a sua quantidade relativamente à sua venda: mas, ao compará-la ou trocá-la com uma outra coisa, é necessário, além disso, ter em conta, no cômputo do seu valor, a quantidade e a venda desta última” (Locke, 1978, p. 92).

De tautologia em tautologia, Locke perde-se num labirinto sem saída, não conseguindo dar resposta a uma questão fundamental: como é possível que duas mercadorias qualitativamente diferentes possam ser trocadas uma pela outra se não existe uma medida comum de valor? Apesar desta limitação teórica que, infelizmente, se generalizaria de modo a converter-se em verdade oficial nos insossos manuais contemporâneos da *economics*, Locke, filho do seu tempo, tem plena consciência de que é necessário garantir um excedente de moeda relativamente a outros países como forma de contribuir para o aumento da prosperidade e riqueza nacionais. Opondo-se ao estabelecimento de uma taxa de juro legal inferior à taxa de juro ‘natural’, ou seja, à que é fixada pela relação entre a procura e oferta de moeda no mercado sem interferência governamental, o filósofo britânico considera que “tornarmo-nos ricos ou pobres não depende de contrairmos mais ou menos empréstimos a juros, mas apenas da grandeza das nossas exportações ou importações de mercadorias de consumo” (Locke, 1978, p. 66). Isto significa que um país ‘enriquece’ quando a sua balança comercial regista um saldo, o que corresponde a uma entrada líquida de metais preciosos e representa o pagamento de dívidas que outro ou outros contraíram perante ele. Estas dívidas não podem ser saldadas

em letras de câmbio, que constituem apenas promissórias de pagamento, mas em moeda de ouro ou prata:

“O dinheiro é introduzido em Inglaterra apenas pelo consumo de uma quantidade de mercadorias estrangeiras menor da que pode pagar o que levamos para o mercado. Nem podem as dívidas, que contraímos aos estrangeiros, ser pagas com letras de câmbio até que as nossas mercadorias exportadas e vendidas no ultramar não tenham produzido dinheiro ou créditos ali devidos a um comerciante nosso; já que as dívidas serão apenas saldadas pelo dinheiro, ou um seu equivalente, o que três ou quatro linhas escritas num papel não podem fazer” (Locke, 1978, p. 71).

Se uma abundância relativa de moeda é condição de prosperidade, o contrário acontece com uma escassez relativa de moeda. Segundo os pressupostos da teoria quantitativa da moeda, esta pode ser entendida como escassez relativamente a outros países com os quais a nação mantém relações comerciais. A condição necessária para evitar esta escassez é que as mercadorias ‘nacionais’ não devem ter no mercado interno um preço inferior ao das mercadorias do mesmo tipo dos outros países. As consequências de uma redução de preços em consequência da escassez relativa da moeda são fortemente penalizadoras. A nível interno, esta contribuirá para a redução das transacções, impedindo que uma parte das mercadorias produzidas seja vendida e que uma parte das rendas da terra seja paga. No contexto das relações de troca com as outras nações, Locke prevê três efeitos negativos: 1) a venda das mercadorias nacionais a preços mais baixos; 2) a compra de mercadorias estrangeiras a preços mais elevados; 3) a possibilidade de uma parte dos artesãos, marinheiros e soldados, ou seja, da reserva de força de trabalho da nação que garante a sua prosperidade relativamente às outras e dos que, em tempo de guerra, asseguram a manutenção do seu poderio, emigrarem para os países onde os seus salários são mais elevados em consequência da “maior abundância de dinheiro” (Locke, 1978, p. 203).

Relativamente aos dois primeiros pontos, apesar de reflectir adequadamente o contexto histórico em que estava inserido – uma súbita escassez de dinheiro numa economia em que a maior parte da população activa estava ainda mergulhada na vida de subsistência teria como principal consequência bloquear as transacções mercantis que asseguram o crescimento económico centrado no valor de troca, na conversão do produto em mercadoria –, a análise de Locke não é correcta. De facto, a redução do preço das mercadorias nacionais e o aumento do preço das mercadorias estrangeiras importadas, favorecerá o aumento das

exportações e a redução das importações com a conseqüente entrada de moeda no país<sup>17</sup>. No entanto, ao contrário do que pensam os adeptos mais fervorosos da teoria quantitativa da moeda, esta entrada de dinheiro não poderá por si só contribuir para eliminar o déficit da balança comercial de um país, já que o valor dos produtos exportados não depende minimamente da maior ou menor quantidade de moeda em circulação, mas da sua composição tecnológica, ou seja, do seu maior ou menor valor acrescentado incorporado. Deste modo, um país que continue a exportar bens de baixa composição tecnológica em troca de bens de elevada composição tecnológica não poderá reduzir a sua desvantagem relativamente aos outros mais desenvolvidos tanto mais que as suas exportações são, geralmente, rígidas relativamente aos preços. Mais uma vez, é o trabalho – a composição tecnológica não é mais do que trabalho complexo incorporado no produto, ou seja, trabalho previamente acumulado com uma elevada quota de ciência ou conhecimento – e não a quantidade de moeda a fonte do valor das mercadorias. Quanto muito, esta quantidade poderá contribuir para a formação dos preços de mercado, mas não para a dos preços de produção que têm a sua raiz no valor-trabalho.

No que respeita ao terceiro ponto, trata-se de uma hipótese pouco fundamentada, já que a mobilidade da força de trabalho está submetida nesta época em que predominam ainda inúmeros vestígios feudais e corporativos a fortes restrições. Pressupondo que a produtividade do trabalho não se altera, maiores salários em países com uma maior disponibilidade de moeda traduzir-se-ão em preços mais elevados dos bens socialmente indispensáveis, pelo que o benefício será anulado, a não ser que o aumento dos salários superasse o dos preços, um acontecimento completamente improvável. No entanto, este perigo de expatriação de uma parte da reserva de força de trabalho da nação é um pretexto para Locke sublinhar a sua relevância económica e social. De facto, tal como a generalidade dos mercantilistas, o filósofo britânico defende o desenvolvimento das manufacturas enquanto meio de reduzir os custos salariais unitários e, por conseguinte, de aumentar a produtividade e o valor acrescentado nacionais: “Ao comércio que se centra no trabalho e nos artesãos, será suficiente uma quinquagésima segunda parte das suas remunerações anuais; mas para o comércio das nossas mercadorias e dos nossos produtos rudimentares é necessária uma proporção em dinheiro bastante maior” (Locke, 1978, p. 80).

---

<sup>17</sup> Veja-se, a este respeito: Hume, David – *Saggi e trattati morali, letterari, politici economici*. Torino: UTET, 1974, pp. 504-05.

Locke acaba por aperceber-se que as mercadorias têm uma diferente composição tecnológica, embora não desenvolva o argumento. O autor continua prisioneiro da tese mercantilista para a qual “um aumento da população significa um aumento da riqueza” (Locke, 1978, p. 118). Corolário desta tese, é que a reserva de força de trabalho da nação, que deve ser tão ‘abundante’, ou mais, do que a sua moeda disponível, não poderá recolher os frutos do aumento da produtividade, pois, em condições normais, deverá contentar-se com o estritamente indispensável da sobrevivência:

“A quota do trabalhador, sendo raramente superior ao que é necessário para a mera subsistência, não concede mais àquele grupo de homens o tempo ou a oportunidade de elevar os seus pensamentos para além desta, ou de lutar com os mais ricos pela sua (como por um interesse comum), a menos que uma grande adversidade comum, unindo-os num fermento universal, não os faça esquecer o respeito, e os incite a arrebatar a quota indispensável para as suas necessidades com a força das armas; e então, por vezes, irrompem sobre o rico e varrem tudo como um dilúvio. Mas isto acontece apenas no caso da má administração de um governo negligente e mal dirigido” (Locke, 1978., 128-29).

De um modo geral, as *Considerações sobre a redução do juro* de Locke, obra historicamente datada pela conjuntura económica da época, não é um ensaio inovador. O esboço de uma teoria do valor-trabalho, que tinha sido iniciado no *Segundo tratado sobre o governo*<sup>18</sup>, é abandonado em benefício de uma teoria quantitativa da moeda e dos preços. Reforça-se também o preconceito mercantilista que identifica a riqueza da nação com o *stock* de metais preciosos, um recurso limitado que só pode aumentar num ponto do globo quando diminui nos outros. O manifesto recuo do mercantilismo lockiano reside fundamentalmente na retoma da concepção tradicional sobre o valor convencional dos metais preciosos, concepção

---

<sup>18</sup> “ De facto, não é unicamente o trabalho do arador, a pena do ceifeiro ou do debulhador e o suor do forneiro que devem ser calculados no pão que comemos: o trabalho de quem domou os bois, de quem escavou e trabalhou o ferro e as pedras, de quem abateu as árvores e esquadrou as traves empregues no arado, o moinho, o forno e todos os outros instrumentos, requeridos por este trigo, desde que a semente estava para ser semeada até ser feita pão, tudo isso deve ser tido em conta no trabalho e considerado como seu efeito: a natureza e a terra não fornecem mais do que a matéria bruta que nela está quase privada de valor” (Cerroni, Umberto, II, *op.cit.*, p. 171).

Confrontei esta tradução desastrosa com a passagem da edição italiana seleccionada pelo professor Umberto Cerroni na sua *História do pensamento político*, emendando erros grosseiros inaceitáveis, como, por exemplo, o que traduz ‘grano’ (trigo) por ‘grão’. Há, porém, uma tradução mais recente das Edições 70, colecção Textos Filosóficos, a partir do original britânico.

que, de resto, encontrávamos no *Segundo tratado sobre o governo*<sup>19</sup>. Mas isto significa que a concepção fetichista de riqueza do mercantilismo tradicional volta a predominar.

#### 1.3.4. Richard Cantillon: terra e trabalho como medidas de valor

Pouco se sabe sobre a vida de Richard Cantillon. Proveniente de uma família irlandesa emigrada para França na sequência da queda da monarquia dos Stuart, nasceu em 1680, herdando os lucrativos negócios bancários da família que tinha sido favorecida pelas boas relações com os imigrados políticos britânicos opositores da monarquia protestante em terras gaulesas.

Na sua pátria de exílio, a vida de Cantillon foi marcada pelo projecto do financeiro escocês John Law que, em 1716, fundou um banco responsável pela emissão de moeda-papel convertível, a *Banque Générale*, e, um ano de depois, uma companhia comercial, a *Compagnie d'Occident*, rebaptizada, mais tarde *Compagnie des Indes*, a que foi atribuído o monopólio do comércio francês com o Novo Mundo e as Índias Orientais. Esta iniciou a sua actividade com um empréstimo ao Estado de mil milhões e meio de *livres tournoises*, a moeda francesa do governo de regência de Filipe d'Orléans, a um juro de 3%. Em 1720, a *Banque Générale* fundiu-se com a *Compagnie des Indes* cujos accionistas se transformaram em credores do Estado. No entanto, os resultados desastrosos dos empreendimentos marítimos, bem como da cobrança dos impostos indirectos acabariam por conduzir ao primeiro *crash* accionista dos inícios da época moderna e, por conseguinte, à dissolução da banca e da companhia das Índias.

Cantillon, porém, não se deixou iludir pela euforia especulativa do projecto de Law que persuadiu inúmeras pessoas ligadas aos meios dirigentes da monarquia absoluta francesa a investir nas acções da *Compagnie des Indes*. Conseguindo desembaraçar-se destas a tempo, não foi arrastado pela tormenta da sua desvalorização em cadeia. Isto valeu-lhe a inimizade de Law e dos seus partidários que viram, assim, completamente descredibilizado o seu projecto fantástico. Forçado a abandonar a França, Cantillon viajou durante vários anos por diversos países da Europa. Em 1734, retornou a Londres onde foi assassinado por um criado, Joseph Denier, que tinha despedido, com a cumplicidade de cinco colegas que simularam um incêndio na sua residência para encobrirem o roubo de dinheiro, jóias e objectos preciosos.

---

<sup>19</sup> “O ouro, a prata e os diamantes são coisas em que se colocou um valor mais por convenção ou acordo do que por utilidade real e pela necessária subsistência da vida” (Cerroni, Umberto, III, *op. cit.*, p. 173).

Em 1755, onze anos após a sua morte, é publicada em francês a sua obra *Essai sur la nature du commerce en generale*. Cantillon pode considerar-se um autor de transição do mercantilismo para a fisiocracia, desmentindo a visão reducionista de Adam Smith sobre o carácter unitário do que o fundador da economia política designou impropriamente por “sistema mercantil”<sup>20</sup>. No *Essai*, o banqueiro irlandês retoma a tentativa, iniciada por William Petty, de encontrar uma medida comum do valor das mercadorias, embora não resulte do seu esforço uma formulação inovadora do problema. Em oposição a Locke, contesta que o ouro e a prata tenham um valor meramente convencional ou imaginário. O valor dos metais preciosos que se transformam em dinheiro é proporcional “à terra e ao trabalho que entram na sua produção” (Cantillon, 1974, p. 68). É, assim, de novo, retomada a teoria dos dois factores produtivos, terra e trabalho, que Petty acabaria por considerar como fontes autónomas do valor dos produtos. Cantillon não se afasta desta concepção errada, embora, em algumas passagens, atribua ao trabalho o papel de princípio activo na formação do valor: “A terra é a fonte ou a matéria donde se extrai a riqueza; o trabalho é a forma que a produz; e a riqueza em si própria é apenas o nutrimento, as comodidades e os lazeres da vida” (Cantillon, 1974, p. 5).

Esta definição de riqueza é inovadora, constituindo uma primeira ruptura com as concepções mercantilistas ortodoxas que a reduziam à reserva de metais preciosos acumulados pela nação. Apesar de considerar que o trabalho é o elemento activo que produz a riqueza, Cantillon não desenvolve esta tese, enredando-se, tal como Petty, em contradições insolúveis. Um pouco mais à frente, afirma que “se dois campos são igualmente férteis, um manterá o mesmo número de ovelhas e produzirá a mesma quantidade de lã do outro campo, pressupondo que o trabalho seja igual em ambos; e a lã de um vender-se-á ao mesmo preço do outro” (Cantillon, 1974, p. 22). A referência à ‘fertilidade da terra’ reintroduz a tese dos dois factores. Terra e trabalho acabam por ser colocados no mesmo plano, transformando-se em fontes autónomas do valor: “O preço ou o valor intrínseco de uma coisa é a medida da quantidade de terra e de trabalho que entra na sua produção, tendo em conta a fertilidade ou o produto da terra, e a qualidade do trabalho” (Cantillon, 1974, p. 23).

O termo ‘qualidade do trabalho’ está relacionado com o seu grau de complexidade, o que permite a Cantillon aprofundar a distinção entre trabalho simples e trabalho complexo iniciada por Petty. O segundo requer uma maior perícia, um certo tempo de formação prévia

---

<sup>20</sup> Ver: Smith, Adam – *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, II vol..Roma: Mondadori, 1977, 418-65.

dos trabalhadores e também um maior risco. Uma jornada de trabalho complexo equivale a várias jornadas de trabalho simples, o que se reflecte na diferença salarial dos seus protagonistas. Assim, o salário de um artesão é maior do que o do trabalhador braçal da agricultura. Por sua vez, o salário de um marceneiro é maior do que o de um carpinteiro e o de um relojoeiro mais elevado do que o de um ferrador. Quando o risco se alia à perícia os salários devem proporcionalmente aumentar, como acontece com os pilotos, os mergulhadores, os engenheiros, etc. Por fim, quando perícia e confiança são necessárias isso deve traduzir-se num suplemento salarial, como no caso dos joalheiros e contabilistas (Cantillon, 1974., p.17).

Esta distinção entre trabalho simples e complexo é verdadeiramente notável, já que permite diferenciar o trabalho segundo o seu maior ou menor grau de complexidade, o que acaba por contribuir para a elevação da estatura do trabalhador e abrir perspectivas para uma melhoria qualitativa do trabalho sem a qual não é possível a libertação da população laboriosa do nível elementar de subsistência. A quantidade transforma-se em qualidade, pois a melhoria geral das condições de vida associadas à maior complexidade do trabalho é, de certo modo, a libertação laica da maldição bíblica que recai sobre Adão e respectiva prole condenada a “comer o pão com o suor do seu rosto”: o trabalho deixa de ser um fardo e um sacrifício para se transformar numa actividade que pode contribuir não só para emancipação do indivíduo dos constrangimentos da natureza, mas também para a elevação da sua estatura social e humana.

Apesar desta notável descoberta, Cantillon não tem sucesso quando procura descobrir uma medida comum de valor ou, segundo a formulação do XI capítulo do *Ensaio*, a relação entre “o valor da terra e o valor do trabalho”. Desde logo, o termo ‘valor do trabalho’ não tem sentido. Nesta designação incorrecta incorreu Smith e muitos dos seus discípulos, com a excepção de David Ricardo. De facto, o trabalho enquanto actividade consciente e deliberada produtora de bens e serviços que satisfazem as necessidades humanas sob determinadas condições histórico-sociais não tem valor. Para além do produto do trabalho, o que tem efectivamente um valor é a força de trabalho que produz um valor maior do que consome para viver. Cantillon confunde o termo absurdo “valor do trabalho” com o valor da força do trabalho sem se aperceber que a força de trabalho produz uma mais-valia para quem a emprega, embora seja paga precisamente pelo seu valor, ou seja, de acordo com o equivalente em dinheiro dos bens necessários à sua reprodução.

Este erro torna-se claro em algumas passagens da obra do banqueiro irlandês. Assim,

“o trabalho do mais vil escravo adulto vale e corresponde pelo menos à quantidade de terra que o proprietário é obrigado a empregar para fornecer-lhe os alimentos e as coisas necessárias, e além disso o dobro da quantidade de terra necessária para criar uma criança até à idade de trabalho” (Cantillon, 1974., p. 26).

É clara a incongruência de Cantillon: se o ‘valor do trabalho’ do escravo reproduz apenas o valor da sua manutenção e o da sua prole como poderá viver sem trabalhar o seu proprietário se não lhe resta nenhum sobreproduto? Apesar de mais ‘produtivos’, os rendeiros agrícolas e os mestres artesãos que desempenham um trabalho de vigilância e organização mais complexo do que o do escravo limitam-se a produzir um excedente, e não uma mais-valia, ou seja, apropriam-se de mais do dobro do produto da terra, valor equivalente à satisfação das necessidades socialmente indispensáveis do seu agregado familiar que são mais alargadas e diferenciadas do que as do escravo. Cantillon conclui que “o valor intrínseco de uma coisa” pode “ser calculado na base da quantidade de terra empregada para a sua produção, e na quantidade de terra de que se atribui o produto aos que lá trabalharam” (Cantillon, 1974, p. 33). Em suma, para além de retornar a teoria dos dois factores de produção, terra e trabalho, quando tenta converter o trabalho na única fonte de valor este deixa de ser produtivo, ou seja, não gera uma mais-valia, mas apenas o equivalente monetário dos bens socialmente indispensáveis da força de trabalho que, no entanto, aumentam e se diversificam à medida que as necessidades se alargam historicamente em função da maior complexidade do trabalho que as satisfaz.

Tal como Petty, Cantillon considera que a renda fundiária constitui a forma exclusiva do excedente de um país, transformando-se num precursor dos fisiocráticos. No entanto, não a concebe como uma mais-valia, já que não analisa a sua formação a partir da relação de produção capitalista na agricultura. Esta passagem revela a costela pré-fisiocrática de Cantillon, o que significa, uma vez mais, que alguns mercantilistas tardios se afastam da definição redutora de Adam Smith relativamente aos partidários de uma doutrina considerada erradamente como um ‘sistema’:

“Se o Príncipe e os proprietários das terras vivem na independência, todas as outras ordens e todos os habitantes vivem a soldo ou são empresários.  
Se o Príncipe e os proprietários das terras emparcelassem as suas terras e não quisessem mais mandar trabalhar ninguém, é claro que não haveria comida nem vestuário para alguns dos habitantes do Estado: Por conseguinte, não apenas todos os habitantes do Estado vivem do produto da terra que é cultivada

por conta dos proprietários, mas vivem das despesas destes mesmos proprietários, de cujas propriedades obtêm tudo o que têm” (Cantillon, 1974., p. 31).

Em suma, são os proprietários fundiários que pagam tanto os salários dos trabalhadores empregados nos outros dois sectores da actividade económica, bem como os lucros dos empresários dos três sectores que, não sendo uma mais-valia, constituem uma espécie de ‘salário de direcção’, como posteriormente analisaria detalhadamente o fisiocrático heterodoxo Turgot (ver cap. 2 desta investigação). Por sua vez, “os empresários e os artesãos que vivem de um comércio com o estrangeiro” são pagos pelos “proprietários de terra estrangeiros” (Cantillon, 1974, p. 32), concepção também adoptada pelos fisiocráticos de que Cantillon se tornou um importante precursor.

Apesar de fisiocrático *avant la lettre*, Cantillon insere-se no contexto da economia política do mercantilismo tardio. Como a sua fonte de inspiração, William Petty, o autor do *Ensaio Político sobre o comércio* esboça uma distinção entre trabalhadores improditivos e produtivos. Se, fiel à sua concepção pré-fisiocrática, considera como improditivos os trabalhadores que exercem a sua actividade no sector secundário e terciário, depressa abandona esta concepção reducionista, que seria retomada pelos fisiocráticos, para adoptar outra mais diferenciada. Por ‘trabalhadores improditivos’ entende todos os que são mantidos pelo excedente do trabalho manual de outras pessoas. Inclui entre os trabalhadores improditivos, os soldados, os empregados domésticos, os trabalhadores do secundário ocupados na produção de bens de luxo e todos os que exercem a sua actividade no sector terciário, de que se destacam os que contribuem para o entretenimento da população. Considera, no entanto, que estas duas últimas formas de trabalho improditivo devem ser encorajadas sempre que não seja possível encontrar outros modos mais ‘úteis’ de empregar os seus protagonistas. Este critério de ‘utilidade’ acaba por constituir uma forma de diferenciação no seio do trabalho improditivo. Assim, Cantillon considera que “os monges não têm, como se costuma dizer, nenhuma utilidade nem servem para o ornamento na paz e na guerra, antes de irem para o Paraíso” (Cantillon, 1974, p. 52). O seu número, especialmente o dos frades mendicantes, deve ser drasticamente reduzido, pois “a experiência mostra que os Estados que abraçaram o protestantismo e que não têm, portanto, nem monges nem frades mendicantes tornaram-se mais poderosos” (Cantillon, 1974, p. 59).

A distinção entre trabalhadores produtivos e improditivos é, porém, ainda incipiente. É, antes de tudo, extraordinariamente redutor considerar produtivos apenas os trabalhadores manuais que produzem um excedente de bens necessários e úteis para os outros. Não é, de

facto, a maior ou menor utilidade do produto que confere a um determinado tipo de trabalho a característica de ser ou não produtivo, mas a sua transformação em instrumento de valorização do capital do empregador. Este erro é, porém, admissível, já que Cantillon, ao contrário dos fisiocráticos, não tem ainda a noção de capital fixo e circulante e, por maioria de razão, de capital como relação social de produção. Mais grave é o erro, que passou para a posteridade e influenciou, em parte, Smith, que considera como trabalhadores produtivos todos os que produzem bens materiais e que reduz o trabalho produtivo ao trabalho manual. Como veremos no capítulo 5, esta concepção, que perdurou durante uma parte significativa do século XX, tornar-se-á incapaz de dar-se conta do alargamento da esfera do trabalho produtivo quando a componente intelectual e científica do trabalho social se converte num importante instrumento de valorização do capital.

Cantillon integra-se na corrente geral do mercantilismo quando afirma que o comércio externo é o principal meio de enriquecimento do Estado-nação relativamente aos outros. Assim, “quando um Estado possui uma balança comercial positiva e uma grande abundância de dinheiro, continua a parecer poderoso e a sê-lo realmente até ao momento em que se mantém a referida abundância” (Cantillon, 1974, p. 136). Para isso deve sobretudo exportar produtos de alto valor acrescentado e importar bens de baixo valor acrescentado, já que “quando um Estado dá juntamente os seus produtos e o seu trabalho em troca de uma maior quantidade de produtos e de um trabalho igual ou ainda maior do estrangeiro, também neste caso parece retirar um benefício deste comércio” (Cantillon, 1974, p. 131). O comércio externo é o comércio de maior relevância política, pois é o que dá um contributo mais importante para o “aumento ou diminuição do poder” de um Estado” (Cantillon, 1974, p. 140).

O poder relativo dos Estados-nação que ‘competem’ na economia-mundo emergente tem como índice

“ o quantitativo de reservas que possuem para além do consumo anual, como os armazéns de tecido, de tela, de trigo, etc. que devem servir nos anos estéreis, em caso de necessidade ou de guerra. E como o ouro e a prata podem sempre adquirir estes produtos, até aos inimigos do país, são a verdadeira reserva do Estado e a sua maior ou menor quantidade actual determina necessariamente a grandeza comparativa dos reinos e dos Estados” (Cantillon, 1974., pp.55-56).

Cantillon insere-se na tese mercantilista tradicional que concebe o capital como capital comercial, como uma reserva de mercadorias, e sobretudo um *stock* de metais preciosos acumulado pela nação, ou seja, não distingue verdadeiramente capital de dinheiro ou reduz o

capital a capital-dinheiro. Este capital-dinheiro constitui uma grandeza discreta e não um fluxo contínuo, já que depende do afluxo e refluxo dos metais preciosos que, existindo em quantidade limitada na economia-mundo, podem ser acumulados por alguns países à custa das perdas ou da desacumulação de outros.

Apesar de se integrar no contexto geral das doutrinas mercantilistas, Cantillon é o primeiro autor a analisar a necessidade de uma diferenciação salarial em função da maior ou menor complexidade do trabalho, o que tem como importante consequência a ruptura com a tese dominante de que a força de trabalho disponível da nação é fundamentalmente composta por *working poors* obrigados a fornecer um sobretabalho para outros em troca de um salário de subsistência. Se é verdade que o seu 'nacionalismo' mercantilista está na origem do seu argumento de que "é necessário desacreditar todos os produtos manufacturados estrangeiros, e dar aos habitantes um emprego considerável" (Cantillon, 1974, p. 57), não é menos verdade que tal não pode ser conseguido à custa da contenção da procura interna, como defendia a generalidade dos mercantilistas. Antes pelo contrário, "para que o consumo de produtos manufacturados se torne considerável no estrangeiro é necessário que a sua qualidade se torne boa e apreciável graças a um amplo consumo no interior do Estado", (Cantillon, 1974, p. 57). Mas isto significa efectivamente que um Estado não pode ser rico se a maioria dos seus cidadãos são pobres.

### *1.3.5 James Steuart: o lucro como resultado da venda das mercadorias acima do seu valor*

James Steuart nasceu em Edimburgo na Escócia, em 1712. Filho de um jurista, seguiu a carreira do pai, sendo admitido na ordem de advogados escocesa com 24 anos de idade. Entre 1746 e 1763, a sua vida foi passada no exílio no continente europeu por ter estado implicado na tentativa de restauração jacobita que pretendia levar ao trono britânico Charles Edward, neto do deposto Jaime II, que Steuart tinha conhecido em Roma, e de que se tornou conselheiro económico. Apenas em 1771 foi perdoado, retornando à Escócia onde morreu em 26 de Novembro de 1780.

Conterrâneo de Adam Smith, James Steuart publicou em 1767, nove anos antes da *Riqueza das nações* do reputado fundador da economia política britânica, *An inquiry into the principles of political oeconomy*, obra que foi considerada a primeira tentativa de fornecer uma análise sistemática dos princípios da economia política. Três anos depois saiu uma segunda edição da obra que, porém, teve um acolhimento muito inferior ao da primeira edição.

A publicação da obra-prima de Smith em 1776 relegaria o tratado de Steuart para o esquecimento. Autor de transição entre o mercantilismo e a economia política clássica, Steuart retoma o esboço sobre o problema da origem do valor das mercadorias iniciado por Petty. A sua tentativa não foi, porém, coroada de sucesso e acabou por não superar os limites da doutrina mercantilista, de que foi o último representante.

Steuart parte da definição de *valor real* da mercadoria, que é a quantidade de trabalho necessário para a produzir. Esta expressa-se através do valor das subsistências consumidas pela força de trabalho no processo produtivo e das despesas com as matérias-primas e os instrumentos de trabalho necessários, sendo medida pelo tempo despendido na sua produção, que pode variar segundo as diferenças de produtividade ou com a maior ou menor distância dos locais de consumo. No entanto, muito correctamente, Steuart afirma que se deve fazer abstracção destas diferenças e considerar como critério de medida do valor real das mercadorias o tempo de trabalho médio:

“Ao fazer tais estimativas, deve-se ter em conta apenas o que, em geral, pode, em média, realizar um produtor do país, sem pressupor que seja o melhor, nem o pior na sua profissão, nem tenha uma vantagem particular ou uma desvantagem relativamente ao local de trabalho” (Marchi, 1981, p. 373).

Esta descoberta é verdadeiramente notável, já que Steuart é o primeiro economista político a afirmar claramente que o tempo de trabalho socialmente necessário para produzir uma mercadoria constitui a medida do seu valor real. No entanto, logo abandona esta formulação correcta para introduzir o conceito de *lucro de alienação* (‘profit upon alienation’) que o integra na doutrina mercantilista tradicional do valor. Este *profit* é a ‘remuneração’ do industrial e do comerciante e consiste num excedente sobre o valor real da mercadoria. Isto significa que o *profit upon alienation* só é possível quando a mercadoria é vendida acima do seu valor real. Para Steuart, este lucro será “sempre proporcional à procura e flutuará, portanto, segundo as circunstâncias” (Marchi, 1981, p. 374).

Esta definição é ilógica e absurda porque se todas as mercadorias fossem vendidas acima do seu valor real, cada aumento da produção se traduziria na formação de sobrepreços crescentes que conduziriam a uma situação inflacionista insustentável mesmo no caso em que a produtividade aumentasse. A única saída que resta a Steuart para resolver este impasse é admitir que a nível interno os lucros que alguns industriais e comerciantes realizam só são possíveis porque outros não conseguem um *profit upon alienation*, isto é, vendem as suas mercadorias abaixo do seu valor real e, por conseguinte, registam perdas. Este cenário é a

consequência ou o corolário lógico da definição de Steuart, embora este nunca o admita explicitamente no seu tratado de economia política.

Refém da definição de *profit upon alienation*, a obra do jurista escocês constrói-se a partir de sucessivas fugas para a frente marcadas pela tentativa gorada de explicar como é possível vender as mercadorias acima do seu valor real. Para Steuart, a relação entre a oferta e a procura deve estar sempre em equilíbrio, pois apenas nesta situação “os preços se encontram na proporção adequada à efectiva despesa de fabricação dos bens, com um pequeno acrescento para o lucro do industrial e do comerciante” (Marchi, 1981, p. 375). No entanto, se oferta e procura são iguais como é possível que exista um *profit upon alienation*, isto é, que as mercadorias sejam vendidas acima do seu valor real? Como Steuart é incapaz de resolver esta dificuldade, tenta analisar as hipóteses que põem em causa o equilíbrio entre oferta e procura. Distingue fundamentalmente quatro: 1) a procura diminui e a oferta mantém-se constante; 2) a oferta diminui e a procura mantém-se constante; 3) a procura aumenta e a oferta permanece a mesma; 3) a oferta aumenta e a procura não varia. Todos estes desequilíbrios são *relativos*, pois “não existe uma variação da parte de que falamos e a alteração da balança é devida a uma variação da outra parte” (Marchi, 1981, p. 377).

Não nos interessa seguir os raciocínios tortuosos do autor no que respeita às variações relativas da oferta e da procura, já que quanto mais se enreda na tentativa de fundamentar o *profit upon alienation* mais se perde num labirinto sem saída. Das quatro hipóteses, Steuart escolhe uma que, para ele, representa tanto a possibilidade de um avanço ou progresso, como a iminência da ruína de um Estado. Trata-se da hipótese em que “a procura prepondera positivamente”, ou seja, da terceira. Se tal suceder, o “homem de Estado”, ou seja, o político intervencionista na sequência da tradição mercantilista em que a economia está subordinada à política, deve criar as condições para que a oferta “nacional” aumente proporcionalmente, já que pode acontecer que “o perigo se apresente sob a forma de um lucro aparente que depois o desiludirá” (Marchi, 1981, p. 379). A iminência da “ruína e decadência” nacionais verifica-se precisamente quando o hiato entre a procura e a oferta tende a aumentar de tal modo que os cidadãos e os ‘industriosos’ produtores do passado começam a viver acima dos seus próprios meios:

“Quando sucede que por um período considerável se tenham feito grandes lucros e que estes tenham como consequência criar um gosto por um estilo de vida mais dispendioso entre as pessoas industriosas, não será o bloqueio da procura nem o crescimento da oferta que os estimularão a renunciar aos seus ganhos. Apenas a dura

necessidade produzirá este efeito; e a queda dos seus lucros e a precipitação dos produtores em dificuldades são então simultâneas” (Marchi, 1981, p. 380-81).

Em suma, os produtores que no passado investiam, por assim dizer, habituam-se cada vez mais a consumir o que anteriormente produziam, transformando-se em consumidores passivos, o que leva “os mais amantes do luxo entre todos a mudar insensivelmente o seu estilo de vida” e “estimulam os mais preguiçosos a permanecer ociosos” (Marchi, 1981, p. 380). Para evitar este perigo, Steuart deve encetar uma nova fuga para a frente, introduzindo o comércio externo que, de resto, já estava associado à mudança de hábitos e costumes de uma nação que se torna consumidora e despesista quando anteriormente era parcimoniosa e produtora.

A função do comércio externo consiste fundamentalmente em conseguir uma ‘vantagem’ para a nação no contexto das trocas internacionais. Isto significa que a questão do *profit upon alienation* deve ser transferida para a esfera do comércio externo porque, a nível interno, perdas e ganhos se anulam. No entanto, Steuart limita-se a deslocar o problema, pois a vantagem comercial de uma nação será sempre conseguida à custa das outras. O autor expressa-o metaforicamente quando afirma:

“As vantagens naturais de um país representam as capacidades de um navio; mas o timoneiro que faz navegar o seu barco com maior perícia e que pode deixar os seus rivais a sotavento, indubitavelmente, *caeteris paribus*, chegará à frente deles e conservará a sua vantagem” (Marchi, 1981, p. 384).

Conservar a ‘vantagem comercial’ da nação sobre as outras é o objectivo do comércio externo. Para isso, é necessário que esta contribua o mais possível para o fornecimento da procura externa e, em contrapartida, evite que as suas rivais satisfaçam o mais possível a sua procura interna, o que significa, em suma, que a sua balança comercial deve realizar um saldo monetário, ou seja, uma espécie de *profit upon alienation* sobre as outras. Caso contrário, um país começa a declinar quando se torna perdedor no jogo de soma zero que são as relações de troca internacionais:

“Quando uma nação começa a perder terreno, então os próprios pilares que sustentavam a sua grandeza começam com o seu peso a precipitar o seu declínio. A riqueza dos seus cidadãos manterá e aumentará a procura interna e estimulará uma paixão cega por aqueles altos lucros que é impossível conservar. No momento em que se consolidam num certo nível, têm como consequência afastar a procura dos estrangeiros que só pode aumentar esta riqueza” (Marchi, 1981, p. 386-87).

Os 'altos lucros' a que se refere Steuart representam um cenário de prosperidade aparente em que a crescente procura interna não é satisfeita pelos produtores que apostam deliberadamente na concorrência entre os consumidores para evitarem baixar os preços e, por conseguinte, os seus elevados *profits upon alienation*. Serão, então, os estrangeiros que acabarão por se converter em fornecedores da procura interna excedente quando, anteriormente, no período em que a nação conservava a sua vantagem, eram clientes dos seus 'operosos' produtores. Mas com isto Steuart reforça claramente a tradicional concepção mercantilista sobre a formação do sobreproduto: este é *relativo* no sentido em que constitui um excedente das exportações sobre as importações, ou seja, o valor em dinheiro dos ganhos não compensados na esfera do comércio externo. Pelo contrário, a nível interno os *profits upon alienation* não geram uma mais-valia porque se compensam e anulam mutuamente<sup>21</sup>. Mas isto significa que para a doutrina mercantilista, de que Steuart é o derradeiro representante, a mais-valia não se forma na esfera da produção, mas na esfera das relações de troca internacionais através de um jogo de soma zero: o ganho de uma nação equivale sempre à perda de uma outra.

#### 1.4. Conclusões

A orientação fundamental da doutrina e da economia política mercantilista é a realização de um saldo monetário da balança comercial da nação. Este objectivo económico transforma-se em princípio de uma estratégia política que visa a conquista de um domínio no contexto da economia-mundo emergente. Para os mercantilistas o económico e o político não podem ser separados, já que o aumento da riqueza da nação, simbolizado pelo *stock* de metais preciosos, está indissociavelmente ligado às relações entre os Estados nacionais que não visam alcançar uma relação de equilíbrio na arena internacional, mas, segundo uma óptica inspirada nas doutrinas da razão de Estado, aumentar o seu poderio tanto em terra como nos mares. No entanto, a disputa político-militar pelo domínio, embora continue a ter um peso e uma importância significativos, como o provam as inúmeras guerras da época do mercantilismo, começa a ceder o lugar a uma nova mentalidade que valoriza a produção e acumulação de riqueza e a vida activa relativamente à vida contemplativa. O objectivo do Estado-nação emergente já não será simplesmente a conquista de novos territórios, mas

---

<sup>21</sup> Ver: Schumpeter, Joseph A., I, *op. cit.*, pp. 494-98.

alcançar um nível de prosperidade económica que lhe permita colher os frutos da expansão do comércio internacional.

Ao contrário da economia liberal que nasceria com os fisiocráticos e Adam Smith, os mercantilistas não reconhecem a autonomia da esfera privada relativamente à esfera pública. A economia deve estar subordinada à política, já que a riqueza da nação não resulta do mero somatório das riquezas dos privados. Isto significa que, para os mercantilistas, o todo não é, como para Smith e sobretudo para os epígonos do liberalismo económico, igual à soma das partes, mas maior do que ela. Esta concepção que, infelizmente, se perderia com o triunfo da 'ciência' económica académica dos nossos dias, tem como consequência atribuir ao Estado um papel de orientação da actividade económica que não pode ser entregue exclusivamente ao que mais tarde se convencionou chamar 'iniciativa privada'. Assim, o Estado deve promover as actividades mercantis e manufactureiras que contribuem para aumentar o saldo da balança comercial da nação. Mas isso significa fundamentalmente uma opção de política económica que deve passar necessariamente por estimular o desenvolvimento das actividades económicas já não orientadas para a satisfação das necessidades mais rudimentares, mas para o crescimento do valor de troca: transformação das matérias-primas em produtos manufacturados que podem ser exportados com vantagem para a nação em troca de produtos de menor valor acrescentado e promoção das indústrias produtoras de mercadorias de luxo sempre que o saldo monetário da balança comercial não seja posto em causa.

A abundância monetária e o populacionismo são outras duas componentes da economia política mercantilista. Ambas estão indissociavelmente ligadas à expansão da esfera do valor de troca, da transformação do produto em mercadoria e em dinheiro que constitui o alfa e o ómega da doutrina e da política económica mercantilista. A primeira justificava-se porque o crédito dava ainda os seus primeiros passos e os metais preciosos constituíam simultaneamente meio de pagamento e moeda de reserva. Uma interrupção brusca no seu fornecimento ou uma redução do seu afluxo acabariam por se reflectir negativamente sobre a esfera do valor de troca e sobre o nível da actividade económica interna. O segundo remete para a formação de uma reserva de força de trabalho envolvida no comércio e nas indústrias de exportação directamente responsáveis pelo saldo monetário da balança comercial. Constituída fundamentalmente por trabalhadores das manufacturas, das indústrias ao domicílio, da construção naval, marinheiros e escravos africanos das plantações das Antilhas e da parte Sul da América do Norte, esta reserva de força de trabalho deve estar reduzida ao estritamente

indispensável da sobrevivência. Tudo aquilo que excede o salário de subsistência é considerado como um estímulo à ociosidade e à preguiça, da mesma forma que a vagabundagem e a mendicidade. Deste modo, os mercantilistas defendem o trabalho coercivo dos pobres e dos sem trabalho nas nascentes *workhouses*, nas manufacturas e nos grandes trabalhos públicos de construção de infra-estruturas. A função da força de trabalho disponível da nação reduz-se a fornecer um sobretrabalho em troca de um salário de miséria o que conduz ao paradoxo: para que uma nação seja rica e poderosa é necessário que os cidadãos sejam pobres.

O mercantilismo é a primeira doutrina económica e social a tentar estabelecer, embora de forma ainda deficiente, uma distinção entre trabalho produtivo e improdutivo. Os mercantilistas consideram produtivo o trabalho que contribui para valorizar a riqueza acumulada da nação que, no entanto, se reduz ao *stock* de metais preciosos. Em contrapartida, são consideradas improdutivas as actividades que não geram valor acrescentado ou são sustentadas pelos impostos. A confusão entre capital e dinheiro ou a redução do capital a capital comercial ou a capital-dinheiro não lhes permite, porém, explicar a formação da mais-valia, do sobreproduto na esfera da produção e, por conseguinte, perdem completamente de vista a relação entre trabalho produtivo e acumulação de capital. Prova disto é a tese do seu último representante, James Steuart, para quem o lucro não é uma mais-valia, mas resulta da venda das mercadorias acima do seu valor real, medido pelo tempo de trabalho necessário à sua produção.

É importante destacar que alguns autores que se integram na corrente mercantilista começam a abrir novas perspectivas. É o caso de William Petty e também de Cantillon. O primeiro esboça uma teoria em que o trabalho surge como medida comum do valor das coisas produzidas pelo homem. Se é verdade que a sua teoria não consegue explicar como o trabalho é a fonte dos lucros e das rendas, pois a terra aparece ainda como factor autónomo de produção e o termo 'valor do trabalho' não lhe permite descobrir que é o valor de uso da força de trabalho na produção que gera a mais-valia, também é verdade que é descoberta uma nova via que põe em causa a tradicional concepção fetichista da riqueza de uma nação como *stock* de metais preciosos. Esta nova via é seguida por Cantillon para quem a riqueza é já o conjunto de coisas necessárias e disfarçáveis da vida. Com Cantillon surge também uma nova concepção de trabalho que já não é visto como um sacrifício penoso e informe, mas que se diferencia e qualifica à medida que se afasta da satisfação das necessidades rudimentares de subsistência. A distinção entre trabalho simples e trabalho complexo remete para uma melhoria das condições

da existência de uma população que se liberta cada vez mais das actividades de subsistência para dedicar-se às que exigem arte, engenho, talento e criatividade. Mas esta extraordinária perspicácia e capacidade de antevisão de Cantillon demonstra também que uma nação não pode ser rica se os seus cidadãos estão mergulhados na pobreza e trabalham apenas sob o império da necessidade.

## CAPÍTULO 2 – A FISIOCRACIA: A CONVERSÃO DO EXCEDENTE AGRÍCOLA EM MAIS-VALIA

### 2.1. Quesnay e a sua escola

François Quesnay nasceu em 1756 no seio de uma família de agricultores proprietários de um pequeno domínio. Médico cirurgião entrou, em 1748, ao serviço de Madame Pompadour que se tornou sua protectora. Secretário da *Académie de Chirurgie* e médico ordinário de Luís XV, em 1752, iniciou-se na escrita com um tratado sobre a sangria. Enobrecido, compra uma propriedade no Nivernais em 1755. Os seus escritos económicos são posteriores a esta data. Entre as suas obras destacaram-se primeiramente os artigos escritos para a *Encyclopédie* de Diderot e d'Alembert *Fermiers*, de 1756, *Grains* e *Hommes*, ambos de 1757; um ano depois surgiu, o *Tableau économique*, obra nuclear da escola de pensamento económico que fundou; no *Journal de l'agriculture du commerce et des finances*, publicação influenciada pela sua escola, publicou, em 1765, o artigo sobre o *Direito Natural*, sobre os princípios gerais da filosofia social e política fisiocrática, e, um ano mais tarde, o diálogo *Du Commerce*; outra obra importante foi o artigo *Despotisme de la Chine*, onde se pode encontrar a sua teoria social e política, publicada na revista *Ephémérides du citoyen*, hebdomário que se tornou órgão oficial da fisiocracia em 1765-66 e 1774-83. Quesnay morreu em Versailles em 1774.

Quesnay não foi um pensador isolado, mas converteu algumas importantes figuras intelectuais às suas doutrinas. Victor de Riquetti, marquês de Mirabeau (1715-1789), pai do grande orador da Revolução Francesa, foi um dos primeiros convertidos. A sua obra mais célebre foi *L'Ami des Hommes ou Traité de la Population*, publicada anonimamente em três partes em 1756, a que se seguiram *La Philosophie Rurale*, em 1763, e *La Théorie de l'Impôt*, em 1761. Mirabeau foi, porém, um autor prolixo e enfadonho, com uma escrita em que predominam as digressões que o afastam constantemente do argumento central, como poderá constatar quem se der ao trabalho de ler a sua obra-prima *L'Ami de Hommes*. Por isso, não pode ser considerado como um dos discípulos mais fiáveis e fidedignos da doutrina de Quesnay, apesar da inúmera correspondência que trocou com o chefe da escola.

Paul-Pierre Mercier de La Rivière, conhecido por Mercier de La Rivière (1719-1801), foi um discípulo mais importante com a obra *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, publicada em 1767, que retomou os grandes temas da teoria social e política da fisiocracia. Outro grande expoente da escola fisiocrática foi Dupont de Nemours (1739-1817),

que esteve envolvido na Revolução Francesa desde a Constituinte até ao Directório, acabando por emigrar para os Estados Unidos. A sua obra mais importante foi *De l'origine e des progrès d'une science nouvelle*, publicada em 1768. Destacou-se ainda o abade Nicholas Baudeau (1730-92), que foi sobretudo um divulgador da doutrina de Quesnay e um hábil polemista. Entre as suas obras mais importantes poderemos destacar a *Explication du Tableau Économique de François Quesnay*, publicado nas *Ephémérides du Citoyen*, em 1767 e 1768, em duas partes, que é sobretudo uma obra de divulgação da teoria económica fisiocrática, bem como a *Introduction à la philosophie économique*, publicada em 1771 e o *Abrégé des principes de l'économie politique*, de 1772, considerado por Schumpeter como o melhor dos seus escritos.

## 2.2. Propriedade e trabalho

O termo 'fisiocracia' deriva dos vocábulos gregos *phisis*, natureza, e *kratos*, força, e significa 'governo da natureza', sendo utilizado por Dupont de Nemours como título de uma obra publicada em 1767. O mesmo autor considera na sua obra *Da origem e dos progressos de uma ciência nova* que "existe uma sociedade natural, anterior a toda a convenção entre os homens, fundada sobre a sua constituição, sobre as suas necessidades físicas, sobre o seu interesse evidentemente comum" (Dupont de Nemours, 1910, pp. 7 e 11). A relação entre os homens é governada por leis naturais que, segundo o líder da escola, François Quesnay, são fundamentalmente leis físicas ou morais. As primeiras são definidas como "o curso regulado de cada acontecimento físico da ordem natural evidentemente mais benéfico para o género humano", enquanto as segundas constituem "a regra de cada acção humana da ordem moral, conformemente à ordem física evidentemente mais benéfica para o género humano" (Quesnay, 1850, p. 10). Lei moral de importância fundamental é a "lei natural da justiça" que, segundo Baudeau, "proíbe um homem de procurar o bem-estar à custa dos outros, com a usurpação das suas propriedades ou com o impedimento ao uso da sua liberdade" (Baudeau, 1850, p. 546).

O direito de propriedade constitui o fundamento da sociedade ou estado natural primitivo, sendo, por conseguinte, anterior à constituição do estado civil ou da sociedade política. Os fisiocráticos contestam a tese hobbesiana de que no estado da natureza tudo pertence a todos e adoptam a tese do *Segundo tratado do governo* de John Locke que fundamenta o direito de propriedade no trabalho. Para Quesnay, "o direito de cada indivíduo limita-se, na ordem natural, ao que pode obter pelo seu trabalho, de modo que o direito de

todos a tudo é uma quimera” (Quesnay, I, 1850b, p. 648). Esta concepção visa sobretudo pôr em causa a noção de que no estado de natureza existia uma comunidade de bens. Assim, o trabalho pessoal delimita o que pertence a cada um e, por conseguinte, é anterior à repartição dos produtos. Torna-se, portanto, impossível que os bens sejam possuídos em comum por todos, já que cada um ao remover os bens do estado comum ou inculco através do próprio trabalho exclui os outros da sua propriedade. No entanto, como o seu objectivo consiste em satisfazer as suas próprias necessidades, não existe usurpação do direito de outrem, o que satisfaz ou é conforme à ‘lei natural da justiça’ de que falava Baudeau. Esta lei, que expressa desde o início uma harmonia entre o interesse de cada um e o interesse de todos no estado da natureza, transforma-se em norma ou regra geral de conduta.

A propriedade privada não é apenas o fundamento da ordem natural, mas a matriz das liberdades que não são mais do que corolários do direito de propriedade. Na sua *Introdução à filosofia económica*, Baudeau traça as grandes linhas da teoria social fisiocrática centrada na propriedade e nas suas liberdades. Antes de tudo, destaca-se a propriedade da “própria pessoa, dos órgãos do vosso corpo, das faculdades do vosso entendimento” de que resulta a primeira forma de liberdade, a liberdade pessoal, que consiste “na faculdade não impedida de fazer um uso razoável e legítimo dos seus órgãos corporais e das suas qualidades morais e intelectuais” (Baudeau, 1850, p. 546). Numa palavra: a liberdade é apenas o complemento subjectivo da propriedade das coisas, não existe, por conseguinte, independentemente do direito de propriedade que constitui a sua matriz, é apenas a forma do conteúdo que este direito lhe confere.

A liberdade ‘alarga-se à medida que o direito de propriedade se desenvolve, já que não possui nenhuma autonomia ‘relativa’. Assim, a propriedade pessoal objectiva-se na “propriedade mobiliária” que consiste “em todos os objectos que vocês adquiriram com o uso razoável e legítimo das vossas faculdades corporais e morais” e remete para a segunda forma de liberdade que não é mais do que “fazer como quiserem, um uso legítimo e razoável destes objectos que vos pertencem” (Baudeau, 1850, p. 547). A terceira forma de propriedade, a mais importante, é a propriedade fundiária. Esta consiste na aquisição de uma terra que anteriormente permanecia inculca. É o cultivo da terra que legitima o direito de propriedade de quem a adquiriu. Não existe nenhuma usurpação do direito de propriedade dos outros, já que a repartição dos produtos agrícolas não é anterior, mas posterior ao cultivo que fundamenta o direito de propriedade. Pelo contrário, tornar fértil uma terra que anteriormente não produzia

nada é “um acto de beneficência”, pois isso “aumenta a soma das fruições que são indispensáveis à nossa espécie: o bem-estar da toda a humanidade aumenta” (Baudeau, 1850, p. 547). A terceira forma de liberdade deriva, *naturalmente*, da terceira forma de propriedade e consiste muito singelamente em “fazer como quiserem um uso legítimo das vossas herdades” (Baudeau, 1850, p. 547).

É de sublinhar que a aquisição e cultivo de uma terra, que fundamenta o terceiro direito de propriedade e remete para a terceira forma de liberdade, está na origem da harmonia entre o interesse de cada um e o interesse de todos: se cada um cultiva a terra que adquiriu ou se cada um investe as “próprias riquezas mobiliárias” na aquisição de uma terra, torna disponível para outrem um *quantum* de produtos que tende a aumentar segundo “a solidez dos trabalhos ou dos adiantamentos fundiários” (Baudeau, 1850, p. 547), ou seja, de acordo com a grandeza das despesas de investimento que foram realizadas para tornar produtiva a terra. No entanto, no estado natural a segurança da propriedade é precária e a fruição do direito natural de propriedade é limitada pela extensão da própria posse. Com o aumento das riquezas mobiliárias acumuladas e a disseminação das propriedades fundiárias cresce uma incerteza e insegurança relativamente aos limites do direito de propriedade de que resulta um temor recíproco que pode degenerar numa guerra de todos contra todos. Torna-se necessária a formação de uma autoridade política e o estabelecimento de leis positivas que têm como objectivo fundamental tutelar a extensão do direito de propriedade, pois “a forma da sociedade depende da maior ou menor quantidade de bens que cada um possui ou pode possuir, e dos quais este quer assegurar a conservação e a propriedade” (Quesnay, 1850, p. 9).

A passagem do estado natural para o estado civil constitui um progresso. Para Quesnay, “os homens que se colocam sob a dependência ou antes sob a protecção das leis positivas e duma autoridade tutelar, ampliam muito a sua capacidade de serem proprietários e, por conseguinte, ampliam muito o uso do seu direito natural” (Quesnay, 1850a, p. 9). O aumento da extensão da propriedade privada é possível através da segurança que proporciona aos proprietários. Esta constitui o “fundamento essencial da ordem económica da sociedade” (Quesnay, 1969, p. 143). Se no estado natural o trabalho constituía o fundamento da propriedade, no estado civil esta autonomiza-se do trabalho para constituir o pressuposto do aumento da produção, do progresso e da prosperidade. É, de novo, a garantia de segurança instituída pela autoridade política e pelas leis positivas que torna possível a inversão da situação relativamente ao estado natural:

“Se não existissem possuidores de terras a quem a propriedade fosse assegurada, as terras seriam comuns e negligenciadas porque ninguém desejaria lá fazer as despesas de melhoria ou de manutenção cujo lucro não lhe seria assegurado. Ora sem estas despesas as terras forneceriam com dificuldade os encargos da cultura que os cultivadores ousariam empreender na inquietação contínua da deslocação; as terras não dariam então nenhum produto líquido ou rendimento que pudesse fornecer a contribuição indispensável para as necessidades do Estado” (Quesnay, 1888, p. 652).

De corolário do trabalho no estado natural, a propriedade transmuta-se em matriz do seu próprio crescimento e expansão no estado civil. A tese de que sem a garantia da segurança da propriedade as terras permaneceriam “comuns e negligenciadas” (“communes et négligées”) demonstra que a propriedade privada se autonomiza relativamente ao trabalho, pois a terra transforma-se num meio de produção ou num bem de investimento que, para além de garantir aos cultivadores o retorno das suas despesas “d’amélioration ou d’entretien”, gera um excedente sobre as despesas de cultivo, um produto líquido, que é apropriado pelo proprietário sob a forma de renda. No estado civil pressupõe-se já que não apenas o cultivador é distinto do proprietário, mas também que uma parte dos cultivadores investe na terra e emprega trabalho assalariado. É esta relação de produção capitalista na agricultura que está na origem da transformação do excedente agrícola em mais-valia.

Outra característica do estado civil é a formação de um rendimento público que provém de um imposto sobre a renda dos proprietários fundiários. Este imposto não deve ser arbitrário, mas proporcionado ao estágio de desenvolvimento da sociedade. Não é contrário ao interesse do proprietário fundiário, mas serve o seu interesse racional. O proprietário esclarecido e inteligente deve, de facto, ter consciência que o pagamento do imposto permite sustentar uma administração que elabora leis e normas que garantem a segurança da propriedade. E a segurança que a instituição do imposto proporciona aos proprietários permite-lhes “ampliar, multiplicar os seus trabalhos e aumentar infinitamente a cultura e os produtos da sua propriedade” (Dupont de Nemours, 1850, p. 424).

Em *De l’origine et progrès d’une science nouvelle*, Dupont de Nemours fornece uma súmula dos grandes princípios da doutrina fisiocrática:

*Propriedade pessoal* – é a utilização das capacidades de uma pessoa para obter o que precisa para viver;

*Liberdade de trabalho* – corolário da propriedade pessoal que não pode ser separada desta;

*Propriedade mobiliária* – não é mais do que a objectivação da propriedade pessoal que atribui ao indivíduo a propriedade das coisas que adquire com o seu trabalho;

*Liberdade de troca* – extensão das duas anteriores que permite ao indivíduo-proprietário utilizar como desejar as coisas de que se apropria;

*Liberdade de cultura* – utilização da propriedade pessoal e mobiliária com o objectivo de tornar produtiva uma terra inculta;

*Propriedade fundiária* – que tem como fundamento de legitimidade o conjunto das despesas prévias necessárias para preparar o cultivo de uma terra;

*Liberdade de emprego* – inclui não apenas o cultivo da terra, mas também o direito de poder vendê-la ou aliená-la;

*Repartição natural da colheita*, em retornos (*reprises*) do cultivador, que consistem na reintegração das despesas ou adiantamentos (*avances*) necessários à exploração da terra, e produto líquido (*produit net*), excedente sobre as despesas de cultivo que cabe aos proprietários como “prémio natural e legítimo das despesas por estes feitas e pelos trabalhos empreendidos por eles para tornar a terra cultivável” (Dupont de Nemours, 1850, p. 429);

*Segurança* – resultado do abandono do estado natural e da passagem ao estado civil, permitindo o alargamento do processo de produção agrícola e o aumento sustentado do produto líquido;

*Autoridade tutelar e soberana* – estabelece e administra as leis e os regulamentos que garantem a propriedade privada e as suas liberdades.

Em suma, os dez princípios de Dupont de Nemours constituem verdadeiramente o decálogo da ‘ordem natural e essencial das sociedades políticas’ que, no entanto, se reduz à ordem da propriedade e das suas liberdades individualistas. Esta ordem baseia-se na abolição tanto do regime de privilégios nobiliárquicos que restringe a compra e venda da terra, como do sistema de monopólios que impede a instauração da livre concorrência a nível interno e entre as nações<sup>22</sup>. Apenas num regime de “concorrência perfeita” cada um pode agir segundo o seu interesse pessoal sem prejudicar os outros e aplicar com sucesso o princípio da racionalidade económica que consiste em “obter o maior aumento possível de satisfações com a maior diminuição possível da despesa” (Quesnay, 1976, p. 181).

---

<sup>22</sup> “Que se assegure a plena liberdade ao comércio; porque a política de comércio interno e externo mais segura, mais certa e mais proveitosa para a nação e para o Estado consiste na plena liberdade de concorrência” (Quesnay, François – *Quadro económico*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1969, p. 144).

Nesta ordem não há, porém, espaço para a igualdade. Ao contrário de Rousseau, Quesnay considera a igualdade como uma quimera porque mesmo no estado natural pré-político existe já uma grande desigualdade entre as capacidades intelectuais e físicas dos homens<sup>23</sup>. Esta desigualdade, que aumenta com a passagem ao estado civil, “não admite no seu princípio nem justo nem injusto”, pois depende da “combinação das leis da natureza; e os homens não podendo penetrar os desígnios do Ente supremo na construção do universo, não podem apreender a finalidade das regras imutáveis que Ele instituiu para a formação e conservação da sua obra” (Quesnay, 1850, p.5).

Sancionada pelo “Ente supremo”, a desigualdade adquire, por assim dizer, uma conotação providencialista que suprime radicalmente na doutrina fisiocrática o problema da justiça distributiva. A radicalidade anti-igualitária de Quesnay e seus discípulos conduz à tese de que a desigualdade não apenas é inevitável no próprio estado de natureza, mas é, de certo modo, inerente e necessária ao desenvolvimento da sociedade civil e política. Dupont de Nemours não pode ser mais claro a este respeito quando, citado por Georges Weulersse, afirma brutal e dogmaticamente no seu *Discours preliminaire de la physiocratie*:

“O crescimento das riquezas da sociedade leva necessariamente consigo o aumento da desigualdade das fortunas; a desigualdade natural que, no estado mesmo de associação primitiva, existe em consequência da diversidade das faculdades dos indivíduos, que a aquisição das propriedades fundiárias amplia pela mesma razão; e que aumenta ainda pela partilha natural das sucessões (...) Este rico cuja despesa paga o trabalho dos outros homens, e que se aplica como lhe agrada a aumentar o seu bem-estar e a satisfazer as suas fantasias, adquire assim satisfações mais requintadas, mais deslumbrantes do que as que podem ser obtidas pelos pobres” (Weulersse, I, Paris, p. 33).

---

<sup>23</sup> Muito justamente Rousseau considera que a fonte da desigualdade não é natural, mas social: “Concebo na espécie humana duas formas de desigualdade: uma que chamarei natural ou física, porque é estabelecida pela natureza e que consiste na diferença de idades, de saúde, de força corporal e de qualidades de espírito ou da alma, outra que se pode chamar desigualdade moral ou política, porque depende de uma espécie de convenção e porque é estabelecida, ou pelo menos autorizada, pelo consentimento dos homens. Esta consiste nos diferentes privilégios de que gozam alguns em prejuízo dos outros, como o ser-se mais rico, mais honrado, mais poderoso que os outros, ou mesmo fazer-se obedecer por eles” (Rousseau, Jean-Jacques, Europa-América, *Origem e fundamentos da desigualdade entre os homens*. Lisboa: Europa-América, 1976, p. 23). Para uma análise crítica das relações entre igualdade e liberdade, veja-se: Veiguinha, Joaquim Jorge, *Nas origens da modernidade: liberalismo económico e autoritarismo político*: *Finisterra: revista de reflexão e crítica*, nº 21/22, Lisboa: Fundação José Fontana, Lisboa, ISSN 0871-7982, 1996, pp. 139-164; Veiguinha, Joaquim Jorge – *Os limites da democracia liberal*. *Finisterra: revista de reflexão e crítica*, nº 55/56/57. Lisboa: Fundação José Fontana, ISSN 0871-7982, Inverno 2005; Primavera/Verão de 2006, pp. 23-56.

### 2.3. O capital e o produto líquido: o 'tableau économique'

A filosofia social e política dos fisiocráticos remete para uma economia política inovadora em que o conceito central é o capital que, ao contrário do que acontecia com os mercantilistas, se distingue do dinheiro. Tendo em conta que entre 1781 e 1790, quinze anos após a morte de Quesnay, 61,2% da produção francesa provinha da agricultura contra 38,8% do artesanato<sup>24</sup>, a descoberta do capital teve origem na agricultura que em algumas regiões gaulesas do *Ancien Régime* constituía uma espécie de laboratório de ensaio para a forma emergente da relação de produção capitalista de produção em atraso na indústria como resultado da sua reduzida dimensão. A noção de capital é sinónimo de *avances*, que poderemos traduzir por 'adiantamentos', embora o termo moderno 'investimento' não seja inadequado. Os fisiocráticos distinguem antes de tudo dois grandes tipos de adiantamentos: os adiantamentos anuais (*avances annuelles*) e os adiantamentos primitivos (*avances primitives*). Os primeiros são constituídos fundamentalmente pelas matérias-primas e matérias auxiliares (sementes e adubos), as rações para os animais de trabalho e as subsistências necessárias à manutenção dos operários agrícolas no decurso do processo laborativo, ou seja, o que se designa actualmente por capital circulante. Os segundos são os meios de trabalho, as alfaias agrícolas e os animais de trabalho, a que se juntam as instalações e o conjunto de infra-estruturas necessárias à produção agrícola, ou seja, em termos modernos, o capital fixo. O conceito de *avances*, embora não seja o mais correcto cientificamente, tem pelo menos o mérito de exprimir que o processo produtivo tem sempre como ponto de partida uma aplicação de capital previamente acumulado tanto sob a forma de meios de produção como sob a forma de bens de subsistência para a força de trabalho.

Os fisiocráticos consideram ainda outros dois tipos de adiantamentos que se distinguem do capital de exercício propriamente dito: os adiantamentos fundiários (*avances foncières*) e os adiantamentos soberanos (*avances souveraines*). Os primeiros são todas as despesas que se tornam necessárias para preparar previamente a terra para o cultivo: arroteamento, construção de edifícios para a armazenagem dos arados e outros instrumentos agrícolas, de estábulos para os animais, de canais de irrigação, etc. Estas despesas de investimento competem ao proprietário fundiário. No entanto, o discípulo de Quesnay, Baudeau, que introduziu o conceito, considera que este pode eximir-se de efectuá-las quando

---

<sup>24</sup> Fonte: Hoselitz, Bert F et al. – *L'economia clássica: origini e sviluppi (1750-1848)*.  
Milão: Feltrinelli, 1976, p.84.

adquire ou herda “uma propriedade que é já produtiva” (Baudeau, 1974, p. 37). Os segundos consistem na construção de infra-estruturas, canais e vias de comunicação que contribuem para acelerar as transacções económicas, bem como na administração das leis e regulamentos que asseguram o direito de propriedade. Estes provêm do imposto sobre as rendas fundiárias e competem ao governo – representado pelo soberano e pelo aparelho estatal da monarquia absoluta – que, assim, se transforma num “governo económico”, ou seja, num governo cuja principal função política é contribuir indirectamente para o aumento da produção da riqueza.

Os quatro tipos de adiantamentos são responsáveis pela formação do produto líquido (*produit net*), o excedente de subsistências e matérias-primas sobre as despesas de cultivo ou sobre o capital de exercício – *avances annuelles* e *avances primitives* –, já que tanto os *avances foncières* como os *avances souveraines* têm uma influência indirecta na sua génese. Com a venda dos produtos agrícolas o cultivador não apenas reintegra o valor dos adiantamentos anuais e da amortização dos adiantamentos primitivos, os chamados retornos (*reprises*) que deve reservar para investir no ano seguinte, mas também cria um produto líquido cujo valor em dinheiro constitui a renda do proprietário da terra. Para os fisiocráticos, este *produit net* tem um duplo carácter: por um lado, é fruto da fecundidade da natureza, um acréscimo físico de matérias-primas e subsistências que se tornam disponíveis para o sector secundário e terciário; por outro lado, constitui uma mais-valia, já que é um resultado da relação de produção capitalista emergente na agricultura.

Apesar dos fisiocráticos não considerarem em si próprio o trabalho como trabalho produtivo – a força de trabalho é concebida como um elemento subordinado dos *avances annuelles* que mal se distingue dos animais de trabalho e apenas reproduz o equivalente do que consome para sobreviver –, são os primeiros a aperceberem-se que a organização capitalista da agricultura permite uma combinação óptima de factores materiais (meios de produção) e humanos (força de trabalho) que são responsáveis pela formação de um produto líquido de dimensões consideráveis, uma parte do qual pode ser investida na produção agrícola para, no ano seguinte, gerar um produto líquido ainda maior. No entanto, os fisiocráticos, que não tinham ainda nenhuma noção sobre a lei dos rendimentos decrescentes na agricultura em consequência da sua tese sobre a fecundidade da natureza, não atribuem aos proprietários fundiários a função de investidores e de organizadores do processo produtivo na agricultura. A figura central deste processo é o rendeiro que realiza os *avances annuelles* e *primitives*, utiliza trabalho assalariado que remunera com uma parte dos seus adiantamentos anuais e paga

periodicamente uma renda ao proprietário fundiário pela exploração da terra. Por conseguinte, encontramos os grandes intervenientes na relação de produção capitalista emergente na agricultura: o feitor, que gere a produção por conta do proprietário fundiário a quem cabe uma espécie de salário de direcção, pois a renda e não o lucro constitui a mais-valia, e o trabalhador assalariado pago pelo primeiro como componente humana dos seus *avances annuelles*.

Inúmeras passagens das obras de Quesnay e dos seus discípulos expressam a sua apologia da organização capitalista da agricultura relativamente às formas pré-capitalistas de produção no sector. Para o fundador da escola fisiocrática, as propriedades fundiárias devem ser arrendadas a cultivadores-empresários e não a meeiros e camponeses pobres, já que apenas a o cultivo em larga escala, organizado por rendeiros ricos, garante “aos proprietários um rendimento certo que pode servir de medida exacta para uma tributação proporcional, que deve recair sobre os proprietários e não sobre o rendeiro, a menos que seja descontada a renda que ele deve pagar ao proprietário” (Quesnay, 1969, pp. 111-12). O imposto a que se refere Quesnay irá constituir a fonte de financiamento dos *avances souveraines* que têm um papel fundamental para sustentar o aumento da produção agrícola sobretudo através da criação de um conjunto de infra-estruturas que tornam mais célere a circulação das matérias-primas, das subsistências e dos produtos manufacturados entre os três sectores da economia.

A organização racional da produção é outra das características do cultivo em larga escala. Proprietário fundiário modelo e observador atento da agricultura francesa da época, Quesnay apercebe-se que a grandeza do *output* agrícola e do produto líquido depende do modo como se combinam os factores produtivos na exploração agrícola, sublinhando que é a produção capital intensiva do cultivo em larga escala que permite superar as insuficiências de uma cultura trabalho intensiva, fragmentária e de pequena escala:

“No cultivo em larga escala um só homem conduz uma charrua puxada por cavalos que faz o mesmo trabalho que três charruas puxadas por bois e conduzidas por seis homens: neste último caso, devido à falta de adiantamentos primitivos que permitam o estabelecimento do cultivo em grande escala, os gastos anuais são excessivos em proporção ao produto líquido, que é quase nulo, e utiliza-se dez a doze vezes mais terra. Os proprietários não encontram rendeiros em situação de ocorrer às despesas de um bom cultivo, os adiantamentos fazem-se a expensas da terra, e tudo em pura perda; o produto dos prados é consumido durante o inverno pelos bois de trabalho, e deixa-se-lhes também uma parte da terra durante o verão: o valor do produto líquido da colheita está tão próximo de zero que a mínima tributação faz com que se renuncie a

estes restos de cultivo; o que vem mesmo a acontecer em muitos locais, simplesmente devido à pobreza dos habitantes” (Quesnay, 1969, pp. 116-17).

Para os fisiocráticos, apenas a agricultura produz um produto líquido, um excedente sobre as despesas de produção necessárias à exploração da terra. Neste sentido, Quesnay e a sua escola distinguem três grandes classes ou grupos sociais: a classe *produtiva*, a classe *proprietária* e a classe *estéril*. A primeira é constituída fundamentalmente pelos cultivadores que organizam a produção agrícola e pelos trabalhadores assalariados da agricultura, embora estes não constituam verdadeiramente uma categoria distinta dos restantes camponeses que praticam a pequena cultura no que respeita à contribuição para a formação do produto líquido. No entanto, apenas esta classe gera uma entrada líquida, ou seja, contribui para aumentar o excedente das matérias-primas e subsistências que representa para os fisiocráticos a verdadeira riqueza da nação que alimenta as outras actividades. A segunda classe é constituída pelos proprietários fundiários, o monarca e todos os que com este exercem o poder político. Os proprietários da terra apropriam-se do produto líquido gerado pela classe produtiva e pagam um imposto sobre a renda fundiária, o equivalente monetário do produto líquido, que constitui a base de incidência do imposto que sustenta a administração estatal que efectua os *avances souveraines*. A terceira classe é constituída por todos os que estão ocupados no sector secundário e terciário. O adjectivo ‘estéril’ não significa que esta classe seja socialmente inútil ou uma classe parasitária, mas que não contribui com nenhuma entrada líquida para a produção nacional, pois se limita a reproduzir o valor das matérias-primas e subsistências que lhe são fornecidas pela classe produtiva ou, no caso da indústria, a reintegrar o seu capital de exercício.

Elemento fundamental da doutrina económica fisiocrática é a construção de um circuito ou quadro económico que expressa a repartição do produto global – retornos e produto líquido – pelas três classes que contribuem para a sua formação. No seu opúsculo sobre a explicação do “Quadro Económico” de Quesnay, o abade Baudeau mostra-nos de um modo simples a lógica de funcionamento do circuito económico. Segundo o Quadro 1, Com um capital de exercício de 600 unidades monetárias, dos quais 400 unidades monetárias como adiantamentos anuais e 200 unidades monetárias como amortização dos adiantamentos primitivos no valor de 2000 unidades monetárias, no período t-1, a classe produtiva gera um produto líquido de 600 unidades monetárias que é apropriado pela classe proprietária. No período t, esta compra 300 unidades monetárias de alimentos à classe produtiva e 300 unidades de produtos manufacturados à classe estéril. Por sua vez, a classe produtiva adquire

200 unidades monetárias de produtos manufacturados que contribuem para reintegrar o valor das amortizações dos seus adiantamentos primitivos. Esta não apenas reproduz o valor do seu capital de exercício e da amortização do seu capital fixo, mas produz ainda uma nova entrada líquida no valor de 600 unidades monetárias que a classe proprietária despenderá no período  $t+1$ . A classe estéril despenderá as 500 unidades monetárias que recebeu da classe proprietária e da classe produtiva em troca da venda dos seus produtos manufacturados: 250 unidades monetárias na aquisição de alimentos e 250 unidades monetárias na aquisição de matérias-primas necessárias à produção dos seus artigos no período  $t$ . No período seguinte o produto líquido de 600 unidades monetárias retomará a sua circulação, no contexto de uma produção global de 1200 unidades monetárias.

**QUADRO 1**  
**Quadro Económico**

Classe produtiva	Classe proprietária	Classe estéril
Capital de exercício: 400 unidades monetárias não circulantes e despendidas em meios de subsistência. Amortizações dos investimentos primitivos: 200 unidades monetárias gastas em produtos manufacturados. Produto líquido no período $t+1$ : 600 unidades monetárias Total da produção: 1200 unidades monetárias.	Produto líquido no período $t$ : 600 unidades monetárias. Despesas: 300 unidades monetárias em alimentos; 300 unidades monetárias em produtos manufacturados.	Despesas: 250 unidades monetárias em alimentos; 250 unidades monetárias em matérias-primas. Produtos vendidos: 300 unidades monetárias à classe proprietária; 200 unidades monetárias à classe produtiva.

Fonte: Baudeau, Nicholas, Riuniti, Roma, 1974, pg. 107

Apesar de não contabilizar as compras e as vendas de produtos manufacturados que os artesãos efectuam uns aos outros nem os serviços prestados pelos que pertencem ao sector terciário, este quadro económico revela o grande mérito de conceber o processo de produção não como um somatório de unidades discretas, mas como um conjunto de ramos

interdependentes. A repartição do produto global pelas três classes sociais baseia-se no contributo de cada uma para a sua produção. O papel da classe proprietária, representada no quadro pelos proprietários fundiários, apesar de se restringir ao consumo e à despesa do seu rendimento, constitui o elemento propulsor da circulação económica que acaba por surgir como um momento do processo produtivo no seu conjunto. De resto, Quesnay e os seus discípulos admitem implicitamente que os proprietários fundiários podem capitalizar uma parte da sua renda e investi-la na produção para aumentar a sua escala. No entanto, esta função cabe sobretudo aos rendeiros que utilizam grandes capitais e trabalho assalariado. Por isso, os proprietários fundiários racionais têm vantagem em arrendar as suas terras a cultivadores empreendedores a quem pagam um salário de direcção pela organização do processo produtivo.

O quadro económico fisiocrático revela, porém, alguns limites. Os adiantamentos primitivos não figuram na formação do produto, mas apenas as amortizações. A renda fundiária não é uma dedução do lucro, mas constitui a forma exclusiva que reveste a mais-valia. O lucro agrário acaba por se reduzir a um salário de direcção pago pelos proprietários fundiários aos cultivadores-empresários. Toda a mais-valia se transforma em rendimento, já que a função do proprietário fundiário não é investir, mas despende o valor da sua renda em bens de subsistência produzidos pelos agricultores, artigos manufacturados fabricados pelos artesãos e serviços prestados pelos outros membros da classe estéril.

Os fisiocráticos, apesar de considerarem que a mais-valia se forma no contexto da relação de produção capitalista na agricultura, abandonam a teoria do valor-trabalho cujos rudimentos foram delineados por alguns mercantilistas, de que se destacam William Petty e também Richard Cantillon. Quesnay e seus discípulos consideram que o trabalho da classe estéril, que para os mercantilistas aumenta o valor das matérias-primas transformando-as em produtos manufacturados, se limita a uma mera alteração formal das matérias-primas pré-existentes que são geradas e renovadas pela agricultura. O conceito de produtividade fisiocrático é, portanto, um conceito *sui generis*: não é uma produtividade centrada no valor-trabalho, mas uma produtividade física, medida pelo acréscimo do excedente de matérias-primas e subsistências que o sector primário liberta para os outros sectores da produção social. Neste sentido, o fundador da escola considera que

“se deve distinguir a *soma* de um conjunto de riquezas, ou seja, o aumento da riqueza concebido como *reunião* de matérias-primas e de despesas para o consumo de coisas pré-existentes a esta espécie de aumento, da

*geração* ou criação da riqueza, como renovação e aumento *real* da riqueza que renasce” (Quesnay, 1976, pp. 176-77).

Uma consequência importante desta concepção ‘fiscalista’ da produtividade é a ideia de que apenas são ‘produtivas’ as actividades que contribuem para aumentar ou renovar o substrato material da produção, o qual acaba por se converter numa espécie de prioridade ontológica: sem as matérias-primas e as subsistências produzidas e reproduzidas pela agricultura não seria possível a satisfação das necessidades humanas e a sobrevivência da espécie<sup>25</sup>. Uma outra consequência importante é a incapacidade fisiocrática em explicar a relação entre as quantidades produzidas de matérias-primas e de subsistências e o seu valor monetário. Apenas consideram que o valor de troca dos produtos da agricultura deve situar-se acima dos custos de produção, pois caso contrário não haverá nenhum incentivo para trabalhar a terra. Como este argumento é pouco convincente, acrescentam que a venda dos excedentes agrícolas com o objectivo de adquirir produtos manufacturados ou serviços constitui um estímulo para aumentar a produção, já que “ninguém trabalharia para produzir um supérfluo que lhe fosse inútil” (Quesnay, 1969, p.151). Em ambos os casos, nada nos é dito sobre a origem do valor de troca dos produtos. O dinheiro surgirá então como “base de todas as estimativas e de todos os cálculos da economia política” (Quesnay, 1969, p.153), ou seja, como medida de valor, sem que, simultaneamente, se investiguem as causas do seu próprio valor. Os fisiocráticos retomam assim a tese quantitativista de Locke: o valor do dinheiro é determinado pela sua maior ou menor abundância ou maior ou menor escassez e existe como um mundo paralelo sem relação alguma com o processo produtivo.

Apesar destes limites e insuficiências teóricas, a fisiocracia é a primeira tentativa de ruptura com as doutrinas mercantilistas. Esta ruptura inicia-se no plano metodológico: para analisarem a formação do excedente agrícola e sua conversão em mais-valia, os fisiocráticos abstraem-se do comércio externo. Só assim é possível abandonar a tese mercantilista do ‘jogo de soma zero’ em que o ganho de uma nação corresponde à perda de uma outra, e superar a concepção de que a mais-valia se forma na esfera da circulação como um *profit upon alienation*, ou seja, como venda das mercadorias acima do seu valor. Esta inovação metodológica tem como principal consequência a defesa da importância do comércio interno

---

<sup>25</sup> Galliani contesta esta prioridade ontológica da agricultura, invertendo-a: “Sendo a agricultura a a base de tudo, é por tudo influenciada, e assim não é necessário preocupar-se com ela. Aumentem, enriqueçam, façam prosperar todas as outras coisas, e estejam tranquilos. Quando a agricultura encontrar muitos consumidores, e consumidores ricos, é impossível que não venda bem os seus produtos” (Galliani, *op.cit.*, p. 223).

relativamente ao comércio externo. Apesar de considerarem que a indústria não gera um produto líquido, mas apenas reintegra o valor dos seus custos de produção, Quesnay e os seus epígonos são os primeiros a tomarem consciência da importância da formação de um mercado interno para a agricultura capitalista que se transforma em base de sustentação do desenvolvimento da própria indústria. Esta, apesar de não gerar um produto líquido, converte os excedentes de matérias-primas em produtos manufacturados, enquanto os seus trabalhadores consomem as subsistências que a agricultura libertou ou tornou disponíveis. Isto significa, de certo modo, que o desenvolvimento da indústria pressupõe o aumento da produtividade agrícola e do sector primário em geral que fornece ao capital industrial matérias-primas e subsistências, dois importantes elementos materiais do seu processo de acumulação, como demonstrará Turgot, fisiocrático heterodoxo.

A liberdade das trocas é outra das inovações da doutrina fisiocrática relativamente ao mercantilismo. Os fisiocráticos defendem a abolição dos obstáculos internos à circulação das matérias-primas e das subsistências, já que a unificação do mercado interno, conseguida apenas após a Revolução francesa, é uma condição indispensável para o desenvolvimento da acumulação de capital. São também partidários da liberdade das trocas internacionais, pois consideram que “uma nação não deve invejar o comércio dos seus vizinhos quando é capaz de extrair da própria terra, dos próprios homens e da própria navegação o melhor produto possível” (Quesnay, 1976, p. 316). Com esta tese cai definitivamente o preconceito mercantilista de que uma nação apenas se pode enriquecer à custa do empobrecimento das outras. No entanto, a concepção fisiocrática sobre a produtividade física da agricultura e a ausência de uma teoria do valor-trabalho conduz à tese de que *“uma nação que tem pouco comércio de produtos agrícolas nacionais e que está reduzida, para sobreviver, a dedicar-se ao comércio dos bens da indústria, encontra-se em condições precárias e incertas”*, pois *“será sempre tributária das nações que lhe vendem as matérias-primas de primeira necessidade”* (Quesnay, 1976, p. 313). No entanto, não é a prioridade ontológica da agricultura que define a prosperidade da nação relativamente às outras, mas, pelo contrário, a composição tecnológica das mercadorias que esta produz e exporta, noção que não se enquadra minimamente no horizonte teórico da doutrina fisiocrática, apesar da sua defesa das relações de produção capitalistas na agricultura.

Apesar de adoptarem a teoria quantitativista sobre o valor da moeda, os fisiocráticos rompem com a tese mercantilista sobre a abundância da moeda como símbolo da prosperidade

e da riqueza da nação. Não é o valor de troca e o seu representante máximo, o dinheiro, mas o valor de uso que constitui a fonte do bem-estar da nação, ou seja, como refere Quesnay, o conjunto dos “bens necessários à vida e à reprodução desses mesmos bens” (Quesnay, 1969, p. 262). A quantidade de moeda em circulação deve ser sempre proporcionada ao nível da produção material, embora na ausência de uma teoria do valor-trabalho nada se diga em que consiste esta proporção. Numa nação pobre a massa monetária em circulação é proporcionalmente maior do que numa nação próspera não apenas porque a velocidade de circulação da moeda é menor em consequência da menor densidade das transacções mercantis, mas também porque os pagamentos a contado são mais prementes. Em contrapartida, numa nação mais próspera desenvolvem-se formas de pagamento a crédito, pois quem empresta dinheiro a juros corre menores riscos de recuperar o seu capital e receber os juros estipulados no contrato do que numa nação mais pobre.

Os fisiocráticos abandonam também as teses populacionistas dos mercantilistas. Para Quesnay deve dar-se maior importância ao aumento do rendimento do que ao aumento da população, porque

“o desafogo obtido por meio dos grandes rendimentos é preferível às necessidades prementes de subsistência que são consequência de uma população que excede os rendimentos; e são maiores os recursos para atender às necessidades do Estado quando o povo vive desafogadamente e são também mais os meios para fazer prosperar a agricultura” (Quesnay, 1969, pp. 134-35).

Não se pense, porém, que o ‘desafogo’ da população que vive de salários deva superar significativamente o patamar da subsistência. Os fisiocráticos não se interessam pelo bem-estar da população trabalhadora, mas sobretudo pelo preço elevado dos produtos agrícolas segundo a célebre fórmula das *Máximas do Governo Económico* “o preço elevado juntamente com a carestia é miséria. A abundância juntamente com alto preço significa prosperidade” (Quesnay, 1976, p. 323). Trata-se sobretudo de uma preocupação produtivista, já que Quesnay e seus discípulos consideram que os preços relativamente elevados dos produtos agrícolas estimulam o aumento da produção. Assim, segundo Henri Denis, no artigo, “Do comércio”, publicado em 1766, no *Jornal da Agricultura do Comércio e das Finanças*, o líder da escola afirma que “não é o consumo das produções que falta numa nação, onde a maior parte dos cidadãos nunca consome tanto como desejaria consumir; é o bom preço que falta, quando não está assegurado por uma livre concorrência” (Quesnay, 1888, p. 485).

“Se a maior parte dos cidadãos nunca consome tanto como desejaria consumir”, ou seja, se o poder de compra da maioria é insuficiente, como é que o ‘bom preço’ resultante da ‘livre concorrência’ pode contribuir para o escoamento de toda a produção? Pelo contrário, é o aumento da procura traduzido na elevação do poder de compra da maioria e, por conseguinte, o alargamento prévio do mercado que estimula o aumento da produção e não o aumento da produção em consequência do ‘bom preço’ que gera automaticamente uma procura suplementar. No artigo “Grains”, publicado na *Encyclopédie*, Quesnay reforça a tese, mais tarde vulgarizada por Jean Baptiste Say, de que a oferta cria a sua própria procura:

“ Se um homem consome três *settiers*<sup>26</sup> de trigo e se, em consequência do bom preço, pagasse mais quatro liras por cada *settier*, este preço aumentaria a sua despesa em um soldo<sup>27</sup> por dia, o seu salário também aumentaria proporcionalmente e este aumento seria coisa pouca para quem o pagasse, quando comparado com a riqueza resultante do bom preço do trigo. Assim, os benefícios que se conseguem com o bom preço não são anulados pelos aumentos dos salários dos operários, porque neste caso o salário dos operários está muito longe de aumentar tanto quanto o lucro dos rendeiros, os rendimentos dos proprietários, o produto das dízimas e os rendimentos do rei” (Quesnay, 1976, p. 325).

Tal como os mercantilistas, os fisiocráticos consideram que o baixo preço das subsistências desincentiva a prestação laboral dos trabalhadores assalariados. Quesnay considera que

“constitui um grande inconveniente habituar o povo a adquirir o trigo a preços demasiado baixos: as pessoas tornam-se menos laboriosas, alimentam-se de pão com pouca despesa, tornam-se preguiçosas e arrogantes. Os agricultores não encontram facilmente operários e servos, e nos anos de abundância são mal servidos” (Quesnay, 1976, p.325).

Isto significa que o abandono das teses populacionistas não tem como objectivo a melhoria das condições de vida da população trabalhadora, mas o desenvolvimento capitalista da agricultura. Os fisiocráticos adoptam a máxima da racionalidade capitalista aplicada à agricultura: produzir o máximo possível aos menores custos. O modelo da agricultura baseado na tripartição proprietário fundiário, que vive da renda, reneiro capitalista, que investe na terra, e trabalhador assalariado pago pelo segundo constitui a forma de organização da exploração agrícola que representa esta máxima. Esta forma de organização é também a única que pode libertar força de trabalho para o sector secundário ao mesmo tempo que atrai capitais

<sup>26</sup> Antiga medida francesa de capacidade que valia 0,466 l.

<sup>27</sup> Antiga moeda francesa correspondente a um vigésimo de franco.

para a agricultura. A agricultura em grande escala torna-se, por conseguinte, a fonte do trabalho produtivo e da acumulação de capital:

“Braços? Isso é o que menos se necessita para uma verdadeira utilização da terra. Ai de mim! Não existem já demasiados homens infortunados que se consomem em trabalhos duros e pouco produtivos? Capitais, capitais, isso é o que a terra necessita, essa é a vossa carência” (Baudeau, 1910, pp. 56-57)

#### 2.4. Turgot: divisão social do trabalho e acumulação de capital

Anne-Robert-Jacques Turgot nasceu em Paris em 10 de Maio de 1727. Terceiro filho de uma família de origem nobre foi destinado à carreira eclesiástica. Em 1749, entrou na *maison da Sorbonne*, faculdade de teologia de Paris, onde foi nomeado prior. Na *maison* sofreu a influência dos enciclopedistas, de que resultaram duas importantes obras que reflectiam o espírito da época: *Recherches sur les causes des progrès et de la décadence des sciences et des arts*, de 1748, e, *Tableau philosophique des progrès sucessifs de l'esprit humain*, de 1750, em que elabora a sua teoria do progresso. Do mesmo ano é o *Plan d'un ouvrage de géographie politique* e, um ano depois, o *Plan des deux discours sur l'histoire universelle*. Ambos foram discursos pronunciados na Sorbonne, mas só seriam publicados postumamente.

Turgot foi também um destacado colaborador da *Encyclopédie*, onde redigiu os artigos *Foire* e *Fondation*, bem como *Étymologie*, *Existence* e *Expansibilité*. Em 1759, escreveu o *Éloge de Vincent Gournay*, negociante de origem burguesa que ingressou no aparelho administrativo da monarquia absoluta com a compra de um cargo de intendente do comércio. Divulgador e tradutor das obras britânicas de economia política, Gournay exerceu grande influência sobre o pensamento económico de Turgot. Posteriormente, este escreveria a *Mémoire sur les prêts d'argent*, onde argumentou contra a condenação eclesiástica do empréstimo a juros. Em 1766, publicou a sua obra-prima, *Réflexions sur la formation et distribution des richesses*. Esta obra, apesar de ser influenciada pelas doutrinas fisiocráticas, foi um ensaio heterodoxo que abriu novas perspectivas que ultrapassaram os horizontes da doutrina social e económica de Quesnay e dos seus discípulos, exercendo uma notável influência sobre Adam Smith, o fundador oficial da economia política científica.

Em 1751, Turgot abandonou a carreira eclesiástica para ingressar no aparelho estatal da monarquia absoluta onde desempenhou alguns cargos importantes, o primeiro dos quais foi

o de *intendant* do distrito de Limoges entre 1761 e 1764. Segue-se-lhe, em 1774, o de ministro da Marinha e, alguns meses mais tarde, o de *contrôleur général des Finances*, em que tentou aplicar duas importantes reformas: estabelecimento da liberdade de circulação de cereais no interior do reino e supressão das corporações de ofícios. Estas reformas receberam o apoio dos fisiocráticos e dos enciclopedistas. No entanto, a oposição dos sectores mais conservadores da monarquia e as revoltas populares contra o aumento do preço dos cereais conduziram, vinte meses depois, à destituição do *contrôleur général des finances*. As suas reformas só entrariam em vigor durante a Revolução Francesa de 1789. Após a sua destituição do cargo de *contrôleur général des finances* Turgot retirar-se-ia da vida política. Morreria em 19 de Março de 1781.

Tal como os fisiocráticos, Turgot considera que o cultivo da terra é anterior à sua repartição. No entanto, não concebe a propriedade da terra como um direito natural e rejeita a concepção jusnaturalista baseada na distinção entre estado natural e estado civil. Como alternativa a esta concepção, encontra uma nova formulação para explicar por que motivo é impossível a existência de um estado em que a propriedade da terra é comum:

“Se a terra fosse fosse distribuída por todos os habitantes de um país de modo que cada um apenas tivesse a quantidade necessária para a sua alimentação, e nada mais, é evidente que todos, sendo iguais, nenhum quereria trabalhar para um outro” (Turgot, Einaudi, Turim, 1978, p. 73).

Nesta conjectura destaca-se sobretudo que um estado de igualdade seria simultaneamente um estado em que todos estariam reduzidos a cultivar a terra para satisfazerem as suas necessidades de subsistência. No entanto, Turgot admite, sem apresentar nenhuma prova convincente, o axioma de que só é possível superar o estado de repartição igualitária do produto, que é também um estado de pobreza comum, quando existem pessoas dispostas a trabalhar para outros, ou seja, quando não apenas é produzido um excedente, mas também um sobreproduto, uma mais-valia apropriados pelos detentores da terra. O pressuposto implícito da separação entre propriedade e trabalho inspira a formulação de Turgot, que assim se destaca dos fisiocráticos. Estes nunca conseguiram dar uma resposta convincente à questão de como a propriedade se autonomiza do trabalho e se constitui em sujeito quando precedentemente era um mero predicado. Turgot, embora partilhe com eles o axioma de que a propriedade privada da terra é uma condição de progresso e desenvolvimento, tem como objectivo tentar posteriormente explicar como se concretiza a separação entre propriedade e trabalho.

Antes de tudo reforça a sua tese sobre a impossibilidade da existência de um estado em que as terras eram possuídas em comum. O argumento é que as terras são de qualidade diferente, cada uma produzindo um determinado tipo de produto. Neste contexto, cada agricultor-proprietário troca o seu produto pelos produtos dos outros agricultores proprietários, já que não pode satisfazer todas as suas necessidades apenas cultivando a sua própria terra. Eis como se instaura uma primeira divisão social do trabalho na agricultura que gera uma interdependência entre o trabalho de cada um e o trabalho dos outros. Esta interdependência contribui para o aumento da produtividade, já que cada agricultor-proprietário, especializando-se no cultivo dos produtos mais adequados ao seu tipo de terra, pode aumentar a sua produção, recebendo em troca o produto do trabalho dos outros.

O princípio da divisão social do trabalho, que seria adoptado por Smith, constitui o critério de desenvolvimento da produção e da produtividade do trabalho. Uma segunda divisão social do trabalho emerge: a divisão do trabalho entre agricultores e artesãos. Os primeiros dedicam-se à produção de matérias-primas e subsistências, enquanto os segundos transformam as matérias-primas fornecidas pelos primeiros em bens manufacturados. Esta nova divisão social do trabalho permite um novo aumento da produtividade que, do lado dos agricultores, se concretiza através da produção de um excedente de matérias-primas e subsistências e, do lado dos artesãos, através do incremento da produção de bens manufacturados. A troca do produto do trabalho de cada um pelo produto do trabalho dos outros só é possível pelo jogo de interdependências instaurado pela divisão social do trabalho, em que “cada um trabalha para satisfazer as necessidades de todos os outros ramos, que, por sua vez, trabalham todos para ele” (Turgot, 1978, p. 106).

Agricultura e indústria não são, porém, colocadas no mesmo plano, já que Turgot adopta a tese fisiocrática da prioridade ontológica da agricultura:

“A agricultura pode, falando em termos absolutos, passar sem o trabalho dos outros trabalhadores, mas nenhum trabalhador pode trabalhar se o agricultor não o fãz viver. Nesta circulação, que, através da troca recíproca das coisas necessárias torna os homens indispensáveis uns aos outros e funda os vínculos sociais, é, portanto, o trabalho do agricultor que imprime o movimento inicial. O que o seu trabalho fãz produzir à terra para além das suas necessidades pessoais é o único fundo dos salários que todos os outros membros da sociedade recebem em troca do seu trabalho” (Turgot, 1978., p. 106).

O excedente agrícola é antes de tudo um resultado da fecundidade da natureza ou um “presente” que esta concede aos agricultores, “para além do salário dos seus esforços” (Turgot, 1978, p. 107). Turgot adere assim à tese fisiocrática tradicional sobre a origem natural, não social do excedente agrícola. No entanto, esta é a única coincidência ou afinidade com a doutrina fisiocrática. O próximo passo do *contrôleur générale des finances* de Luís XVI é tentar demonstrar como o excedente agrícola se transforma em mais-valia. A sua demonstração é mais elaborada do que a da fisiocracia, já que, embora constitua uma conjectura, está mais de acordo com o processo histórico que conduz à formação da propriedade privada do que com a formulação abstracta e unilateral do problema feita por Quesnay e pelos seus discípulos.

Considerando que, primitivamente, todos os cultivadores eram também proprietários, Turgot pretende investigar as causas que conduzem à separação entre propriedade e cultivo da terra, questão que a fisiocracia nem sequer colocava. A originalidade de Turgot baseia-se no facto de que a desigualdade na repartição da propriedade depende de um conjunto de factores contingentes, não revestindo, por conseguinte, o carácter de uma lei natural. São fundamentalmente reconhecidas quatro grandes causas: as diferenças entre a capacidade produtiva ou a laboriosidade dos diversos cultivadores proprietários, as diferenças de fertilidade entre os diversos terrenos cultivados, a divisão da propriedade pelos descendentes que varia de acordo com o facto das famílias serem mais ou menos numerosas e sobretudo a questão da racionalidade económica *versus* irracionalidade económica que opõe a actividade e a parcimónia de uns ao desperdício e indolência dos outros. Apesar destas causas não poderem ser consideradas como causas históricas da desigualdade da repartição da propriedade da terra, têm o mérito de sublinhar que a divisão do trabalho e as trocas constituem o espaço em que as diferenças sociais e individuais tendem a acentuar-se, o que põe em causa desde logo a harmonia entre o interesse de cada um e o interesse de todos que caracteriza o pensamento fisiocrático para o qual a constituição da propriedade fundiária é por si só responsável pela génese de um excedente agrícola que se torna disponível para a satisfação das necessidades dos trabalhadores do sector secundário e terciário.

A principal consequência da separação entre propriedade e cultivo da terra já não é a formação de um excedente agrícola, como ‘presente’ da natureza, mas de uma mais-valia. O novo contexto social implica que os novos proprietários arrendem a terra ou contratem trabalhadores assalariados para cultivá-la. A terra transforma-se numa mercadoria e num meio

de produção fecundada pelo trabalho de outrem quando anteriormente servia apenas para satisfazer as necessidades de subsistência dos cultivadores-proprietários e das suas famílias:

“Eis como as propriedades das terras se tornam objecto de comércio, são adquiridas e vendidas. A parte do proprietário dissipador ou infortunado vai aumentar a do proprietário mais afortunado ou mais sensato. Nesta desigualdade de posses diferenciadas entre si até ao infinito é impossível que um grande número de proprietários não tenha mais terra da que possa cultivar. De resto, é completamente natural que um homem rico deseje desfrutar tranquilamente a sua riqueza e que em vez de penar trabalhando prefira dar uma parte do seu excedente a pessoas que trabalhem para ele” (Turgot, 1978, p. 111).

A separação entre propriedade e cultivo da terra está associada ao desenvolvimento das trocas e ao aparecimento do dinheiro. Turgot atribui à moeda as funções de meio de circulação e de meio de pagamento, bem como as de medida e reserva de valor. Embora não seja, como os fisiocráticos, um partidário da teoria do valor-trabalho, tem consciência que cada mercadoria pode ser sempre trocada por uma certa quantidade de outra mercadoria ou que as mercadorias se tornam universalmente intercambiáveis desde o momento em que a moeda, graças às suas propriedades específicas – durabilidade, ductilidade e solidez –, se converte em medida do valor de troca. De facto, este pode ser representado pelo peso do metal que serve de moeda, de modo que as diferenças qualitativas entre as diversas mercadorias acabam por ser reduzidas a meras diferenças quantitativas, ou seja, a diferentes fracções ou pesos monetários. Mas é sobretudo enquanto reserva de valor que a moeda se pode transformar em instrumento de acumulação:

“Se os produtos que [os homens] recolhiam eram difíceis de conservar, deviam tentar obter em troca objectos mais duradouros a que o tempo não fizesse perder o seu valor ou que pudessem ser empregados de modo a conseguirem lucros que compensassem vantajosamente o seu deterioramento” (Turgot, 1978, p. 133).

A acumulação prévia de dinheiro é apenas a condição necessária da acumulação de capital. Para Turgot, a formação do capital resulta da poupança que tem como objectivo reactivar o processo produtivo, não sendo, por conseguinte, uma simples abstenção do consumo. Esta identidade entre poupança e investimento é um axioma da economia política emergente que passou intacto de Turgot para Adam Smith. Mais importante é a nova divisão social do trabalho que a acumulação de capital desencadeia: a divisão entre empresários capitalistas e trabalhadores assalariados. Os primeiros adiantam o capital fixo e circulante, enquanto os segundos fornecem apenas sua força de trabalho:

”Quando uma grande parte da sociedade ficou reduzida aos seus braços para viver, foi certamente necessário que os que viviam do seu salário comessem a ter algo antecipadamente, tanto para procurar o material com que trabalhar, como para viver, antes do pagamento do seu salário”<sup>28</sup> (Turgot, 1978, pp. 139-40).

Apesar de considerar, como os fisiocráticos, o lucro industrial como um salário de direcção, Turgot defende que a acumulação de capital se estende também à indústria. Esta é possível através do mecanismo da poupança: apesar da indústria não produzir um produto líquido, um homem mais activo e empreendedor pode ganhar mais do que necessita para viver e, em vez de aumentar o seu consumo ou a sua despesa, aplicar as suas poupanças no processo produtivo com o objectivo de aumentar a sua dimensão. Ou seja, para Turgot o processo de acumulação na indústria é concebido como um ‘sacrifício’ ou ‘abstenção do consumo’ e não como um processo social que depende das interdependências que se estabelecem entre o sector produtor de meios de produção e o sector de produção de bens de consumo. O investimento enquanto variável social não depende dos actos discretos e fragmentários dos capitalistas privados, como defende Turgot, mas está na origem dos rendimentos privados que, por sua vez, são a fonte das poupanças futuras. Por isso, o capitalismo funciona como um processo de produção social sob formas privadas e não como um somatório de actos discretos de poupanças de empresários privados que se convertem em investimentos, tanto mais que nem tudo o que é poupado é investido.

Turgot contribui para a introdução deste erro que Adam Smith propagaria. No entanto, podemos sublinhar dois méritos na sua teoria de acumulação de capital. O primeiro é a tese de que não é a maior ou menor abundância de dinheiro que define o nível da taxa de juro, mas a taxa de acumulação. De facto, Quanto maior é a fracção da riqueza acumulada e investida na produção maior é a oferta de dinheiro que pode ser cedida a crédito a menos que o número dos que pedem empréstimos aumente mais que do que proporcionalmente. A segunda é a descoberta do mecanismo da acumulação capitalista concebido como processo auto-sustentado de investimento dos lucros na produção para gerar novos lucros. A descoberta da relação de produção capitalista não apenas na agricultura, mas também na indústria projecta Turgot para além dos horizontes da doutrina fisiocrática e dá o golpe final na confusão

---

<sup>28</sup> Na realidade, os possuidores do capital fixo e circulante não adiantam nada porque este é fruto do trabalho previamente acumulado. Também não adiantam os meios de subsistência aos trabalhadores, já que estes só podem adquiri-los após terem exercido a sua actividade laborativa. Esta formulação de Turgot, que é também a dos fisiocráticos com o seu conceito de *avances*, acabaria, porém, por se generalizar à economia

mercantilista entre capital e dinheiro. Nasce assim um novo horizonte teórico e doutrinário que, apesar dos seus limites e insuficiências, contribuirá para a abertura de novas perspectivas analíticas e para a redefinição da relação entre trabalho produtivo e acumulação de capital.

### 2.5. Conclusões

Os fisiocráticos tiveram o grande mérito de descobrirem a formação do excedente e a sua transformação em mais-valia no processo produtivo e não na esfera da circulação e das trocas internacionais. No entanto, a sua teoria está marcada por uma ambiguidade: por um lado, apenas a agricultura é produtiva, fornece um excedente de subsistências e matérias-primas para os outros sectores em consequência da sua prioridade ontológica e da fecundidade inesgotável da natureza; por outro lado, é a relação de produção capitalista emergente na agricultura com a sua organização racional dos “factores” produtivos, capital e trabalho assalariado, que não apenas contribui para o aumento quantitativo do excedente agrícola, mas para a sua conversão em mais-valia. Esta conversão torna possível a capitalização da renda fundiária com vista ao alargamento da escala da produção. No entanto, este fenómeno não é relevante para os fisiocráticos, já que a função dos proprietários fundiários é mais a de despendar a sua renda do que investir na agricultura. O investimento cabe sobretudo aos rendeiros que organizam e dirigem de modo racional o processo de produção agrícola.

Uma limitação importante da doutrina fisiocrática é considerar que a renda fundiária é a forma exclusiva do excedente e da mais-valia. Se esta insuficiência se deve, em parte, ao fraco desenvolvimento do capital industrial no século XVIII – particularmente na França do *Ancien Régime*, país predominantemente agrícola – as suas consequências sobre as doutrinas económicas posteriores deixarão assinaláveis marcas e serão responsáveis por alguns graves erros. O mais importante é a concepção do lucro, não como uma mais-valia, mas como a remuneração de um trabalho de direcção e organização. Em Turgot, esta concepção desponta claramente, enquanto na ortodoxia fisiocrática permanece subentendida, mas nunca é claramente explicitada. Corolário directo deste erro é a ideia, que o *contrôleur général des finances* de Luís XVI contribuiu para divulgar, de que a acumulação de capital é fruto da poupança sobre o rendimento das classes que organizam e dirigem o processo produtivo ou de

---

política nascente: o capital transforma-se em sujeito e a força de trabalho em predicado, já que este é sempre concebido como elemento subordinado na relação de produção capitalista.

que todo o acto de poupança se transforma num acto produtivo de investimento. O processo de acumulação de capital não é concebido como um processo social que resulta da interdependência entre os sectores produtores de bens de produção e os sectores produtores de bens de consumo, mas como resultado da parcimónia dos capitalistas privados que, voluntariamente, decidem poupar uma parte do seu rendimento para ‘investi-lo’ na produção. Perde-se assim completamente de vista que o investimento é uma variável social: cada acto privado de investimento desencadeia um conjunto de interdependências económicas que ligam os dois grandes sectores da produção social, não podendo ser reduzido a um acto discreto resultante da autonomia da vontade e da racionalidade do capitalista ou do empresário privado.

A questão do trabalho produtivo também está envolta numa ambiguidade semelhante à que marca a doutrina da formação da mais-valia. Relativamente a esta questão, poderemos dizer que a fisiocracia constitui simultaneamente um avanço e um recuo relativamente a algumas correntes do mercantilismo. Constitui um avanço porque se apercebe da génese da relação de produção capitalista que opõe trabalho assalariado a capital. O próprio Turgot não se limita a detectá-la na agricultura de grande escala, como os fisiocráticos ortodoxos, mas também na indústria. Constitui um recuo porque a fisiocracia rejeita a teoria do valor-trabalho que alguns pensadores mercantilistas, de que se destacam sobretudo William Petty e o seu discípulo John Locke do *Segundo tratado sobre o governo*, tinham esboçado. Esta rejeição tem uma dupla consequência. Primeiramente, uma noção de produtividade ‘física’ que concebe como produtiva a agricultura porque esta contribui para aumentar e renovar o *stock* de matérias-primas e subsistências que constituem o substrato material das outras actividades. Em segundo lugar, o trabalho não agrícola não contribui para acrescentar valor às matérias-primas que transforma em produtos manufacturados, mas reintegra apenas o capital de exercício e produz o equivalente tanto do salário dos trabalhadores como do salário de direcção do empresário. Em suma, apesar de se aperceberem da subordinação da força de trabalho ao capital – Turgot é particularmente claro a este respeito –, os fisiocráticos não retiram todas as implicações desta descoberta, pois não consideram verdadeiramente o trabalho assalariado como produtivo de valor e, por conseguinte, na ausência deste pré-requisito indispensável, ignoram que este está na origem do produto líquido e da mais-valia. Na melhor das hipóteses, esta forma-se no contexto de uma organização de produção capitalista da agricultura em que o trabalho assalariado surge como elemento passivo não verdadeiramente distinto dos outros elementos que fazem parte do capital de exercício do empresário agrícola. Apesar destes

limites, a fisiocracia libertou a economia política emergente do fetichismo monetarista do mercantilismo, o que exercerá uma influência determinante sobre Adam Smith que retomará a doutrina do valor-trabalho esboçada por William Petty e elaborará uma concepção de trabalho produtivo que tem esta doutrina como fundamento e ponto de partida

## CAPÍTULO 3 – ADAM SMITH: TRABALHO PRODUTIVO VERSUS TRABALHO IMPRODUTIVO

### 3.1. Vida e obra

Adam Smith nasceu em Kirkaldy, na costa leste da Escócia, em 5 de Janeiro de 1723. Filho único de um inspetor aduaneiro com o mesmo nome e de Margaret Douglas, o seu pai morreu pouco meses antes do seu nascimento. Estudou na escola primária da sua terra natal onde recebeu os primeiros rudimentos da sua formação futura. Em 1737, foi enviado para a Universidade de Glasgow. Permanecendo nesta instituição até 1740, os seus interesses intelectuais centraram-se inicialmente na matemática e na filosofia natural, temas em que não se destacaria e que seriam, posteriormente, substituídos por outros associados às nascentes ciências sociais.

Uma parte da sua juventude seria passada em Inglaterra. Segundo seu biógrafo e amigo Dugald Stewart não existem muitas informações sobre este período da sua vida. Sabe-se apenas que esteve sete anos na Universidade de Oxford e que realizou traduções do francês com a intenção de melhorar o seu estilo literário. Voltou a Kirkaldy onde morou dois anos com a mãe dedicando-se aos estudos, mas sem publicar nada. Em 1748, estabeleceu-se em Edimburgo, tendo Lord Kames como patrono. Na capital escocesa realizou conferências sobre retórica e literatura.

Período marcante da sua vida foi a sua nomeação para professor de Lógica da Universidade de Glasgow, em 1751. Um ano depois foi nomeado professor de Filosofia Moral, disciplina que tinha sido regida por Hutcheson, um importante mentor do futuro autor da *Riqueza das nações*. Em 1759, surgiu a *Teoria dos Sentimentos Morais* (“Theory of Moral Sentiments”), a sua primeira grande obra, baseada, em grande parte, nas suas lições de filosofia moral na Universidade de Glasgow. Após a publicação desta obra os seus interesses intelectuais alteraram-se, já que começou a orientar a sua atenção para a ciência política e a economia política. Esta nova orientação intelectual teve como resultado um conjunto de escritos reunidos sob a designação de “Lições de Glasgow”, publicado, em 1796, pelo editor Edwin Canan sob o título *Leituras sobre a Justiça, a Política, as Finanças e as Forças Armadas* (“Lectures on justice, Police, Revenue and Arms”). Nas “Lições de Glasgow” Smith formula pela primeira vez a sua tese de que a verdadeira medida do valor de uma mercadoria não é a moeda mas o trabalho.

Em 1763, o autor recebeu um convite de Charles Townsend para acompanhar o jovem duque de Buccleugh nas suas viagens ao continente europeu. Entre 1764 e 1766, residiu em Toulouse, Genebra, Paris. Em França contactou com as grandes figuras intelectuais do iluminismo, particularmente com Quesnay e os membros da escola fisiocrática. Segundo Dugald Stewart, Adam Smith considerava Quesnay como um homem “da maior modéstia e simplicidade” e cujo sistema de economia política era “o que mais se aproximava da verdade entre tudo o que veio a público sobre os princípios daquela importantíssima ciência. (Smith, 1999, p. LII). No entanto, foi com Turgot que manifestou grandes afinidades intelectuais que acabaram por se reflectir na sua obra maior.

Em 1766, Adam Smith retornou com o duque de Buccleugh a Londres. Durante a sua estada em França, tinha iniciado a redacção da sua obra-prima *Investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações* (“An enquiry into the nature and causes of the wealth of nations”), que seria publicada em 1776. Um ano depois estabeleceu-se em Edimburgo para ocupar o cargo de Comissário das Alfândegas. Em 1787, foi nomeado Lord Rector da Universidade de Glasgow, sucedendo ao seu amigo Edmund Burke. O seu cargo de Comissário das Alfândegas, apesar de não lhe exigir grande esforço intelectual, retirou-lhe, porém, todo o tempo disponível para a escrita. Rodeado pelos seus amigos, Adam Smith faleceria em Edimburgo, em 1790.

### 1.2. A teoria do valor-trabalho

Adam Smith é o herdeiro de William Petty e de Locke relativamente à questão do trabalho como fundamento do valor das mercadorias. O que se encontrava ainda em esboço nos dois precursores da teoria do valor-trabalho surge em Smith como doutrina central, embora envolta num conjunto de ambiguidades e contradições que acabarão por limitar o seu alcance. Para o autor da *Riqueza das Nações*,

“um indivíduo será rico ou pobre segundo a quantidade de trabalho que pode encomendar (*command*) ou que pode permitir-se (*afford*) comprar. O valor de uma mercadoria, para a pessoa que a possui e que não tenciona consumi-la ou trocá-la com outras mercadorias, é, por conseguinte, igual à quantidade de trabalho que esta lhe permite comprar ou encomendar. O trabalho é, portanto, a medida real do valor de troca de todas as mercadorias” (Smith, I, Roma, 1977, p. 32).

À primeira vista, a formulação de Smith sobre o trabalho como ‘medida real’ do valor de todas as mercadorias – metais preciosos que servem de moeda incluídos – não levanta

problemas, tanto mais que desaparece qualquer referência à fertilidade da terra como fonte do valor, elemento que encontrávamos ainda em Petty e em Cantillon, em consequência do atraso da indústria e do predomínio esmagador da agricultura na formação do produto e na ocupação da população activa. No entanto, o termo ‘command’ – que traduzimos por ‘encomendar’ – desde logo está envolto numa ambiguidade que é necessário esclarecer porque terá consequências relevantes na formulação definitiva da teoria do valor smithiana. Este termo tem um duplo significado. O primeiro, que predomina em grande parte dos dicionários da língua inglesa, é sinónimo de ‘order’, ou, como refere o *Advanced Learners Dictionary of Current English* (Oxford University Press, 1968), isto é, “with the right to be obeyed” (“direito de ser obedecido”) ou referindo-se a quem está “in a position that overlooks and may control”, (“numa posição de quem dirige e pode controlar”). Este primeiro significado remete para uma relação social baseada na distinção entre quem dirige ou comanda e quem é dirigido ou comandado. Um segundo significado do termo ‘command’, embora não figure explicitamente nos dicionários de inglês, remete também para o termo ‘order’, já não aplicado às pessoas, ou seja, já não concebido como uma relação de autoridade, mas como uma disposição sobre as coisas, como capacidade de encomendar ou fazer uma encomenda. A tradução mais correcta do termo ‘command’ parece-nos ser ‘encomendar’, embora o modo como Smith o utiliza não esclareça a ambiguidade do seu significado.

Uma outra passagem da obra-prima de Smith poderá levantar algumas pistas sobre esta questão que consideramos da maior importância para interpretarmos criticamente a sua teoria do valor-trabalho. Um pouco mais à frente Smith tenta esclarecer de modo mais detalhado o fundamento da sua teoria do valor-trabalho:

“A riqueza, como diz Hobbes, é poder. Mas a pessoa que adquire uma grande fortuna ou a herda não deve necessariamente obter ou receber em herança nenhum poder político, civil ou militar. A sua fortuna pode provavelmente fornecer-lhe os meios de obter um ou outro, mas a simples posse desta fortuna não lhos garante necessariamente. O poder que esta posse lhe assegura imediatamente ou directamente é o poder de comprar, ou seja, um *certo comando* (“a certain command”) sobre todo o trabalho, ou seja, sobre todo o *produto do trabalho*, que se encontra no mercado. A sua fortuna é maior ou menor na proporção exacta da extensão deste poder: ou seja, da quantidade tanto do *trabalho* dos outros homens como, o que é o mesmo, do *produto do trabalho* dos outros homens que este lhes permite comprar ou *encomendar*

(‘command’). O valor de troca de cada coisa deve ser exactamente igual à extensão deste poder que ele confere a quem o possui” (Smith., I, 1977, p. 33. Sublinhados nossos).

Não se pode considerar como particularmente feliz e esclarecedora a referência a Hobbes, já que esta apenas contribui para reforçar a ambiguidade do termo ‘command’. Smith confunde duas coisas diferentes, utilizando a proposição ‘ou’ como disjunção não exclusiva: não é a mesma coisa dizer que o poder de um homem, representado pela sua fortuna, lhe confere um certo “comando sobre todo o trabalho” ou sobre o “produto do trabalho” disponível no mercado. O mesmo acontece quando Smith afirma, tentando esclarecer e reforçar a expressão anterior, que a extensão do poder de um homem é igual à *quantidade de trabalho* que pode *encomendar* ou do *produto do trabalho* que pode adquirir. De facto, trabalho, quantidade de trabalho e produto de trabalho não são rigorosamente a mesma coisa, como afirma Smith, mas conceitos diferentes. *Primo*: o trabalho não pode ser ‘comandado’, no sentido de dirigido, controlado segundo o primeiro significado do termo ‘command’, mas sim a força de trabalho que é uma categoria lógica que Smith ignora e confunde com ‘trabalho’, a actividade que resulta do dispêndio de energia física e intelectual do trabalhador sob o controlo ou a direcção do capitalista que a emprega para obter uma mais-valia. *Secondo*: quem vende a mercadoria no mercado não a troca em rigor por uma determinada quantidade de trabalho, mas por um produto em que está *incorporada* uma determinada quantidade de trabalho. *Terzo*: a quantidade de trabalho incorporada no produto não contém apenas a fracção correspondente ao valor da força de trabalho, ou seja, o salário, mas também a do valor do capital *constante* – matérias-primas, matérias subsidiárias e amortização do capital fixo – e uma mais-valia que é apropriada pelo proprietário dos meios de produção.

A teoria smithiana do ‘labour commanded’ ignora completamente esta distinção fundamental entre trabalho e força de trabalho e acaba por se envolver em contradições irresolúveis, tautologias e formulações incorrectas. A tautologia é esta: o valor de troca das mercadorias é determinado pela quantidade de trabalho que estas encomendam e a quantidade de trabalho que estas encomendam é, por sua vez, determinada pela quantidade de bens de subsistência que o trabalhador encomenda com o seu salário<sup>29</sup>. Ou seja: a formulação de Smith deixa de fora o problema da origem da mais-valia, pelo que, numa primeira leitura, não é suficientemente inovadora relativamente à de Petty e mesmo à de Cantillon. Uma coisa é dizer

<sup>29</sup> Ver: Cerroni, Umberto – *Teoria della crisi sociale in Marx: una reinterpretazione*. Bari: De Donato, 1971, p. 50 e sgg.

que o preço real de uma mercadoria é determinado pela quantidade de trabalho *incorporada* nas outras mercadorias pelas quais é trocada ou com as quais é transaccionada. Outra coisa completamente diferentemente é afirmar que o preço real da mercadoria é equivalente à quantidade de trabalho que o seu possuidor pode encomendar ou ao produto de trabalho que pode adquirir no mercado<sup>30</sup>. Ao escolher esta segunda via, Smith acabará por concluir que, em determinadas circunstâncias, que são precisamente as das sociedades ‘evoluidas’ em que vigora a propriedade privada dos meios de produção e o trabalho assalariado, a mercadoria que é vendida no mercado encomenda uma quantidade de trabalho *maior* da que contém, pois considera que esta é precisamente equivalente aos bens que o trabalhador adquire com o seu salário. Uma quantidade adicional será constituída pelos lucros e pelas rendas fundiárias, as duas formas que reveste a mais-valia, que Smith não considera claramente como tendo origem no trabalho, em consequência da sua formulação errada do problema da medida do valor.

Importa seguir de perto as vicissitudes da teoria smithiana do valor-trabalho para que possamos separar, por assim dizer, o trigo do joio e distinguirmos o seu núcleo racional da versão que acabou por ser adoptada pela ciência económica oficial que renunciou completamente à doutrina do valor-trabalho, considerada excessivamente filosófica para mentes empiricistas ou demasiado envoltas em abstracções formalizantes e matemizantes. O próximo passo de Smith é tentar encontrar uma medida invariável do valor das mercadorias. O autor parte da hipótese correcta de que o trabalho está na origem do preço real das mercadorias. Em contrapartida, a moeda constitui apenas o seu preço nominal. Este pode aumentar ou diminuir de acordo com a diminuição ou o aumento da quantidade de trabalho necessário para extrair das minas os metais preciosos que circulam como moeda. Neste sentido, o autor da *Riqueza das nações* considera que só o trabalho pode constituir a medida invariável do valor de todas as mercadorias, ouro e prata incluídos:

“Em todos os tempos e lugares, iguais quantidades de trabalho pode dizer-se que tenham igual valor para o trabalhador. No seu estado habitual de saúde, de força e de ânimo, no nível habitual da sua arte e destreza, este deve sacrificar sempre a mesma porção do seu repouso, da sua liberdade e da sua felicidade. O preço que paga deve ser sempre o mesmo, seja qual for a quantidade de bens recebe em troca. Destes, com efeito, por vezes poderá comprar uma quantidade maior, outras vezes uma quantidade menor, mas é o seu valor que muda, *não o do trabalho* com que se compram. Em todos os tempos e lugares é caro o que é difícil de obter, ou seja,

<sup>30</sup> Ver: Meek, Ronald L. – *Studi sulla teoria del valor lavoro*. Milão: Feltrinelli, 1973, p. 60. sgg.

o que custa muito trabalho para adquirir; e é mais barato o que se pode ter facilmente ou com pouquíssimo trabalho. *Apenas o trabalho, não variando nunca no próprio valor*, é a última e real medida com que o valor de todas as mercadorias pode ser calculado e comparado em todos os tempos e lugares. É o seu preço real; a moeda é apenas o seu preço nominal” (Smith, I, 1977, p. 35. Sublinhado nosso).

A incorrecção desta formulação smithiana não está na sua tese de que o trabalho constitui o preço *real* das mercadorias, mas no termo ‘valor do trabalho’ que considera ser sempre o mesmo, pois o trabalhador deve “sacrificar sempre a mesma porção do seu repouso, da sua liberdade e da sua felicidade” (Smith, I, 1977, p 34) para obter as coisas de que necessita para viver. Esta concepção subjectivista do trabalho como sacrifício, não sendo, em rigor, mensurável apenas ilude o problema. O âmago da questão está na expressão ‘valor do trabalho’. De facto, o trabalho enquanto tal não tem valor. O que tem, de facto, um valor é a força de trabalho, medido pelo equivalente dos bens socialmente indispensáveis que esta consome para a sua reprodução, bem como o produto do trabalho. Mesmo considerando o termo ‘valor do trabalho’ um absurdo, é incorrecta a afirmação de Smith de que o trabalhador compra uma vez uma quantidade maior e outras vezes uma quantidade menor de bens não porque o ‘valor do trabalho’ tenha variado, mas porque o valor de troca dos bens que adquiriu diminuiu ou aumentou. Poderá perguntar-se, formulando correctamente a questão, não é verdade que o poder de compra do trabalhador varia ao longo dos tempos? Sendo assim, a tese tautológica do ‘valor do trabalho’ como medida invariável de valor cai pela base e revela-se um absurdo. David Ricardo, discípulo e sucessor de Smith, apercebeu-se parcialmente deste erro:

“O valor do trabalho não será igualmente variável ao ser afectado, como todas as outras coisas, não só pela relação entre a oferta e a procura, a qual varia uniformemente com as alterações das condições sociais, mas também com as alterações nos preços dos produtos alimentares e outros bens de primeira necessidade nos quais se consomem os salários?” (Ricardo, Lisboa, 1975, p. 35).

A crítica de Ricardo não põe em causa o termo ‘valor do trabalho’. Antes pelo contrário, ficamos a saber que este valor está relacionado com as transformações nas condições sociais de existência e com as alterações dos preços dos bens de subsistência em que o trabalhador despende o seu salário. Mas o preço destes bens não é mais do que o equivalente do valor dessa mercadoria *sui generis* que é a força do trabalho. Ou seja: tanto Smith como Ricardo confundem ‘valor do trabalho’, termo absurdo e sem sentido, com valor da força do

trabalho. A característica central da força de trabalho é o seu valor de uso que consumido no processo de produção pelo capitalista, para além de reproduzir o equivalente dos bens-salário indispensáveis para satisfazer as suas necessidades, produz ainda um neovalor, uma mais-valia que é apropriada pelo proprietário dos meios de produção sob cuja direcção o trabalhador exerce a sua actividade. Isto significa, antes de tudo, que o ‘valor do trabalho’ não constitui uma medida invariável do valor das mercadorias, pois valor da força de trabalho e valor do produto-mercadoria não coincidem. Esta medida do valor é determinada pelo tempo de trabalho. Não se trata de uma medida invariável, já que o tempo de trabalho tende a diminuir em função da produtividade do trabalho e do progresso tecnológico e científico. No entanto, esta diminuição não beneficia o trabalhador, mas, pelo contrário, o capitalista, já que a redução do tempo de trabalho necessário para aquisição dos bens-salário consumidos pelo trabalhador em consequência do aumento da produtividade do trabalho social é apenas o meio para incrementar o tempo de trabalho suplementar, ou seja, o tempo que este fornece ao proprietário dos meios de produção sem nenhuma contrapartida.

Smith fornece-nos, porém, outra formulação mais correcta sobre a medida do valor das mercadorias. Eis uma delas que importa sublinhar:

“O trabalho é a única medida universal do valor, para além da única precisa, ou seja, é a única unidade de medida com a qual podemos comparar os valores de todas as mercadorias em todas as épocas e lugares. Admite-se que não é possível calcular o valor real das diversas mercadorias de um século para outro na base das diferentes quantidades de prata que são dadas por elas. Não é possível calculá-lo de um ano para outro na base da quantidade de trigo. Pelo contrário, é possível calculá-lo na base da quantidade de trabalho com a máxima precisão tanto de um século para outro como de um ano para outro” (Smith, I, 1977, Roma, p. 38).

Na sequência desta formulação, Smith põe em causa a sua tese sobre o trabalho como medida invariável do valor. No capítulo da *Riqueza das nações* dedicado aos salários, o economista político escocês defende que a quantidade de trabalho varia em função da produtividade, a qual, por sua vez, depende da introdução de máquinas que permitem produzir mais em menos tempo:

“O aumento dos salários faz necessariamente aumentar o preço de muitas mercadorias, aumentando a parte que se resolve em salários e, assim, tende a diminuir o consumo destas mercadorias tanto no interior como no estrangeiro. Todavia, a mesma causa que eleva os salários, ou seja, o aumento dos fundos, tende a aumentar a capacidade produtiva do trabalho e a fazer com que uma menor quantidade de trabalho produza

uma maior quantidade de produtos. O proprietário dos fundos que emprega um grande número de trabalhadores deve esforçar-se, no seu próprio interesse, em organizar uma divisão e uma distribuição do trabalho que lhe permita produzir o mais possível. Pela mesma razão, deve esforçar-se por fornecer aos trabalhadores as melhores máquinas que tanto ele próprio como estes possam excogitar. O que acontece entre os trabalhadores de um ramo específico de trabalho, acontece pela mesma razão no conjunto da sociedade. Quanto maior é o seu número, tanto mais estes se repartirão naturalmente em diversas classes e subdivisões de empregos. Se mais cabeças estão ocupadas a inventar as máquinas mais adequadas para executar o trabalho de cada um, mais facilmente estas máquinas são inventadas. Existem, portanto, muitas mercadorias que, em consequência destes progressos, são produzidas com um trabalho a tal ponto menor do que anteriormente que o aumento do preço do trabalho é mais do que compensado pela diminuição da sua quantidade” (Smith, I, 1977, p.86).

Smith não se pronuncia explicitamente sobre quem são os principais beneficiários do aumento da produtividade do trabalho resultante da introdução das máquinas, mas depreende-se que são precisamente os detentores do capital que vêem o custo unitário de produção diminuir e o volume de vendas aumentar mais do que os salários dos trabalhadores<sup>31</sup>. Porém, esta formulação de Smith está correcta porque conclui que o preço dos produtos pode diminuir, apesar dos salários terem aumentado. O mesmo não acontece com a primeira formulação em que considera que “o aumento dos salários faz necessariamente aumentar o preço de muitas mercadorias”. Tal só é possível se a produtividade do trabalho não aumentar ou aumentar em menor proporção do que os salários.

As duas formulações sobre a relação entre salários e preços remetem para duas concepções antagónicas sobre o valor das mercadorias. A segunda remete para a tese de que os rendimentos gerados na produção – salários, mas também lucros e rendas – são partes em que se decompõe o valor das mercadorias e têm uma característica comum: são todos frutos da capacidade produtiva do trabalho. A primeira acaba, pelo contrário, por admitir que salários, lucros e rendas não derivam do valor-trabalho, mas são rendimentos de espécie diferente, ou seja, não provêm da mesma origem – o trabalho –, mas constituem fontes autónomas do valor-mercadoria. Apesar de não rejeitar a segunda concepção, Smith com a sua

---

<sup>31</sup> Esta tese é defendida por Smith no seu *Draft of “The wealth of the nations”*, quando analisa as vantagens da divisão técnica do trabalho através do célebre exemplo da manufactura de alfinetes e onde demonstra que o preço do produto pode diminuir e o salário aumentar como resultado do incremento da produtividade do trabalho que está na origem da redução dos custos unitários de produção. (Ver: Smith, Adam – *Ricchezza delle nazioni (abbozzo)*. Roma: Riuniti, 1975, pp. 3-15)

teoria centrada no conceito de que o valor de uma mercadoria é determinado pela quantidade de trabalho que ela pode comprar ou encomendar com a sua venda no mercado acaba por adoptar a primeira.

Para o autor da *Riqueza das nações* a lei pela qual as mercadorias se transaccionam segundo a quantidade de trabalho que contêm apenas se verifica nas sociedades mais primitivas, ou seja, nas sociedades em que todo o produto do trabalho é apropriado pelo trabalhador. Só nestas sociedades a quantidade de trabalho que o produto-mercadoria pode adquirir ou encomendar, para utilizar a formulação smithiana, é igual à quantidade de trabalho que ele contém e, por conseguinte, a “quantidade de trabalho” é a “única circunstância que pode regular” o seu preço *real* (Smith, I, 1977, p. 49).

Mas o mesmo não acontece nas sociedades em que o produto do trabalho não pertence integralmente ao trabalhador, mas em que este deve vender a sua força de trabalho para viver. Neste caso, considera Smith,

“o valor que os operários acrescentam aos materiais divide-se (...) em duas partes, uma das quais paga o seu salário, enquanto a outra paga os lucros de quem os emprega em proporção dos fundos que adiantou para pagar as matérias-primas e os salários” (Smith, I, 1977, p. 50).

No entanto, apesar de considerar nesta passagem que os lucros do capital provêm do valor acrescentado pelos trabalhadores, Smith defende, logo em seguida, que estes, para além de não serem um “salário de inspecção e direcção”, são determinados por “princípios absolutamente autónomos”, constituindo a remuneração do risco de quem adianta o capital:

“Ao trocar o produto acabado com moeda, com trabalho ou com outros bens, para além de quanto baste para pagar o preço dos materiais, alguma coisa deve ser dada para os lucros do empresário da obra que arrisca os seus fundos na empresa” (Smith, I, 1977, p. 50).

Esta segunda interpretação nada nos diz sobre a origem do lucro. Este surge praticamente como uma espécie de *profit upon alienation*, tal como em James Steuart, não como parte do valor-mercadoria, mas como resultado da diferença entre o preço de venda e os custos. Smith limita-se a acrescentar que o lucro deve recompensar o risco do empresário que adianta o capital, o que não contribui para esclarecer o problema. Por outro lado, a tese de que os lucros são determinados por “princípios absolutamente autónomos” reforça a ideia que não constituem uma mais-valia proveniente do trabalho assalariado. Para Smith, estes são regulados “exclusivamente pelo valor dos fundos empregados, e são maiores ou menores relativamente à grandeza destes fundos” (Smith, I, 1977, p. 50). O autor apresenta um

exemplo pouco esclarecedor. Imagina que numa determinada localidade a taxa de lucro normal é de 10 por cento. Nesta localidade existem duas manufacturas que empregam 20 operários que recebem a 15 libras esterlinas por ano. No entanto, uma possui um capital de 700 libras esterlinas e a outra um capital de 7000 libras esterlinas. Smith apressa-se a concluir que o empresário espera obter um lucro de 100 libras anuais no primeiro caso e de 730 libras anuais no segundo caso. Mas qual é o factor ou a causa que explica a diferente grandeza dos lucros nas duas empresas? A este respeito, Smith nada nos diz, convertendo num enigma irresolúvel a origem do lucro que para ele nem sequer constitui um ‘salário de inspecção direcção’. A principal consequência desta irresolução é a sua tese de que numa sociedade em que o trabalhador recebe apenas uma parte do produto do trabalho

“a quantidade de trabalho habitualmente empregada para adquirir ou produzir uma mercadoria já não é a única circunstância que pode regular a quantidade de trabalho que esta deveria comprar, encomendar ou receber em troca. É evidente que uma quantidade adicional deve caber ao lucro dos capitais que adiantaram os salários e forneceram os materiais daquele trabalho” (Smith, I, 1977, p. 51).

Para além do lucro do capital, existe também a renda da terra. A este respeito, Smith contesta a tese fisiocrática sobre a renda fundiária concebida como fruto da fecundidade da natureza e das despesas ou adiantamentos fundiários que legitimavam o direito à propriedade fundiária por quem não a cultivava:

“Logo que toda terra de um país se torna propriedade privada, os proprietários da terra como todos os outros homens, gostam de colher onde não semearam e exigem uma renda até pelo seu produto natural. A madeira da floresta, a erva do campo e todos os frutos naturais da terra que, quando a terra era comum, custavam ao trabalhador apenas a labuta de colhê-los, acabam por ter também para este um preço adicional que se fixa neles. Ele deve pagar pela autorização de colhê-los e deve dar ao proprietário uma quota do que o seu trabalho colhe e produz. Esta quota, ou o que acaba por ser o mesmo, o preço desta quota constitui a renda da terra e está na origem da terceira parte constitutiva do preço da maior parte das mercadorias” (Smith, I, 1977, p. 51).

Esta passagem é extremamente importante. Em primeiro lugar, a renda fundiária não é fruto dos adiantamentos fundiários, mas constitui um preço de monopólio, já que, “o proprietário fundiário exige uma renda até pelas terras que nunca foram melhoradas” (Smith, I, 1977, p. 144). Em segundo lugar, a renda fundiária é uma categoria histórica que resulta da formação da propriedade privada da terra em contraposição à propriedade comum da terra em

que todo o produto pertencia ao trabalhador que a cultivava. Em terceiro lugar, a renda da terra não é fruto da fecundidade da natureza, mas constitui claramente uma forma de mais-valia apropriada pelo proprietário fundiária à custa do trabalho de outrem. Esta formulação junta-se à primeira análise de Smith em que o lucro do capital resulta do valor acrescentado pelo trabalhador e, por conseguinte, constitui outra das formas que reveste a mais-valia. Ambas contribuem para Smith defender justamente que salários, lucros e rendas são partes constitutivas do valor-mercadoria cuja fonte comum é o trabalho:

“É necessário observar que o valor real de todas as diversas partes constitutivas do preço é medido pela quantidade de trabalho que cada uma destas pode comprar ou encomendar. O trabalho mede o valor não apenas da parte do preço que se resolve em trabalho, mas também a da que se resolve em renda e da que se resolve em lucro” (Smith, I, 1977, p. 151).

No entanto, Smith rapidamente abandona a ideia de que os três rendimentos têm origem no valor-mercadoria e, por conseguinte, o trabalho é a sua fonte comum para adoptar a ideia de que o valor-mercadoria resulta do somatório do salário, do lucro e da renda, concebidos como rendimentos de espécies diferentes ou como fontes autónomas deste:

“Quem obtém o seu rendimento de um fundo que lhe pertence deve obtê-lo ou do seu trabalho ou dos seus fundos ou da sua terra. O rendimento que resulta do trabalho chama-se salário; o que resulta do capital, da parte de quem o administra e emprega, chama-se lucro (...); o rendimento que resulta exclusivamente da terra chama-se renda e pertence ao proprietário fundiário” (Smith, I, 1977., pp. 153-54).

Como na primeira formulação sobre preço real das mercadorias, o autor da *Riqueza das nações* esquece que o valor da mercadoria não se decompõe apenas em rendimentos, mas integra também o capital constante que foi utilizado na produção da mercadoria. Smith apercebe-se que algo falta no seu esquema, mas através de um truque engenhoso apresenta uma solução que se limita a confirmar o seu erro. Este truque consiste em utilizar a agricultura como exemplo de que todo o valor-mercadoria se converte em salário, lucro e renda, ou seja, em referir como critério de explicação global da formação do valor precisamente o sector em que o grau de intensividade do capital é menos relevante:

“No preço do trigo, por exemplo, uma parte paga a renda do proprietário fundiário, uma outra paga o salário ou a manutenção dos trabalhadores e dos animais de trabalho empregados na sua produção, e a terceira paga os lucros do agricultor. Pode pensar-se que uma quarta parte seja necessária para reconstituir os fundos do agricultor, ou seja, para compensar o desgaste dos animais de trabalho e dos outros

*instrumentos agrícolas*. Mas deve considerar-se que o preço de *todos* os instrumentos da agricultura, como um cavalo de trabalho, é composto também das mesmas três partes: a renda da terra em que o cavalo foi criado, os lucros do agricultor que adianta tanto a renda desta terra como o salário do trabalho. Por conseguinte, embora o preço do trigo pague tanto o preço como a manutenção do cavalo, o preço integral resolve-se sempre directamente ou em última instância, nas mesmas três partes, renda, trabalho e lucro” (Smith, I, 1977, p. 52, sublinhados nossos).

O primeiro erro de Smith é um erro lógico: a agricultura sendo um sector mais intensivo em trabalho do que em capital e onde uma parte significativa dos meios de produção são autoproduzidos – caso dos animais de trabalho – não pode ser referida como critério para demonstrar que o valor-mercadoria se converte apenas em salário, lucro e renda. O segundo erro de Smith consiste na referência a outros instrumentos agrícolas, para além dos animais da lavoura, mas tudo indica que os considera irrelevantes, já que retorna com o exemplo do cavalo que, precisamente, é um instrumento de produção autoproduzido na agricultura. Os outros instrumentos de produção, como por exemplo, os arados constituem a fracção do capital constante que não se resolve em rendimento, já que são o produto final de um sector distinto do sector agrícola que não visa o consumo individual, mas o consumo produtivo: o sector produtor de meios de produção. Mas até o exemplo do cavalo é pouco convincente. Sendo um dos elementos da fracção fixa do capital constante agrícola, a sua manutenção implica a construção de estábulos, a fabricação de arreios, ferraduras etc. que são meios de produção indirectos que requerem para a sua produção outros meios de produção e assim sucessivamente. Em suma, como é fácil de compreender, resta sempre um resíduo de capital constante que não se resolve em rendimento<sup>32</sup>.

Para além do esquecimento do capital constante, a teoria smithiana das três fontes autónomas do valor da mercadoria ou a ideia de que o valor-mercadoria se compõe de rendimentos de espécie diferente remete para a tese de que numa sociedade em que predomina

---

<sup>32</sup> No capítulo XXXI da sua obra *Princípios de economia política e de tributação*, David Ricardo tenta resolver o mesmo problema, imaginando que o capitalista que num determinado ano empregava todos os trabalhadores na produção de alimentos e bens de primeira necessidade passa a empregar metade deles na construção de uma máquina no ano seguinte. O expediente, porém, não resulta, já que os trabalhadores que passam a fabricar as máquinas utilizam também máquinas produzidas por outros trabalhadores (Ver: Ricardo, David – *Princípios de economia política e de tributação*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1975, pp. 449-462) Ricardo comete o mesmo erro de Smith ao considerar que todo o produto do trabalho social se converte em rendimento (Para uma análise crítica desta problemática, veja-se também: Veigunha, Joaquim Jorge – *O luxo na formação do capitalismo*. Porto: Afrontamento, 2004, pp. 207-220).

a propriedade privada dos meios de produção já não se verifica a lei do valor, pois os produtos já não se trocam segundo a quantidade de trabalho que contêm:

“Visto que num país civilizado poucas são as mercadorias cujo valor de troca provém do trabalho, enquanto a renda e o lucro contribuem largamente para o valor de troca da maior parte delas, o produto anual do trabalho deste país será sempre suficiente para comprar ou encomendar uma quantidade de trabalho bastante maior da que tinha sido empregada para cultivar, preparar e transportar aquele produto para o mercado” (Smith, I., p. 55).

A grande confusão de Smith é que reduz os custos de produção aos custos dos bens-salário consumidos pelo trabalhador, já que não concebe a categoria ‘valor da força de trabalho’ substituindo-a pelo termo absurdo ‘valor do trabalho’ que, estando sempre implicitamente presente na sua tese sobre o trabalho incorporado na mercadoria, acaba por pôr em causa a sua tese correcta de que tanto o lucro como a renda não são fontes autónomas do valor-mercadoria, mas frutos do sobretabalho ou formas de mais-valia apropriadas pelos proprietários dos meios de produção. Além do mais, o esquecimento do capital constante impossibilita-o de compreender que uma parte significativa da produção no capitalismo não se destina ao consumo individual, mas ao consumo industrial, ou seja, a produzir os meios de produção com os quais se produz. Em suma, traduzindo esta última formulação smithiana da problemática do valor-trabalho: a quantidade de trabalho que se pode obter com o produto nacional – valor do produto concebido como somatório de rendimentos – é geralmente maior do que o seu custo de produção que, com o desaparecimento da parte fixa do capital constante, se reduz aos custos salariais e dos materiais de trabalho, a fracção circulante do capital constante. A diferença entre o valor do produto e o valor dos custos de produção constitui o fundamento da teoria smithiana da acumulação de capital.

### *1.3. Capital fixo e capital circulante*

Tal como os fisiocráticos, Adam Smith parte do capital. Para o autor da *Riqueza das nações*, o capital é o fundo que gera um lucro para o seu proprietário e deve ser rigorosamente distinguido do fundo destinado ao consumo tanto de bens não duradouros como de bens duradouros que não integram a esfera da produção. O capital surge como uma reserva de bens previamente acumulados destinados ao processo produtivo. Como categoria técnica operativa, Smith distingue duas formas de capital: o capital circulante e o capital fixo. No capital circulante integra a moeda, o fundo de víveres e outros bens indispensáveis à reprodução da

força de trabalho, as matérias-primas e as matérias subsidiárias e os produtos manufacturados que se encontram na posse dos comerciantes, mas ainda não foram distribuídos ou vendidos. No capital fixo inclui as máquinas, os edificios onde estão instaladas as empresas, todos os melhoramentos que visam tornar cultiváveis as terra e as “capacidades adquiridas por todos os habitantes ou membros da sociedade”, já que “a aquisição destes talentos comporta sempre, para a manutenção de quem os adquire um período da sua instrução, estudo ou aprendizagem, uma despesa real que é um capital fixo, um capital, por assim dizer, realizado na sua pessoa” (Smith, I, 1977 p. 274).

Considerar as capacidades e os talentos do trabalhador como um capital fixo é uma concepção errada que tem como correlativo moderno o conceito, igualmente falso, de ‘capital humano’. De facto, o erro é duplo. Primeiro, o capital não é concebido como uma relação social de produção, mas como um conjunto de coisas. Segundo, As capacidades e talentos dos trabalhadores surgem logo desde o início como disposições subordinadas ao capital que em nada contribuiu para a sua formação. Pelo contrário, estas capacidades e talentos não são outra coisa senão trabalho acumulado de que o capital se serve no seu processo de valorização e que recebe gratuitamente. Talentos e capacidades são, por conseguinte, parte integrante do valor da força de trabalho. A sua maior ou menor complexidade define a qualificação do trabalhador e os diferentes preços a que pode vender sua força de trabalho ao capitalista.

Apenas do capital se pode obter um rendimento. No entanto, por si só o capital fixo apenas gera um lucro quando está associado ao capital circulante:

“Nenhum capital fixo pode oferecer um rendimento a não ser através de um capital circulante. As máquinas mais úteis e os instrumentos de trabalho não produzem nada sem um capital circulante que forneça os materiais sobre os quais são empregados e a manutenção dos operários que os utilizam” (Smith, I, 1977, p. 275).

Embora não o afirme ainda explicitamente, depreende-se que a fracção produtiva do capital circulante são precisamente os trabalhadores que, para além de reproduzirem o valor do que consomem para satisfazer as suas necessidades indispensáveis, produzem uma mais-valia que é apropriada pelos detentores dos meios de produção. No entanto, a teoria da acumulação fica desde logo marcada pela sua concepção errada sobre a finalidade do processo de produção capitalista: “Manter e aumentar o fundo que pode ser destinado ao consumo imediato é o único fim e o único objectivo tanto dos capitais fixos como dos capitais circulantes” (Smith, I, 1977, p. 275).

Esta afirmação não é a verdadeira. No capitalismo, ao contrário do que sucedia nos outros modos de produção que o precederam historicamente, uma parte significativa da produção destina-se a manter e a renovar os meios de produção – matérias-primas e sobretudo os bens de equipamento – ou seja, o capital constante que deve ser rigorosamente distinguido das categorias capital fixo e circulante, já que estas são meras categorias técnicas operatórias que não têm em conta a especificidade do capital variável, da fracção do capital que não se limita a transmitir o seu valor ao produto, mas representa a subordinação da força de trabalho ao processo de produção capitalista e de que resulta um valor maior do que foi *adiantado* pelo proprietário dos meios de produção para a sua manutenção.

Smith erra também relativamente à reconstituição dos elementos que integram o processo de produção e recua relativamente ao *tableau économique* fisiocrático, a primeira tentativa de explicar o processo produtivo no seu conjunto e que sublinhou, se bem que de forma incompleta, a interdependência entre os diversos sectores e ramos de produção. Esta passagem pode esclarecer-nos sobre este novo erro do autor da *riqueza das nações*:

“A terra, as minas e a pesca exigem todas, para serem trabalhadas tanto um capital fixo como um capital circulante e o seu produto reintegra, juntamente com um lucro, não apenas estes capitais, mas também todos os outros da sociedade. Assim o agricultor reintegra todos aos anos ao manufactureiro os víveres e os materiais que este consumiu e trabalhou no ano anterior e o manufactureiro reintegra ao agricultor os produtos acabados que este consumiu e destruiu no mesmo período” (Smith, I, 1977, p. 175).

No primeiro caso o agricultor reintegra o capital circulante do industrial: troca de rendimento contra capital. No segundo caso, temos uma troca de rendimento contra rendimento: o manufactureiro com o seu rendimento adquire os produtos finais do agricultor – substâncias e matérias-primas – que representam também para este um rendimento. No entanto, como são reintegrados os meios de produção dos ramos de actividade que produzem o capital constante dos produtores de bens de consumo tanto agrícolas como industriais? Como Smith considera que toda o produto se converte em rendimento e é destinado ao consumo, é incapaz de responder à questão nuclear da reprodução do processo produtivo capitalista na sua globalidade. A parte do produto que não se converte em rendimento e que tende a aumentar com o desenvolvimento da produção capitalista que se torna cada vez mais social não é reintegrada através da troca de rendimento contra rendimento e de capital contra rendimento, mas de capital constante contra capital constante:

“Os produtores de produtos não consumíveis são os produtores do capital constante para os produtores de produtos consumíveis. Mas, ao mesmo tempo, os seus produtos servem para aqueles, reciprocamente, como elementos e factores do seu capital constante. Isto é, consomem reciprocamente os seus produtos industrialmente” (Marx, Karl, I, Roma, 1974, p. 208).

#### 1.4. Duas concepções de trabalho produtivo

A teoria da acumulação de capital é, tal como a teoria do valor-trabalho, um dos elementos fundamentais da doutrina smithiana. Prioritária é a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, que influenciou os seus discípulos e a economia política centrada na teoria do valor-trabalho. Para o autor da *Riqueza das nações*,

“o trabalho de um manufactureiro acrescenta geralmente aos materiais que labora o valor da sua manutenção e o lucro do seu patrão. Pelo contrário, O trabalho de um empregado doméstico não se acrescenta ao valor de nenhuma coisa. Apesar do salário do manufactureiro ser adiantado pelo seu patrão, não custa a este último nenhuma despesa, visto que o valor do salário é geralmente reintegrado com um lucro, no maior valor do objecto a que é aplicado. Pelo contrário, a manutenção do empregado doméstico nunca é reintegrado. Um homem torna-se rico se emprega uma multidão de manufactureiros, mas cai na miséria se emprega uma multidão de empregados domésticos” (Smith, I, Roma, 1977, p. 325).

Esta é indubitavelmente a melhor formulação de Smith sobre a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo. Vale a pena sublinhar os seus inegáveis méritos. *Primo*, o trabalho produtivo é o que contribui para valorizar o capital do empregador, ou seja, por outras palavras, o que se troca pelo capital variável e que, por conseguinte, não se limita a reproduzir o valor dos bens-salário que a força de trabalho consome para manter-se, mas a gerar um lucro a quem a emprega. *Secondo*, o lucro patronal é concebido claramente como uma mais-valia e não como um salário de inspecção e direcção e um *profit upon alienation*, concepção que aflora em algumas formulações de Smith. *Terzo*, o trabalho improdutivo não se troca contra capital, mas contra rendimento e, apesar da sua maior ou menor utilidade, os seus

protagonistas fornecem, na melhor das hipóteses, o equivalente do que consomem para a sua manutenção<sup>33</sup>.

Esta primeira distinção entre trabalho produtivo e improdutivo tem um conjunto de implicações importantes. Uma nação é tanto mais próspera quanto maior for o número de trabalhadores produtivos relativamente ao número de trabalhadores improdutivos. A prosperidade da nação aumenta quanto maior for a parte do produto anual destinada a reintegrar o capital relativamente à que se converte em renda fundiária e lucro. Esta última tem tendência a manter mais trabalhadores improdutivos do que trabalhadores produtivos; a outra, apesar de ser, em termos absolutos, maior nos países ricos do que nos países pobres, em consequência do capital que emprega os trabalhadores produtivos ser maior nos primeiros, implica, em regra, uma taxa de lucro, ou seja, a relação entre o lucro e a totalidade do capital adiantado menor nos primeiros do que nos segundos.

Smith formula também uma segunda concepção de trabalho produtivo que é completamente distinta da precedente e tem implicações contraditórias e incoerentes:

“O trabalho do fabricante fixa-se realiza-se em alguns objectos específicos destinados à venda depois do trabalho do operário ter terminado (...) Aquele objecto, ou o que é o mesmo, o preço daquele objecto pode sucessivamente, se necessário, pôr em movimento uma quantidade de trabalho igual à que produziu inicialmente. O trabalho dos empregados domésticos não se fixa nem se realiza em nenhum objecto específico ou mercadoria destinada à venda. Os seus serviços esgotam-se geralmente no próprio instante em que são prestados e raramente deixam atrás de si algum vestígio com o qual se possa sucessivamente adquirir uma igual quantidade de serviços” (Smith, I, 1977. pp. 325-26).

A segunda concepção de trabalho produtivo está associada à sua tese sobre o ‘labour commanded’ que exige que o trabalho se objective ou realize num produto material que, transaccionado no mercado, possa ‘encomendar’ ou ‘pôr em movimento’ uma igual quantidade de trabalho. A confusão entre trabalho e força de trabalho que esta concepção pressupõe tem como primeira consequência deixar em suspenso a questão central sobre a origem do lucro que era extremamente clara na primeira concepção. Ao contrário do que esta defende, o trabalho é produtivo porque valoriza o capital do empregador, ou seja, gera um lucro ou uma mais-valia

<sup>33</sup> Smith não é claro quanto a este aspecto, já que, como veremos, desenvolve uma segunda concepção de trabalho produtivo como trabalho que produz bens materiais transaccionáveis. Esta concepção impede-o de considerar que mesmo alguns trabalhos que se realizam em produtos materiais não são produtivos sob o ponto de vista capitalista.

acumulável, e não porque se realiza ou fixa num produto material. O que caracteriza especificamente o trabalho produtivo não é a forma do seu produto, mas o facto de ser trocado contra capital. Em contrapartida, o trabalho é improdutivo quando é trocado contra rendimento seja qual for a forma que reveste.

Uma das primeiras consequências da segunda distinção entre trabalho produtivo e improdutivo é a concepção incorrecta de que todos os trabalhadores que prestam serviços são improdutivos, concepção que resulta da influência fisiocrática sobre Smith. Depois de sublinhar justamente que todos os que se dedicam à protecção e defesa da comunidade são trabalhadores improdutivos, Smith elenca, na base da sua segunda concepção, uma lista adicional deste tipo de trabalhadores:

“Na mesma classe devem enumerar-se tanto algumas das profissões mais graves e importantes como algumas das profissões mais frívolas: por um lado, os eclesiásticos, os advogados, os médicos, os escritores de todo o tipo e, por outro lado, os comediantes, os bobos, os músicos, os cantores e os bailarinos, etc. O trabalho da mais vulgar destas profissões tem um certo valor regulado precisamente pelos mesmos princípios que regulam o de todos os outros tipos de trabalho e o trabalho da mais nobre e mais útil não produz nada que possa sucessivamente adquirir ou obter uma igual quantidade de trabalho. Como a declamação do actor, o discurso do orador, a melodia do músico, a obra de todos eles esgota-se no mesmo instante em que é realizada” (Smith, I, 1977, p. 326).

No elenco dos trabalhadores improdutivos indicados por Smith é correcto afirmar que não é o carácter grave ou frívolo, ou seja, o valor de uso de um determinado tipo de trabalho que o qualifica como improdutivo ou produtivo. No entanto, não é verdade que todos os trabalhos que não se concretizam materialmente, ou seja, a prestação de serviços, seja improdutiva precisamente por esta característica. Por exemplo, o que converte um actor num trabalhador não produtivo não é a forma imaterial do serviço que presta, mas o facto de declamar em privado para uma audiência. No entanto, a sua situação não é a mesma quando a sua declamação faz parte de um espectáculo montado por um empresário. Neste caso, contribui para valorizar o capital de quem o emprega, apesar deste capital não ser produtivo quando o comparamos com o capital industrial e agrícola. O mesmo acontece com os músicos, cantores e bailarinos e também com os escritores. Uma coisa é um escritor que publica as suas obras em edição de autor. Outra coisa é um escritor a quem o editor adianta um capital que lhe permite manter-se durante a redacção do seu livro. O objectivo do editor é, em geral, a valorização deste capital com a publicação do livro e a sua venda no mercado. Tanto o

escritor, como os bailarinos, os actores etc, não são trabalhadores produtivos, porque, como afirma Henri Denis, os seus rendimentos estão “estritamente ligados à sua personalidade para que possamos considerá-lo como preço de uma mercadoria” (Denis, Lisboa, 1978, p. 207), mas porque o capital que os emprega é sustentado por uma mais-valia previamente existente que se realiza através do dispêndio do tempo livre ou disponível de outras pessoas e, por conseguinte, não pode ser considerado rigorosamente como ‘capital produtivo’. Improdutivos no elenco de Smith são, justamente, os eclesiásticos, já que a salvação das almas não contribui para valorizar nenhum capital, embora, actualmente, algumas igrejas surjam como verdadeiras empresas em que afloram outros desígnios bem mais mundanos e materiais do que a da conversão dos fiéis às sua doutrinas salvíficas. O mesmo se poderá dizer, por exemplo, dos advogados que se encontram associados aos custos de circulação do capital, e não aos seus custos de produção. Porém, na época de Smith a maior parte dos serviços prestados não estavam subordinados ao capital, mas eram pagos pelo salário dos trabalhadores produtivos ou pelos lucros, juros e rendas. O que se justifica, em parte, o seu erro, não o iliba de uma distinção entre trabalho produtivo e improdutivo que é estruturalmente diferente da sua primeira versão sobre o tema.

Uma outra consequência da segunda distinção smithiana de trabalho produtivo e improdutivo é a sua tese de que entre os modos de despesa é mais profícuo o que se realiza em mercadorias duradouras do que a que se objectiva em bens que desaparecem no próprio momento em que são consumidos:

“A despesa em mercadorias duradouras mantém normalmente um maior número de pessoas do que a que é empregada na mais pródiga hospitalidade. De duas ou trezentas libras de víveres que podem por vezes ser servidos num grande festim, provavelmente metade é deitada fora, e existe sempre uma grande quantidade de que se abusa e é desperdiçada. Se pelo contrário, a despesa deste festim fosse empregada para dar trabalho a pedreiros, carpinteiros, tapeceiros, mecânicos, etc. um quantitativo de víveres de igual valor seria distribuído por um número ainda maior de pessoas, que os teriam adquirido até à última libra e até ao último soldo do seu valor e não teriam deitado fora nem sequer uma onça. Além disso, deste modo, esta despesa mantém trabalhadores produtivos, no outro improdutivo. Assim ela aumenta o valor de troca do produto anual da terra e do trabalho do país, enquanto não o aumenta na outra” (Smith, I, 1977, pp. 343-44).

Este juízo de Smith só, em parte, é verdadeiro. O seu objectivo é demonstrar o desperdício da hospitalidade que vigorava entre as classes dominantes das sociedades pré-

capitalistas, em que a manutenção de séquitos de dependentes constituía um dos símbolos do seu poder que revestia frequentemente a forma da magnanimidade. A racionalidade capitalista, de que Smith é um partidário incondicional rejeita esta forma de despesa para valorizar a despesa em mercadorias de luxo que se tornam propriedade exclusiva de quem dispõe do poder de compra para adquiri-las e ostentá-las: na sociedade dominada pelo capital a magnanimidade e generosidade é, em geral, substituída pelo egoísmo calculista mais mesquinho sob a capa do refinamento e do requinte<sup>34</sup>. No entanto, os trabalhadores que produzem estas mercadorias de luxo apenas são produtivos porque contribuem para valorizar o capital do seu empregador e não porque o seu trabalho se fixa ou se objectiva numa mercadoria que não desaparece imediatamente no acto de consumo. Por outro lado, no que respeita ao produto do seu trabalho, são tão improdutos como os empregados domésticos, já que o sector de produção de bens de luxo é alimentado e sustentado pelo rendimento das classes ociosas e proprietárias, e não pela capitalização da mais-valia. Em suma, ao contrário do que defende Smith, é precisamente o resultado material da sua produção que torna estes trabalhadores, em parte, improdutos, o que põe em causa a sua tese sobre o trabalho produtivo como trabalho que se objectiva numa mercadoria e confirma a correcção da primeira distinção entre trabalho produtivo e improdutivo que, de resto, se encontra claramente expressa no último parágrafo da passagem citada.

A teoria da acumulação de capital baseia-se na distinção entre trabalhadores produtivos e improdutos. No entanto, mesmo a primeira concepção de trabalho produtivo - é produtivo o trabalho que contribui para a valorização do capital do empregador e não

---

<sup>34</sup> O escritor húngaro Sándor Márai apercebe-se deste egoísmo quando compara o modo como as novas famílias burguesas tratam os seus empregados domésticos relativamente às famílias aristocráticas do passado: "A situação da criada no seio da família foi sempre subalterna, mas, outrora, fazia pelo menos parte dos móveis. Explorada, certamente, obrigada a trabalhar até ao último sopro por salários ridículos - ou mesmo por nada - via-se sempre considerada como um membro da família cujo chefe devia assegurar a sua velhice. Os patrões, naquela altura, eram severos com os empregados domésticos: era hábito baterem-lhes, esbofeteá-los e castigá-los duramente. Numa palavra, dispunham da sua vida. Mas nunca teriam despedido uma velha criada. Logo que uma criada para todo o serviço se casava com, como se devia, a autorização do seu patrão, este oferecia-lhe um enxoval e, nestas circunstâncias, contratava o seu futuro marido; deste modo, assumia o encargo das pessoas da casa que considerava um pouco como parentes pobres e afastados. Nada disso acontecia nas novas famílias burguesas perante as quais os empregados domésticos surgiam como meros estranhos. Tão maltratados como outrora, já nem sequer beneficiavam da solidariedade familiar de outrora. De facto, os patrões de tipo novo já não eram mais os garantes da situação social dos seus servidores. De modo geral, os velhos criados, que se tinham tornado incapazes de trabalhar, viam-se despedidos sem a menor razão, simplesmente porque os seus patrões «estavam fartos deles» (Márai - *Les confessions d'un bourgeois*. Paris: Albin Michel, 1993, pp. 66-67).

A versão moderna desta sórdida mesquinhez burguesa é a frase, repetida com um ar de suprema sapiência pelos adeptos do pensamento económico convencional, de que "não há almoços grátis".

necessariamente o que se objectiva num produto material - é uma concepção que não reflecte adequadamente a natureza específica do processo de acumulação de capital. Um dos elementos determinantes deste processo é o facto de que uma parte da mais-valia se destina a adquirir os meios de produção adicionais ou o novo capital constante necessário para aumentar a capacidade produtiva. Para o autor da *Riqueza das nações* este elemento não existe pura e simplesmente, como é claramente confirmado por esta passagem da sua obra-prima:

“O que todos os anos se poupa é regularmente consumido como tudo o que é despendido, e além disso ao mesmo tempo; mas é consumido por um diferente grupo de pessoas. A parte do seu rendimento que despende anualmente é, na maior parte dos casos, consumida pelos seus ociosos, hóspedes e empregados domésticos que não deixam nada em troca pelo seu consumo. A quota que ele poupa anualmente com o objectivo de obter um lucro, enquanto é empregada como capital, é igualmente consumida, e além do mais quase ao mesmo tempo por um grupo diferente de pessoas, isto é, por trabalhadores, manufactureiros, artesãos que reproduzem com um lucro o valor do seu consumo anual” (Smith, I, 1977, p. 333).

Esta formulação é incorrecta. De facto, o que caracteriza o capitalismo relativamente aos modos de produção que o precederam historicamente, não é apenas o trabalho assalariado ou a existência de uma força de trabalho formalmente livre que se transforma em capital variável do empregador no processo produtivo, mas a existência de um mercado de meios de produção que não se destinam ao consumo individual, mas ao consumo industrial ou produtivo. Uma fracção crescente da mais-valia capitalizada tem como objectivo amortizar o valor dos bens de equipamento que são utilizados no processo produtivo, bem como criar novos bens de equipamento com vista a alargar ou potenciar o processo capitalista de produção no seu conjunto. Isto significa que a dimensão social e tecnológica deste processo tende a aumentar com o desenvolvimento do capitalismo, embora a apropriação privada dos seus resultados por parte dos possuidores do capital tenha como principal consequência o aumento do sobretrabalho da maioria e não o aumento do bem-estar de todos resultante da redução do tempo de trabalho necessário para a satisfação das necessidades socialmente indispensáveis.

### 1.5. Conclusões

Teoria do valor-trabalho e teoria da acumulação de capital são dois aspectos indissociáveis da *Riqueza das nações* de Adam Smith. Apesar do autor considerar que a fonte do valor das mercadorias reside no trabalho, não se apercebe da natureza específica da força de

trabalho cujo valor de uso, ao contrário das outras mercadorias que são consumidas individualmente, ao ser despendido produtivamente pelo capitalista gera uma mais-valia. A utilização do termo ‘valor do trabalho’ – termo absurdo porque o trabalho não tem propriamente valor, mas antes cria valor – enreda Smith na sua teoria sobre ‘o trabalho encomendado’ que o impede de encontrar a expressão adequada da medida do valor de troca das mercadorias: O valor de uma mercadoria é equivalente à quantidade de trabalho incorporado nas outras mercadorias pelas quais é trocada e não à quantidade de trabalho que pode adquirir ou encomendar. Apenas a primeira formulação permite compreender que o lucro não é um *profit upon alienation*, mas uma mais-valia, proveniente do trabalho social, e que as mercadorias se vendem pelo seu valor e não acima do seu valor.

A teoria da acumulação de Smith tem o mérito de demonstrar que o trabalho produtivo é a fonte da valorização do capital. A primeira distinção entre trabalho produtivo e improdutivo permite-lhe compreender que os trabalhadores produtivos não se limitam a reproduzir o valor das mercadorias que consomem para a satisfação das suas necessidades indispensáveis, mas produzem também uma mais-valia para quem os emprega. No entanto, a sua errada teoria sobre o ‘labour commanded’ acaba por reformular a anterior distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, substituindo-a pela tese de que produtivo é apenas o trabalho que se materializa ou objectiva numa mercadoria. Esta nova distinção tem implicações completamente erradas. Primeiro, não é a forma do produto que confere a um trabalho a característica de ser ou não produtivo, mas o facto de ser trocado contra capital ou contra rendimento. Segundo, todos os trabalhadores do sector terciário são considerados improdutivos, o que, se era em grande parte verdade na época de Smith, não o é actualmente numa sociedade em que as actividades que produzem maior valor acrescentado são precisamente actividades intensivas em conhecimento<sup>35</sup>, ou seja, actividades em que se incorpora uma forte componente imaterial. Terceiro – erro gravíssimo e que deixou marcas no marxismo ortodoxo do século passado, – que só o trabalho manual, ou seja, o trabalho que se materializa directamente no produto é trabalho produtivo, enquanto todo o trabalho intelectual é improdutivo<sup>36</sup>.

O esquecimento do capital constante na doutrina da acumulação de Smith tem duas consequências perniciosas. A primeira é a incompreensão da natureza social do processo de

---

<sup>35</sup> Ver capítulo 6 deste ensaio.

<sup>36</sup> Ver a este propósito capítulo 5.

acumulação de capital que é concebido como o resultado do somatório das poupanças dos capitalistas privados. Smith confunde acumulação com poupança através da sua teoria da parcimónia ou da abstenção do consumo. Na sequência de Turgot, o economista político escocês afirma que “tudo o que um indivíduo poupa do seu rendimento acrescenta-o ao seu capital empregando-o ele próprio para manter um número adicional de trabalhadores produtivos” (Smith, 1977, Roma, p. 232). Esta afirmação, para além de não ser rigorosamente verdadeira – as poupanças podem ser entesouradas ou aplicadas em activos financeiros para fins meramente especulativos – tem como principal limite a tese de que a poupança individual é condição do investimento quando é verdadeiro o contrário: antes dos capitalistas privados decidirem poupar uma parte do seu rendimento, já devem existir meios de produção disponíveis no mercado produzidos socialmente. É a procura de bens de investimento, e não a poupança, que alimenta, juntamente com a contratação de trabalhadores produtivos, o processo de acumulação de capital. Este é um processo de dimensão social que, no entanto, retira aos não-proprietários dos meios de produção o controlo sobre as suas condições laborais e o produto do seu trabalho colectivo.

A segunda consequência perniciosa do esquecimento de Smith é a incompreensão da natureza específica da mais-valia e, complementarmente, a confusão entre mais-valia e lucro. A mais-valia não é um excedente económico, como defendeu mais tarde o marxista norte-americano Paul Baran, mas um excedente social apropriado por alguns e canalizado não para a satisfação das necessidades sociais, mas para fins exclusivistas de enriquecimento e acumulação privada de capitais. O adjectivo ‘social’ tem um significado nuclear porque nos permite compreender que a mais-valia não é um mero sobreproduto – como acontecia nas sociedades pré-capitalistas em que a finalidade da produção era precisamente o consumo improdutivo por parte de uma minoria dos resultados do sobretrabalho de produtores submetidos a formas de coerção extra-económica –, mas o resultado de um trabalho que se torna cada vez mais social e cuja dimensão intelectual tende a aumentar cada vez mais. A capitalização deste excedente social não conduz, porém, ao desenvolvimento multilateral das capacidades e das necessidades de todos, mas apenas ao aumento infernal dos ritmos de trabalho, da precarização laboral e da insegurança da maioria, apesar do aumento da composição tecnológica e científica do trabalho.

Certamente que seria injusto responsabilizar Smith por consequências do desenvolvimento capitalista que não poderia prever. Deve prestar-se homenagem a um autor

que, apesar dos limites e insuficiências das suas doutrinas económicas, retomou e desenvolveu a teoria do valor-trabalho que, antes dele, apenas tinha sido afluída por Locke e Petty. Por isso, é completamente falsa a tese schumpeteriana que se esforça, sem sucesso, por tentar demonstrar que o autor da *Riqueza das nações* não é um pensador original, limitando-se a dedicar-lhe, na sua monumental *História da análise económica*, apenas algumas páginas, bem como a sobrevoar levemente a sua teoria do valor-trabalho<sup>37</sup>. A importância de Adam Smith na história do pensamento económico é incontornável e insubstituível: sem Adam Smith não seria possível Marx, nem a formação e desenvolvimento do instrumental crítico-analítico de uma economia política científica capaz de interpretar a realidade com vista à sua transformação no sentido de maior liberdade, bem-estar e justiça social para todos.

---

<sup>37</sup> Ver: Schumpeter, Joseph, A., I, Gallimard, *op.cit.*, pp. 258-275; pp. 428-32.

## CAPÍTULO 4 – KARL MARX: DO TRABALHO ALIENADO AO TRABALHO PRODUTIVO

### 4.1. Vida e obra<sup>38</sup>

Karl Marx nasceu em 5 de Maio de 1818, em Treveris, na Renânia prussiana. A mãe, Henriette, teria nove filhos, dos quais sobreviveriam apenas cinco: Sophie (1816-83); Karl, Henriette (1820-56), Louise (1821-65) e Émilie (1822-88). O pai, Heinrich, era advogado da corte. De origem judaica, converteu-se ao luteranismo, em 1824, já que as leis anti-semitas prussianas forçaram-no a escolher entre a fidelidade à sua religião e a sua carreira profissional. Optou pela segunda. Liberal e progressista foi sempre objecto de grande afecto e admiração pelo filho, Karl, que o adorava.

Heinrich desejava para Marx uma carreira estável no âmbito do direito e da advocacia. No entanto, os interesses do jovem Marx depressa seguiram outra via completamente heterodoxa relativamente às perspectivas paternas, embora a sua formação de base fosse jurídica. Depois dos estudos iniciais na sua cidade natal, onde se revelou um aluno médio, mas com um particular talento para as línguas clássicas, Heinrich enviou o filho predilecto para Bona. Marx chegou a esta cidade em 17 de Outubro de 1825 com o objectivo de estudar direito e seguir a carreira de advogado do progenitor. No entanto, a sua curiosidade e espírito enciclopédico não lhe permitiram contentar-se apenas com o insosso estudo das leis. Os anos de Bona são anos de intenso estudo de outras matérias, mas também de excessos nocturnos, característicos da vida boémia dos estudantes universitários. Em Janeiro de 1836, Marx adoeceu. Abandonou os cursos para se concentrar na leitura, não esquecendo, porém, a vida nocturna. Endividado, pediu ao pai dinheiro para liquidar os empréstimos que tinha contraído. Apesar destas vicissitudes, efectuou o seu bacharelato, em 1835, sobre o tema *Reflexões de um jovem sobre a escolha de uma carreira*, onde revelou as suas preocupações sociais e prometeu empenhar-se em prol do bem da humanidade, missão digna dos grandes homens que deixaram uma marca da sua passagem por este mundo.

Em Outubro de 1836, Marx iniciou o namoro com aquela que seria a sua futura companheira, Jenny Von Westephalen, amiga da irmã Sophie e filha do barão Ludwig Von Westephalen, conselheiro do governo prussiano, que mantinha relações de cortesia com a

---

<sup>38</sup> Fonte: Aglietta, M., et. al. – *Marx*. Paris: Le Point, Hors-Série, Junho/Julho 2009; Mehring, Franz – *Karl Marx: Vida e obra*, I vol., (2ª edição). Lisboa, 1976; Mehring, Franz – *Karl Marx: Vida e obra*, II vol., (1ª edição). Lisboa: Presença, 1974.

família de Marx em consequência da amizade dos filhos: não apenas de Jenny com Sophie, mas também de Karl com Edgar, irmão de Jenny e seu companheiro de liceu. Preocupado com a manifesta falta de interesse do filho pela carreira jurídica, Heinrich enviou Marx para Berlim, cidade onde o futuro autor do *Capital* permaneceu até 1841. Estes foram anos marcantes na vida intelectual de Marx. Apesar de ser uma cidade provinciana e quase feudal quando comparada com Bona, situada na parte do território alemão que tinha sofrido a influência das invasões napoleónicas, e por conseguinte, da revolução francesa de 1789, Berlim era a capital da Prússia, sede da corte do rei Frederico-Guilherme II (1770-1840). A sua universidade era muito reputada, atraindo estudantes tanto de outras partes da Alemanha, como de outros países da Europa. Nesta instituição ensinou o filósofo Georg Wilhelm Friedrich Hegel (1770-1831) entre 1818 e 1831, ano da sua morte. Marx manteve sempre uma relação crítica com a obra do filósofo oficial da Prússia, mas juntou-se aos seus discípulos mais progressistas, os jovens hegelianos, que reivindicavam um regime liberal, a supressão da censura, a separação do Estado da religião e a adopção de uma constituição. Paralelamente, os jovens hegelianos criticavam a origem das crenças religiosas. Destacou-se a obra de David Strauss (1808-74), *A vida de Jesus*, em que defendia a tese de que os evangelhos não podiam ser interpretados em sentido literal e punha em causa a origem divina do Messias.

Em Maio de 1838, Heinrich Marx faleceu. O filho não assistiu, porém, ao funeral. Três anos depois, Marx doutorou-se em Filosofia com uma tese sobre a *Diferença entre as filosofias da natureza de Demócrito e Epicuro*. No prefácio da sua tese formulou uma das suas primeiras críticas da religião:

“A filosofia enquanto lhe restar uma gota de sangue para fazer bater o seu coração absolutamente livre que submete ao universo, nunca deixará de lançar aos seus adversários o grito de Epicuro: «O ímpio não é aquele que faz tábua rasa dos deuses da multidão, mas aquele que fabrica os deuses das representações da multidão»” (Marx, 1972, p. 125).

Neste ano Ludwig Feuerbach (1804-1872), crítico do idealismo hegeliano, publicou *A essência do cristianismo*, obra em que defendeu que Deus é uma projecção do homem que, porém, acaba por submeter-se ao objecto da sua criação, convertendo-se, assim, em criatura da sua própria criação. Esta obra exerceu uma profunda influência sobre Marx, levando-o a afastar-se dos jovens hegelianos e a reforçar a sua crítica da religião, sem cair, no entanto, no materialismo vulgar. Foi sob a influência de Feuerbach que exprimiu, num artigo escrito entre os finais de 1843 e Janeiro de 1844 e publicado nos Anais Franco-Alemães, a primeira crítica humanista e anti-hegeliana da religião:

“O fundamento da crítica irreligiosa é: *é o homem que faz a religião*, e não a religião que faz o homem (...) A miséria *religiosa* é simultaneamente a *expressão* da miséria real. A religião é o suspiro da criatura oprimida, o sentimento de um mundo sem coração, tal como é o espírito sem espírito. Esta é o *ópio* do povo” (Marx, Karl, Roma, 1983, pp. 161-62).

No seu período berlinense Marx travou conhecimento com Arnold Ruge, co-fundador da revista *Anais de Halles*, uma das primeiras figuras a criticar o Estado absolutista prussiano segundo uma perspectiva liberal e republicana, bem como com o socialista Moses Hesse (1812-75) que contribuiria para abrir-lhe novas perspectivas, afastando-o da especulação filosófica para orientar a sua atenção para os temas sociais e políticos. Em 1843, Marx escreveu a *Crítica da filosofia hegeliana do direito público*, a sua primeira grande obra em que critica a concepção hegeliana de Estado e defende a democracia política baseada no princípio da soberania popular<sup>39</sup>. Todavia, esta obra apenas seria publicada postumamente, em 1927. Um ano depois, Marx escreveu os chamados *Manuscritos de 1844* em que se confrontou pela primeira vez com a ciência nascente da economia política. Nesta obra, que apenas seria publicada em 1932, o autor do *Capital*, para além de criticar sob uma perspectiva filosófica e humanista a nova ciência emergente, elaborou a sua primeira análise sobre o trabalho alienado, destacando-se da concepção idealista de ‘alienação’, identificada com a objectivação ou exteriorização da Ideia, o supra-sujeito da *Lógica* hegeliana.

Em 19 de Junho de 1843, Marx casou com Jenny Von Westphalen em Bad Kreuzenach, cidade renana. A partir desta data, a vida de Marx foi marcada por sucessivas perseguições e expulsões. Em Novembro de 1843, o jovem casal partiu para Paris, cidade em que seriam publicados os *Anais Franco-Alemães*, editados por Arnold Ruge e de que Marx seria um dos principais colaboradores. No entanto, a nova revista teria uma existência efêmera, já que sairia apenas um número duplo publicado em fins de Fevereiro de 1844. Em 25 de Janeiro de 1845, Marx e Jenny foram expulsos da capital francesa em consequência das pressões exercidas sobre o governo francês da época pelas autoridades prussianas. Refugiaram-se na Bélgica, mas são de novo expulsos em 3 de Março de 1848.

Estes anos atribulados foram, porém, decisivos na vida de Marx. Em 1844, conheceu Friedrich Engels (1820-1895), filho de um empresário têxtil alemão, que tinha publicado um *Esboço de uma crítica da economia política* um ano antes, obra que exerceria uma considerável influência nos seus *Manuscritos de 1844*. Em 1845, Engels, que se tornaria um grande amigo de Marx e o seu principal sustentáculo nos tempos mais difíceis da vida do

grande intelectual alemão, escreveu *A situação da classe operária em Inglaterra*, diagnóstico das miseráveis condições de existência do operariado britânico no período da primeira revolução industrial. Estas duas obras do amigo e os contactos com os meios intelectuais e operários de inspiração socialista, anarquista e comunista durante a sua permanência em França orientaram definitivamente o pensamento de Marx para as questões económicas e sociais, de resto, sempre presentes, desde o início, na sua obra, embora as incursões pelas questões políticas numa época em que nascia o movimento operário e democrático fossem frequentes. Destacando-se, juntamente com Engels, dos primeiros esboços do socialismo, considerados ‘utópicos’ pelo facto de não analisarem a relação de produção fundamental entre capital e trabalho assalariado e proporem experiências-modelo de trabalho associado que se generalizariam a toda a sociedade apenas pela divulgação do seu exemplo emancipador, bem como de Pierre-Joseph Proudhon (1809-65), autor de *O que é a propriedade?* (1840) e de *Sistemas das contradições económicas ou filosofia da miséria* (1846), Marx escreveu, em 1845, uma obra marcante, as *Teses sobre Feuerbach*, onde explicita a sua concepção alternativa tanto ao materialismo como ao idealismo na base do conceito de práxis, prática social, entendida como actividade transformadora da natureza e do próprio homem:

“O principal defeito de todo o materialismo passado (inclusive o de Feurbach) é que o objecto, a realidade, o mundo sensível são nele subjectivamente entendidos (*Gegenstand*) apenas sob a forma de objecto (*Objekt*) ou de intuição (*Anschauung*), mas não enquanto *actividade humana concreta* enquanto prática. Isto explica que o aspecto activo tenha sido desenvolvido pelo idealismo - de um modo abstracto, pois o idealismo não conhece, naturalmente, a actividade real concreta, como tal” (Marx, Lisboa, 1974, p. 7).

Estas teses desmentiram a interpretação, vulgarizada por Kautsky e defendida por Lenine na obra *Materialismo e empirocriticismo*, de um Marx ‘materialista’. No mesmo ano escreveu, juntamente com Engels, a *Ideologia alemã*, obra publicada apenas em 1933 em que os dois amigos desenvolveram a concepção de que são as condições materiais e sociais de existência dos homens que determinam as formas de consciência e em que completam a ruptura, iniciada com a publicação da *Sagrada Família ou crítica da crítica crítica*, escrita também em 1845, com os jovens hegelianos, acusados de substituírem a análise científica das condições materiais e sociais de existência dos homens pela especulação filosófica abstracta.

---

<sup>39</sup> Ver: Veiguinha, Joaquim Jorge – *Estado e sociedade civil: História de uma relação atribulada. Finisterra: Revista de reflexão e crítica*. Lisboa: Fundação José Fontana. ISSN 0871-7982, Inverno 2006; Primavera/Verão 2007, nº 58/59/60, 2007, pp. 16-31.

Este ensaio assinalou também a ruptura de Marx com o discurso filosófico que tinha caracterizado as suas primeiras obras ainda influenciadas pela terminologia conceptual hegeliana.

Em 1847, Marx rompeu com Proudhon, contrapondo à *Filosofia da Miséria* do escritor gaulês a sua *Miséria da filosofia*. Em Fevereiro de 1848, escreveu, juntamente com Engels, uma das suas obras mais célebres, o *Manifesto do Partido Comunista*, após a participação de ambos no II Congresso da Liga Comunista. Nesta obra a luta de classes surge como motor das transformações sociais e políticas no decurso da História. O livro é também uma crítica a todas as formas de socialismo que os dois autores consideravam completamente incapazes de interpretar o moderno antagonismo entre trabalho assalariado e capital e propunham soluções fantásticas ou fantasiosas para a resolução dos problemas emergentes da miséria e da exclusão sociais das classes trabalhadoras.

O ano de 1848 foi um ano particularmente fecundo em acontecimentos políticos. Em Fevereiro de 1848, foi derrubada em França a monarquia e instaurada a república. O novo poder revogou o decreto de expulsão de Marx que, assim, retornou a França. Em Viena, Berlim, Budapeste e Roma desencadearam-se movimentos revolucionários inspirados nas aspirações de emancipação nacional e na contestação das ordens aristocráticas, teocráticas e imperiais dominantes. No entanto, o refluxo destes movimentos, bem como do movimento cartista em Inglaterra em que se reivindicava o direito de constituição de associações operárias e o sufrágio universal masculino, deixou a república francesa isolada. O esmagamento da insurreição operária de Junho de 1848 iria inaugurar um novo ciclo conservador e reaccionário na Europa. A eleição de Luís Napoleão Bonaparte em 10 de Dezembro de 1848 constituiu o início do declínio da república francesa. Do breve período vivido em França entre as revoluções de Fevereiro e Junho de 1848, Marx escreveu *O 18 de Brumário de Luís Bonaparte*, publicado em Nova Iorque, em 1852, onde, para além de analisar a revolução de 1848 e as causas do seu insucesso se insurgiu contra o golpe de Estado de 2 de Dezembro de 1851 em que Luís Bonaparte acabou definitivamente com a república instaurada em Fevereiro de 1848. Recusando a instalar-se no Morbidan, onde o governo francês lhe tinha fixado residência, Marx notificou Engels em 23 de Agosto de 1849 que abandonaria a França. O futuro autor do *Capital* iniciaria assim o seu terceiro desterro.

Em 27 de Agosto de 1849, Marx chegou a Londres que seria o local do seu último exílio. A sua permanência na capital britânica foi tão dramática no que respeita à sua vida

privada como rica em termos intelectuais e políticos. Relativamente ao primeiro aspecto, a sobrevivência de Marx e da família foi extremamente difícil nos tempos iniciais, como o provou a morte de quatro filhos, dos quais os dois únicos rapazes, Edgar e Guy. Jennychen, Laura e Eleanor foram as únicas filhas que lhe restaram. A subsistência de Marx, da mulher e das filhas deveu-se sobretudo à ajuda preciosa do fiel amigo, Engels, que, entretanto, se tinha transferido para o Reino Unido para gerir a fábrica têxtil da família. Apesar das dificuldades materiais, Marx pôde, no entanto, dedicar-se mais intensivamente ao trabalho intelectual de fundo, já que, juntamente com Engels, destacou-se dos círculos de emigrados alemães de que discordava intelectual e politicamente. A este respeito, Engels, numa carta escrita a Marx em Fevereiro de 1851, dizia:

“Cada vez me convenço mais que a emigração acaba por converter fatalmente em mentecapto, idiota e vil bilioso, todos os que não se afastam completamente desse ambiente e se refugiam na posição de escritor independente que não ande por aquele a que chamam, a torto e a direito, Partido Revolucionário do Proletariado” (Mehring, Franz, I, 1976, p. 230).

Foi em Londres que Marx escreveu a sua obra económica, a maior parte da qual seria, porém, publicada postumamente. Antes de tudo, destacou-se a *Contribuição para a crítica da economia política*, publicada em 1859, que se tornou célebre pelo seu prefácio, onde Marx esquematizou a sua teoria sobre o desenvolvimento histórico e social, e pela elaboração da sua metodologia crítica da economia política, a nova ciência social nascida na Grã-Bretanha. No entanto, esta obra integrou-se num ensaio mais vasto intitulado *Princípios para uma crítica da economia política* (‘Grundrisse’), provavelmente elaborada em 1857-58, mas publicada apenas em 1939, onde ainda sob uma forte influência da terminologia conceptual hegeliana, Marx se confrontou com a economia política clássica fundada por Adam Smith com o objectivo de demonstrar que esta, apesar dos seus inegáveis méritos científicos relativamente à versão francesa encabeçada por Jean-Baptiste Say (1767-1832), continuava em muitos aspectos prisioneira de uma análise empírica que se revelava incapaz tanto de apreender a historicidade das categorias económicas modernas, como os processos de fundo que não afloravam à superfície e exigiam um método crítico analítico orientado para a criação de uma nova estrutura conceptual.

Mais equilibrada e já liberta da influência hegeliana é a obra *Teorias sobre a mais-valia* (‘Theorien uber den Mehrwert’), também conhecida por *História das teorias económicas*, que alguns consideram, impropriamente, o quarto volume do *Capital*. Este ensaio

foi escrito entre 1861 e 1863, mas foi publicado apenas em 1904 e 1910. Aqui Marx, para além de confrontar-se criticamente com as teorias de Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus e outros economistas da época, elaborou a sua distinção entre trabalho produtivo e improdutivo na base da primeira definição de Adam Smith. Estas obras foram textos preparatórios daquela que Marx consideraria como a sua obra maior, *O Capital*, cujo primeiro volume seria publicado em 1867. O segundo e o terceiro volumes seriam editados por iniciativa de Engels já após a morte de Marx em 1885 e 1894, respectivamente. No entanto, a grande obra da vida de Marx permaneceu inacabada: o terceiro tomo do *Capital* termina com a página inicial de um capítulo sobre as classes sociais, tema que percorreu a restante obra de Marx, mas que nunca foi sistematizado pelo autor e não foi objecto de um aprofundamento científico, crítico e analítico. Toda a parte política sobre as formas de Estado que figurava no esquema original da obra não foi sequer iniciada.

Em termos políticos, a vida de Marx em Londres teve como acontecimento marcante a fundação da Associação Internacional de Trabalhadores (AIT), de que ele e Engels se tornaram dois dos principais dirigentes. No entanto, a actividade da Iª Internacional, como ficou conhecida, foi assinalada pelo conflito entre a corrente socialista liderada pelos dois amigos e a corrente anarquista encabeçada pelo anarquista russo Bakunine (1814-1876). No Congresso de Haia, realizado em 5 de Setembro de 1872, Bakunine e os seus partidários foram expulsos da Iª Internacional. Apesar transferência da sua sede para Nova Iorque, a AIT teria uma vida efémera e acabaria praticamente por desaparecer após o 6º Congresso convocado pelo Conselho Geral de Nova Iorque em 1 de Setembro de 1874.

Outro acontecimento político marcante do período em que Marx residiu em Londres foi, sem dúvida, a Comuna de Paris, que mobilizou a AIT no apoio aos revolucionários da capital francesa. Marx redigiu três comunicações para a AIT sobre este evento social e político. Estas comunicações seriam publicadas em livro, em 1871, com o título *A Guerra Civil em França*, que se tornaria o maior sucesso editorial de Marx. Quatro anos depois realizar-se-ia na Alemanha o Congresso de Gotha onde se confrontariam as teses de Ferdinand Lassale, dirigente da Associação dos Trabalhadores Alemães e as de August Bebel e Karl Liebknecht, do Partido Social-Democrata alemão, com um programa mais próximo das teses de Marx. A fusão destas duas correntes teria como consequência a fundação, em 1890, do Partido Social-Democrata da Alemanha, já após a morte de Marx. A propósito do Congresso de Gotha, o autor do *Capital* escreveu a *Crítica do programa de Gotha*, publicada

postumamente em 1891 onde defendeu que, em determinados casos, a via democrática, não violenta poderia contribuir para a formação de um Estado favorável aos trabalhadores, mas sempre efêmero e transitório, já que o objectivo a longo prazo é o seu desaparecimento como aparelho organizado de dominação e poder, bem como das classes sociais cujos antagonismos irreconciliáveis estão na sua origem. Retomou ainda nesta obra a sua crítica do Estado representativo que tinha elaborado na *Crítica da filosofia do direito público de Hegel*, considerando que a existência de uma representação parlamentar da classe operária não é por si própria suficiente para que os trabalhadores exerçam efectivamente o poder político. Porém, a institucionalização do Partido Social-Democrata no aparelho de Estado germânico acabaria por ser preconizada no Congresso de Erfurt, em 1891, onde, sob a batuta de Eduard Bernstein, líder da ala direita do partido, foi abandonado o projecto de transformação revolucionária da sociedade e defendida uma estratégia de reformas graduais que contribuíssem para a melhoria das condições de existência das classes trabalhadoras.

Os últimos anos de Marx foram marcados pela perda da mulher Jenny, em 2 de Dezembro de 1881, da sua filha Jennychen em 11 de Janeiro de 1883 e por uma grave doença respiratória, incurável na época. Três meses depois, em 14 de Março de 1883, morreria este homem extraordinário que seria sepultado no cemitério londrino de Highgate. Os jornais londrinos dedicaram-lhe apenas algumas linhas. No funeral, estiveram presentes apenas onze pessoas. Na última saudação ao seu amigo, Engels encerraria o seu discurso no cemitério de Highgate com a frase: “O seu nome viverá ao longo dos séculos, e com o seu nome, a sua obra” (Mehring, Franz, II, Lisboa, 1974, p. 306).

#### 4.2. A crítica humanista da economia política

Nos *Mamuscritos de 1844*, o jovem Marx confronta-se pela primeira vez com a economia política clássica britânica fundada por Adam Smith. Para Marx, *la nuova scienza* baseia-se numa contradição dilacerante: por um lado, Smith, mas também o seu precursor, John Locke no *Segundo Tratado sobre o Governo*, consideram que o trabalho é o fundamento da propriedade privada; por outro lado, ambos acabam por retirar ao trabalhador a propriedade do produto da sua actividade. Ao contrário do que acontecia no mercantilismo, o trabalhador não se opõe exteriormente ao objecto da propriedade privada, pois a riqueza já não é fetichisticamente concebida como acumulação de dinheiro ou de metais preciosos. Esta oposição é transferida para o cerne mesmo da propriedade privada, ou seja, para a sua própria

essência, precisamente para o trabalho, que cria para outrem, para o proprietário privado, um produto que já não pertence ao trabalhador e em que este já não se reconhece. Deste modo, a economia política que, inicialmente, considerava o trabalho como sujeito e a propriedade privada como predicado, inverte a relação: a propriedade privada autonomiza-se do trabalho, enquanto o trabalho se transforma em mero instrumento do engrandecimento da propriedade privada. A própria actividade laborativa deixa de ser uma actividade de auto-afirmação do próprio trabalhador, para se converter na sua própria negação, em actividade de desapropriação.

Ao atribuir à propriedade privada a hegemonia na sua relação com o trabalho, a economia política dá menos importância ao rendimento bruto – o que explica o esquecimento smithiano do capital constante na formação do valor-mercadoria, como, mais tarde, Marx demonstraria<sup>40</sup> – do que ao rendimento líquido, pois este representa o excedente social apropriado sob a forma de lucro e renda fundiária sob o qual se baseia a expansão da própria propriedade privada. O objectivo da economia política consiste na riqueza acumulada, sobretudo sob a forma de lucro, pelos novos proprietários privados. O trabalhador é destronado como sujeito para se transformar em simples meio de obter um sobreproduto para o proprietário privado, pois “a economia política apenas se interessa pelo operário na medida em que este funciona como a máquina que cria os seus lucros privados” (Marx; Engels, 1972, p. 82). Mas isso significa precisamente que a condição operária, a condição do trabalhador é uma condição socialmente desvalorizada:

“O valor da classe operária reduz-se aos custos de produção, se bem que os operários apenas existam para o produto líquido, isto é, para o lucro do capitalista e a renda do proprietário fundiário. Estes são e devem permanecer máquinas de trabalho cujo custo deve corresponder precisamente às despesas necessárias para a sua manutenção” (Marx; Engels, 1972, pp. 81-82).

A linguagem da economia política é a linguagem da coisificação do trabalhador, reduzido a um mero custo de produção, e da personificação dos meios e condições de produção que pertencem ao capitalista ou ao proprietário privado e surgem perante ele não como instrumentos da sua auto-realização, mas como formas de lhe extorquir um sobretrabalho. O trabalhador apenas pode adquirir os seus meios de subsistência quando fornece um sobretrabalho ao proprietário privado. Analisando a *Riqueza das Nações*, Marx

---

<sup>40</sup> Ver: Marx, Karl – *Le Capital*, II vol., Paris: Éditions Sociales, 1976, pp. 317-341.

chega à conclusão que, mesmo no estado da sociedade em que a riqueza prospera, o trabalhador não é beneficiado, apesar do aumento do seu salário, como defendia Adam Smith:

“Por um lado, o aumento do salário provoca o excesso de trabalho no seio dos operários. Quanto mais querem ganhar, mais devem sacrificar o seu tempo; despojados de toda a liberdade, devem executar um trabalho de escravo ao serviço da cobiça. Deste modo, encurtam o tempo que têm para viver. Esta redução da duração da sua vida é uma circunstância favorável para o conjunto da classe operária, porque torna constantemente necessário um novo contingente. Esta classe deve sempre sacrificar uma parte de si própria para não ser destruída na sua totalidade” (Marx; Engels, 1972, p. 90).

A intensificação dos ritmos de trabalho nas épocas de prosperidade beneficia sobretudo o capital que vê a sua taxa de acumulação aumentar relativamente ao salário do trabalhador. O capital tem um duplo significado: por um lado, não é mais do que trabalho acumulado; por outro lado é um poder de comando sobre o trabalho de outrem. Esta dupla característica do capital significa que uma parte cada vez maior dos produtos do trabalho deve ser necessariamente subtraída ao trabalhador para que o capital se possa valorizar e que tanto os meios de existência como os meios de actividade se contrapõem ao trabalhador como propriedade de outrem porque estão concentrados no capitalista. O poder de comando do capitalista sobre o trabalhador não depende das suas qualidades pessoais ou técnicas, mas apenas do seu poder económico, ou seja, do poder de compra sobre o trabalho dos outros que o seu capital lhe confere. Em contrapartida, o trabalho tende a desvalorizar-se cada vez mais, em consequência de uma divisão de trabalho cada vez mais unilateral e mecânica que retira ao operário o controlo sobre a sua própria actividade:

“Enquanto a divisão do trabalho aumenta a força produtiva, a riqueza e o requinte da sociedade, empobrece o operário e redu-lo ao estado de máquina. Enquanto o trabalho suscita a acumulação de capitais e, por conseguinte, a prosperidade crescente da sociedade, torna o operário cada vez mais dependente do capitalista, lança-o numa concorrência acrescida, arrasta-o para a corrida desenfreada da superprodução, a que se segue um marasmo igualmente desmesurado” (Marx; Engels, 1972, p. 93).

Apesar de subordinado ao capital, o trabalho continua a ser para Marx uma actividade especificamente humana. Já nos *Manuscritos de 1844*, o autor do *Capital* afirma que

“produzindo praticamente um mundo objectivo, manipulando a natureza não orgânica, o homem afirma-se como um ser genérico consciente, isto é, como um ser que se relaciona com a sua espécie como com o seu próprio ser e que se relaciona consigo

próprio como um ser genérico” (Marx; Engels, 1972, p. 158).

Esta formulação de inspiração feuerbachiana sobre a ‘essência’ do trabalho humano significa que o homem produz deliberada e conscientemente o seu próprio mundo, e fá-lo como ser social – “como ser que se relaciona com a sua própria espécie como com o seu próprio ser” – e “consigo próprio como ser genérico”, ou seja, ser consciente. O homem não está, por conseguinte, vinculado ao ‘aqui e agora’ do momento ou da circunstância presente, nem está submetido ao império da necessidade imediata como o animal. Antecipando a distinção entre produção animal e produção humana, que retomará, mais tarde, no primeiro volume do *Capital*, Marx traça já nos *Manuscritos de 1844*, obra de juventude, as grandes características distintivas do trabalho humano:

“O animal também produz. Constrói o seu ninho, o seu abrigo, como a abelha, o castor, a formiga, etc. Mas apenas produz o que é imediatamente necessário para ele próprio e para as suas crias, produz de um modo unilateral, enquanto que o homem produz de um modo universal; não produz sob o império da necessidade física e só produz verdadeiramente quando está libertado desta. O animal apenas se produz a ele próprio, enquanto o homem reproduz toda a natureza” (Marx; Engels, 1972., p. 158).

Se o homem como ser social cria o seu próprio mundo através do trabalho, o capitalismo subverte a relação do indivíduo consigo próprio e com os outros, bem como com o mundo dos objectos. Assim, a relação entre o trabalhador e os produtos da sua própria actividade transforma-se numa relação alienada, já que “o operário torna-se tanto mais pobre quanto produz mais riqueza, quanto mais a sua produção aumenta potencialmente e em volume” (Marx; Engels, 1972, p. 152). O produto do trabalho do operário é-lhe subtraído, sendo apropriado por outrem. Restam-lhe apenas os meios de subsistência que lhe permitem sobreviver apenas para continuar a trabalhar no dia seguinte. O trabalhador já não pode reconhecer-se no mundo que ele próprio criou, já que quanto mais produz mais se desumaniza, enquanto os produtos do seu trabalho se transformam em mercadorias que pertencem ao capitalista. Eis como, o mundo dos objectos se separa da actividade subjectiva que os criou e adquire perante o trabalhador um poder fetichista e alienante:

“A exteriorização do operário no seu produto significa que o seu trabalho se torna um objecto, uma realidade exterior, mas que o seu trabalho existe fora dele, independentemente dele, estranho, e transforma-se numa potência autónoma perante ele: a vida que concedeu ao objecto opõe-se a ele, hostil e estranha” (Marx; Engels., 1972, p.153).

Apesar da forte influência hegeliana – a criação do objecto é vista ainda como uma ‘exteriorização’ da actividade do trabalhador –, Marx demarca-se do conceito hegeliano de alienação: não é propriamente a ‘exteriorização’ ou ‘objectivação’ da actividade do operário que é alienante, mas a forma como esta se processa no âmbito da relação com o capital. Marx sublinha sobretudo a desumanização do mundo criado pelo trabalhador, já que os objectos não são concebidos como produtos da sua actividade deliberada e consciente, mas como potências autónomas que se valorizam ou personificam tanto mais quanto mais o trabalhador se despersonaliza e coisifica: “O trabalho não produz apenas mercadorias; este produz-se a si mesmo e ao trabalhador como uma mercadoria na medida em que produz mercadorias em geral” (Marx; Engels, 1972, p. 152).

A relação alienada do trabalhador com os produtos do seu trabalho remete para a relação alienada do trabalhador consigo próprio e com a própria actividade. A actividade laborativa já não é para o trabalhador uma actividade deliberada, consciente em que afirma a sua capacidade de transformar o mundo material em mundo humano, mas uma actividade em que este se nega a si próprio e, num certo sentido, se ‘desrealiza’, pois a objectivação das suas capacidades manuais e mentais surge como uma servidão relativamente ao mundo de objectos que ele próprio criou, mas de que é espoliado. Não surpreende que apenas *fora* do trabalho subordinado ao capital o trabalhador se reconheça:

“No trabalho sente-se exterior a si mesmo. É ele próprio quando não trabalha e, quando trabalha, não se sente no próprio elemento. O seu trabalho não é voluntário, mas constrangedor, *trabalho forçado*. Não é a satisfação de uma necessidade, mas apenas um meio de satisfazer necessidades fora do trabalho” (Marx; Engels, 1972, p. 155).

O trabalhador tem que vender a sua força de trabalho para poder adquirir as mercadorias que irão satisfazer as suas necessidades *fora* do trabalho. Por conseguinte, o trabalho deixou de ser um meio de auto-realização das suas capacidades para se transformar apenas em meio de satisfação das suas necessidades aquisitivas. O facto de com o progresso tecnológico as necessidades dos trabalhadores se alargarem não contribui de forma alguma para a sua emancipação. Antes pelo contrário, quanto mais as suas necessidades aquisitivas aumentam tanto mais este é obrigado a trabalhar para as satisfazer e tanto mais escravo se torna do mundo de objectos que contribuiu para criar com o seu trabalho:

“Cada um aplica-se a suscitar nos outros uma necessidade nova para o obrigar a um novo sacrifício, para colocá-lo numa nova dependência e arrastá-lo para um novo modo de fruição, logo de ruína económica.

Cada um procura criar uma força essencial *estranha* dominando os outros homens para tirar satisfação da sua necessidade egoísta. Assim, com a massa de objectos, cresce o império dos seres estranhos a que o homem está submetido” (Marx;Engels, 1972, p. 168)<sup>41</sup>.

A relação alienada do trabalhador com a sua própria actividade estende-se, por um lado, à relação do trabalhador com os outros trabalhadores e, por outro lado, à relação do trabalhador com o não-trabalhador. No primeiro caso, nas épocas em que a oferta de trabalho é inferior à procura, o trabalhador é condicionado a competir com os outros para poder ter acesso ao trabalho escasso, enquanto nas épocas de crescimento económico o aumento do seu poder aquisitivo depende da intensificação dos ritmos de trabalho que põem em causa o seu bem-estar e o seu limitado tempo disponível. A relação do trabalhador com o não-trabalhador, ou seja, com o capitalista, é uma consequência da propriedade privada. A economia política fundada por Adam Smith considera que o trabalho é fundamento da propriedade privada. No entanto, ao subtrair ao trabalhador a propriedade do produto do trabalho, transporta para o interior do próprio processo de trabalho o antagonismo do trabalhador com o não trabalhador, ou seja, com quem comanda o processo de trabalho. Esta oposição constitui a matriz de todas as outras. De facto, é retirado ao trabalhador o que caracteriza o trabalho como actividade criadora e especificamente humana: o poder de projectar ou conceber idealmente os resultados do seu próprio trabalho, poder intelectual que distingue a produção humana da produção animal puramente instintiva, bem como o poder de organizar a sua actividade.

O poder de conceber e coordenar o trabalho dos outros cabe ao capitalista e aos seus representantes directos que ‘comandam’, enquanto o operário se limita a executar. O trabalhador perde o controlo sobre o sentido da sua própria actividade, já que a propriedade privada é “o produto, a consequência necessária do trabalho alienado, da relação externa do trabalhador com a natureza e consigo mesmo” (Marx, Engels, 1972, p. 161). No outro pólo, no capitalista, concentra-se a outra face da alienação. Assim, o que no operário surge como actividade alienada, manifesta-se no capitalista como alienação *passiva*, pois este limita-se a apropriar-se do produto do trabalho do operário; o que no operário é “um comportamento prático real” transmuta-se no capitalista em “comportamento teórico”, já que este projecta e

---

<sup>41</sup> “A única liberdade que verdadeiramente conta é a de sermos livres do trabalho Nos antigos países comunistas governava uma burocracia que, pelo menos, foi, segundo a minha experiência, muito negligente. Por isso, podíamos ludibriá-la com facilidade. Em contrapartida, ninguém pode escapar às redes do mercado. Não se pode enganar o mercado porque dependemos deste, do dinheiro que nos proporciona para viver. Há uma ideia falsa no Ocidente que é a de que a vida está cheia de desejos. Porém, se verdadeiramente libertarmos

organiza as tarefas que o trabalhador desempenha. O comando sobre o trabalho de outrem e a apropriação do seu produto têm como consequência que “o não-operário faz contra o operário o que o operário faz contra si próprio, mas ele não faz relativamente a si próprio o que faz contra o operário” (Marx; Engels, 1972, p. 166), ou seja, participante activo na alienação do trabalhador, o capitalista, apesar de não escapar à relação alienada que ele próprio promove em competição com os outros capitalistas, acaba por ser o seu principal beneficiário.

Esta contradição é tanto mais intensa quanto maior for o carácter social do trabalho relativamente ao carácter exclusivista da propriedade privada. Trata-se de uma contradição histórica que se revela não nas sociedades pré-capitalistas, mas na sociedade capitalista onde adquire uma forma dinâmica que é condição necessária para sua superação:

“A oposição entre a não-propriedade e a propriedade será uma oposição ainda indiferente, não apreendida na sua relação activa, na sua estrutura interna, não apreendida ainda como contradição, enquanto não for compreendida como oposição entre trabalho e capital (...) Mas o trabalho, simultaneamente essência subjectiva da propriedade privada, e [negação] da propriedade privada e o capital, simultaneamente trabalho objectivado e exclusão [negação] do trabalho, constituem a propriedade privada enquanto forma desenvolvida desta contradição – forma dinâmica que conduz à solução desta contradição” (Marx, Engels, 1972, pp. 143-44).

#### 4.3. Trabalho, capital e tecnologia

Um dos membros mais célebres da Escola de Frankfurt, Erich Fromm, escreveu, no seu celebre ensaio *O conceito marxista do homem* (“Marx’s concept of man”), obra clássica publicada em Nova Iorque em 1961, que “é da máxima importância para compreender Marx, ver como o conceito de alienação foi e continua sendo o ponto focal do jovem Marx que escreveu os *Manuscritos económicos e filosóficos*, e do velho Marx que escreveu o *Capital*” (Fromm, 1975, p. 56). A afirmação deste filósofo alemão imigrado nos Estados Unidos desmente fundamentalmente a tese dos que, sob a influência do filósofo francês Louis Althusser, defendiam que a obra de maturidade de Marx tinha resultado de uma ‘ruptura epistemológica’ relativamente à sua obra de juventude que tinha contribuído para, a partir da *Ideologia alemã*, se iniciar o que chamavam a fase ‘científica’ do seu pensamento. Pelo

---

alguém das suas obrigações, vai dormir. A verdadeira liberdade é não trabalhar” (Groys, Boris – “El consumo es hoy la gran ideología”. Madrid: *El País, Babelia*, 26.07.08, p. 12).

contrário, Fromm tem razão contra Althusser e os seus inúmeros discípulos dos anos setenta do século passado. Prova disso são os *Manuscritos* de 1861-63, escritos dezasseis anos depois da *Ideologia alemã*, e obra de transição para o *Capital*, onde o conceito de alienação do trabalho, considerado pelos defensores da ‘ruptura epistemológica’ como uma categoria filosófica, não científica da fase hegeliana de Marx, surge de uma forma ainda mais clara do que nos escritos de juventude:

“É, de facto, característico da produção capitalista que até as qualidades *sociais* do trabalho que aumentam a força produtiva intervêm como uma força estranha, como condições que lhe são exteriores, como propriedades e condições não pertencentes ao trabalho, já que o operário é contraposto ao capital sempre como operário isolado, ou seja, está fora do vínculo social que o une aos outros operários – isto em *primeiro lugar* e ainda mais relativamente às condições materiais do trabalho social” (Marx, Roma, 1980, pp. 132-33).

Não há propriamente uma ‘ruptura’ ou ‘corte epistemológico’ entre a sua obra de juventude e a obra de maturidade, mas uma transição de um discurso filosófico, marcado pela influência de Hegel, mas também de Feuerbach, o que foi esquecido por Althusser e seus epígonos, para um discurso sociológico crítico, em que as categorias filosóficas da fase de juventude não desaparecem, mas são reformuladas, tornando-se mais ‘concretas’ e menos ‘abstractas’. A tese central de Marx na nova etapa do seu pensamento é que as condições materiais de produção e as forças sociais do trabalho são estranhas, estão separadas do operário. Isto significa que o trabalhador não controla o modo como o trabalho se organiza, pois a combinação da sua força ou capacidade de trabalho com as forças e as capacidades de trabalho dos outros trabalhadores é determinada pelo capitalista ou pelos seus representantes na empresa. O aumento da capacidade produtiva, da produtividade de trabalho, que resulta precisamente da combinação *social* das forças de trabalho individuais não depende do operário, mas do modo como o capital organiza e gere o processo produtivo:

“Em geral, é característico da produção capitalista que as condições de trabalho se relacionem com o trabalho vivo independentemente, de modo personificado, ou seja, não é o operário que se serve das condições de trabalho, mas são as condições de trabalho que se servem do operário” (Marx, 1980, p. 133).

Esta forma de alienação do trabalho atinge a sua máxima expressão na oficina mecânica, na fábrica, onde a especialização que existia ainda na manufactura e que permitia ao operário um determinado controlo sobre a sua própria actividade é transferida para o sistema mecânico de máquinas, cujo movimento é completamente independente da habilidade manual

do operário e em que este nem sequer necessita de conceber idealmente ou projectar o produto do seu trabalho. Para Marx,

“a máquina desvaloriza a força de trabalho que foi assim especializada, em parte reduzindo-a a simples força de trabalho abstracta, e em parte realizando a partir de si própria uma nova especialização da força de trabalho, cujo traço característico consiste na *submissão passiva*, ao movimento do próprio mecanismo, na completa adaptação do operário às necessidades e às exigências do mecanismo” (Marx, 1980, p. 136).

Relativamente à manufatura, a fábrica simplifica a divisão técnica do trabalho. Mas esta simplificação tem como principal consequência a perda de controlo do operário sobre o sentido da sua própria actividade que se concentra no sistema de máquinas cujo movimento mecânico se limita a acompanhar enquanto simples operador. A divisão técnica do trabalho herdada da manufatura, que ainda pressupunha um certo controlo do trabalhador sobre o instrumento de trabalho, apesar deste se transformar cada vez mais num instrumento do trabalho parcelar, como o prova o célebre exemplo da manufatura de alfinetes de Adam Smith<sup>42</sup>, não é eliminada, mas apenas adquire uma nova forma. O que é eliminado é o trabalho mais complexo do artesão e também, em certa medida, do trabalhador da manufatura, já que, na fábrica, desenvolve-se a contraposição entre o simples trabalho mecânico, uniforme do operário e a ciência e a tecnologia socialmente concentradas no sistema de máquinas. Passa-se, portanto, no que respeita aos trabalhadores que operam com as máquinas, de uma especialização *activa* para uma especialização *passiva*, para um nivelamento reductor generalizado das operações produtivas:

“Trata-se, por conseguinte, mais de uma distribuição dos operários entre *máquinas especializadas*, do que uma divisão do trabalho entre *operários especializados*. Num caso é especializada a *força de trabalho* que emprega instrumentos de trabalho específicos; no outro são *especializadas as máquinas* que são servidas por grupos específicos de operários” (Marx, 1980, p. 143).

Ou seja: tudo se passa como se a perda de soberania do trabalhador individual fosse transferida para o sistema de máquinas onde se concentra o sentido do trabalho colectivo que, deste modo, se transmuta num trabalho ‘estranho’, ‘exterior’ ao próprio operário que não determina nem o seu ritmo nem a sua finalidade. Marx designa esta especialização por “especialização da passividade” em que “desaparecem os últimos vestígios do sentimento de satisfação do próprio trabalho por parte do operário, predomina a indiferença absoluta,

---

<sup>42</sup> Ver: Veiguinha, Joaquim Jorge – *Inquérito ao capitalismo realmente existente*. Porto: Afrontamento, 2009, pp. 17-21.

determinada pela própria facilidade do trabalho” (Marx, 1980, p. 144). Comparando a manufatura com a fábrica, o autor conclui:

“Na manufatura globalmente considerada, o operário constitui a parte viva da máquina colectiva, isto é, da oficina que, por sua vez, é um mecanismo feito de homens. Pelo contrário, na oficina mecânica (considerada também esta no seu desenvolvimento em sistema de máquinas) o homem é o objecto vivo do corpo colectivo e da máquina automática, que existem fora dele. Mas a máquina colectiva é feita de máquinas que constituem partes desta. Os homens são simplesmente o acessório vivo, o apêndice consciente da máquina inconsciente mas uniformemente operante” (Marx, 1980, pp. 144-45).

No primeiro volume do *Capital*, Marx retoma a sua análise sobre a relação entre trabalho e tecnologia. Nesta obra o autor demonstra que a perda de soberania do trabalhador sobre a sua própria actividade se inicia já na manufatura. Em primeiro lugar, esta gera uma classe de simples operadores submetidos a uma função parcelar, de modo que “se ela desenvolve a especialização isolada a ponto de fazer uma virtuosidade isolada à custa da potência do trabalho integral, começa também a fazer uma especialização à custa de todo o desenvolvimento” (Marx, I, 1969, p. 259)<sup>43</sup>. Em segundo lugar, é estabelecida uma hierarquia entre trabalhadores *hábeis* e trabalhadores *inábeis* que não necessitam de nenhuma aprendizagem específica e que tem como consequência a redução dos custos de aprendizagem para os primeiros. Em terceiro lugar, e retomando a ideia de Adam Ferguson, Marx considera que

“o que os operários parcelares perdem concentra-se perante eles como capital. A divisão manufactureira opõe as potências intelectuais da produção como propriedade de outrem e como poder que os domina (...) na manufatura o enriquecimento do trabalhador colectivo e, por conseguinte, do capital, em forças produtivas sociais tem como condição o empobrecimento do trabalhador em forças produtivas individuais” (Marx, I, 1969, p. 267).

Todavia, a manufatura apenas desenvolveu até certo ponto a alienação do trabalhador relativamente à sua própria actividade, já que o seu mecanismo colectivo não

---

<sup>43</sup> Já Adam Ferguson (1723-1816), contemporâneo de Adam Smith, e membro da chamada “Escola Histórica Escocesa” do século XVIII, se tinha apercebido deste carácter capitalista da manufatura: “Pode-se até pôr em dúvida se a capacidade geral de uma nação aumento em proporção do progresso das artes. Muitos ofícios manuais não exigem nenhuma capacidade. Estes atingem a perfeição mediante a supressão total do sentimento e da razão. A ignorância é a mãe da indústria como da superstição. A reflexão e a imaginação estão expostas ao erro, onde o hábito de mover a mão ou o pé não depende da imaginação nem da reflexão. Em consequência, as manufacturas prosperam mais quando a mente é solicitada o menos possível e quando a

possuía ainda uma estruturação tecnológica completamente independente da habilidade manual das suas partes constitutivas, os trabalhadores oriundos dos ofícios artesanais das cidades medievais. Será, por conseguinte, na fábrica que a alienação do trabalho atinge a sua máxima expressão. No primeiro volume da sua obra maior, Marx retoma as teses dos *Manuscritos de 1861-63* sobre o regime fabril:

“Se bem que, sob o ponto de vista técnico, o sistema mecânico acabe com o antigo sistema da divisão do trabalho, este mantém-se como tradição legada pela manufactura (...) a especialidade que consistia em manejar durante toda a vida uma instrumento parcelar transforma-se em especialidade de servir uma máquina parcelar.

A grande indústria mecânica completa, por fim, a separação entre o trabalho manual e as potências intelectuais da produção que transforma em poderes do capital sobre o trabalho. A habilidade do operário é debilitada perante a ciência prodigiosa, as enormes forças naturais, a grandeza do trabalho social incorporado no sistema mecânico que constituem a potência do *Patrão*. No cérebro deste patrão, o seu monopólio sobre as máquinas confunde-se com a existência das próprias máquinas” (Marx., I, 1969, pp. 304-305).

No VI Capítulo do *Capital*, considerado como ponto de transição entre o primeiro e o segundo volume desta obra, e que permaneceu inédito até meados do século XX, Marx desenvolve a sua concepção sobre o trabalho alienado. O autor distingue duas etapas do desenvolvimento do capitalismo relativamente à produção da mais-valia. A primeira consiste na submissão *formal* do trabalho ao capital e baseia-se no prolongamento da jornada laborativa ou na produção de mais-valia *absoluta*. A segunda caracteriza-se pela submissão *real* do trabalho ao capital e consiste na produção de mais-valia *relativa* baseada no aumento da produtividade do trabalho que reduz o tempo de trabalho necessário para a produção dos bens-salário consumidos pela força de trabalho, de que resulta o aumento do tempo de trabalho suplementar fornecido pelo trabalhador ao capitalista sem contrapartida.

A primeira etapa do desenvolvimento do capital limita-se a submeter ao seu domínio os processos de trabalho pré-existentes, como o trabalho artesanal e a pequena agricultura camponesa autónoma, abolindo a independência dos produtores e submetendo-os a jornadas e ritmos de trabalho que já não controlam. Assim, o pequeno proprietário rural torna-se operário agrícola e o artesão que pertencia a uma corporação de ofícios transforma-se em trabalhador

---

oficina pode ser considerada, sem grande esforço de imaginação, como uma máquina cujas partes são os homens” (Ferguson, Adam – *Storia della società civile*. Florença: Vallecchi, 1973, p. 207).

de uma indústria ao domicílio ou em assalariado de uma manufactura. Isto significa que a relação entre mestre artesão e aprendiz converte-se numa relação entre capitalista e trabalhador assalariado (manufactura) ou semi-assalariado submetido a um comerciante que lhe fornece a matéria-prima e lhe adquire o produto final (indústria domiciliária). No entanto, o antigo modo de produção não é completamente subvertido, já que o novo sistema de produção se serve das condições tecnológicas tradicionais para reorganizá-las no sentido de coagir os trabalhadores a prolongar a sua jornada de trabalho. É precisamente nesta etapa que se inicia a alienação do trabalhador relativamente às suas condições materiais de trabalho:

“Mesmo na relação puramente formal – válida, em geral, para toda a produção capitalista, já que esta conserva, mesmo durante o seu pleno desenvolvimento, as características do seu modo pouco evoluído – *os meios de produção, condições materiais do trabalho*, nunca estão submetidos ao trabalhador, mas é este que lhes está submetido: é o capital que *emprega* o trabalho. Nesta simplicidade, esta relação põe em relevo a personificação dos objectos e a reificação das pessoas” (Marx, 1971, pp. 249-50).

A segunda etapa baseia-se no desenvolvimento científico e tecnológico que permite ao capital aumentar o sobretrabalho a partir da redução da jornada de trabalho em que o trabalhador reproduz a sua força de trabalho. Por conseguinte, os modos de produção tradicionais são completamente subvertidos e a produção de mais-valia resulta do aumento sustentado da produtividade do trabalho na base da aplicação da ciência ao processo de produção. Esta nova etapa permite uma melhoria relativa das condições de existência do trabalhador – se as compararmos com a produção de mais-valia absoluta – que, no entanto, em certos períodos do ciclo económico pode ser submetido aos velhos métodos de extracção de mais-valia – por exemplo, intensificação dos ritmos de trabalho ou mesmo prolongamento da jornada de trabalho – o que expressa com toda a evidência a contraposição entre o carácter social da produção e a forma exclusivista da apropriação.

Mais especificamente, a característica central da submissão real do trabalho ao capital é que “não são apenas os objectos – estes produtos do trabalho enquanto valores de uso e valores de troca – que, perante o operário, se erguem como «capital», mas também as formas sociais de trabalho que se apresentam como formas de desenvolvimento do capital” (Marx, 1971, p. 250). Isto significa que as próprias condições sociais de produção, em que se incluem a ciência e tecnologia, enfrentam o trabalhador como formas que não estão submetidas ao seu controlo consciente, pois o modo como o processo de produção é organizado, isto é, o modo como o trabalhador se relaciona com os outros para produzir socialmente, não depende da sua

actividade consciente e deliberada – como acontece no processo de trabalho entendido como intercâmbio entre o homem e a natureza –, mas é produto do capital que surge perante o trabalhador como uma entidade socialmente estruturada: “É assim que o desenvolvimento das forças produtivas *sociais* do trabalho e as condições deste desenvolvimento surgem como *obra do capital*, e o operário encontra-se, perante tudo isto, numa relação não apenas passiva, mas antagónica” (Marx, 1971, p. 252).

A submissão real do trabalho ao capital introduz três importantes transformações qualitativas relativamente à submissão formal. Primeiro, o trabalhador já não é coagido, em geral, a prolongar a jornada de trabalho, pois se encontra submetido a um aparato tecnológico-científico objectivado nos meios de produção e a uma organização de trabalho que é gerida e administrada pelo capitalista ou pelo *manager*. Segundo, já não é propriamente a personificação das condições de produção no capitalista manufactureiro perante o trabalhador, mas um poder que se torna cada vez mais impessoal e anónimo à medida que o processo de produção se estrutura e a mobilidade do capital se intensifica, que se ergue perante o trabalhador e o submete às suas leis e ao seu ritmo. Terceiro, o trabalhador perde o controlo não apenas relativamente às condições materiais da sua actividade, mas relativamente ao sentido da sua própria actividade que se concentra no aparato tecnológico e científico de produção que pertence aos proprietários do capital.

Repare-se que a forma de trabalho alienado que resulta da submissão real do trabalho ao capital não se aplica apenas ao operariado, mas ao trabalho assalariado na época contemporânea, marcada pelo predomínio do sector terciário. A expressão ideológica desta forma de alienação são as doutrinas do ‘capital humano’ em que as capacidades intelectuais, científicas e tecnológicas resultantes das actividades intensivas em conhecimento surgem não como características da força de trabalho cujo nível médio de formação e qualificação tende a aumentar, mas como uma espécie de ‘capital imaterial’ de que o ‘capital material’, ou seja, o poder económico socialmente concentrado nas empresa capitalistas altamente evoluídas sob o ponto de vista tecnológico e científico, se apropria para aumentar a produção de mais-valia relativa.

#### 4.4. O trabalho produtivo como instrumento de valorização do capital

Nos *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie* Marx formula o conceito de trabalho produtivo, um dos temas que assinalam a transição das obras de juventude para as da maturidade:

“E, por conseguinte, justíssimo – mas também característico – que para os economistas mais consistentes os trabalhadores das indústrias de luxo são produtivos, apesar das personagens que consomem estes objectos serem expressamente condenadas como esbanjadoras improdutivas. O facto é que, na realidade, estes trabalhadores são produtivos enquanto aumentam o capital do seu patrão; improdutivos relativamente ao resultado material da sua produção. Com efeito, este «trabalhador» produtivo preocupa-se tanto com a merda (sic) que é obrigado a produzir como o próprio capitalista que o emprega, que não dá a mínima importância a estes arrebiques. Mas, mais precisamente, verifica-se que a verdadeira definição de um trabalhador produtivo é esta: uma pessoa que tem necessidade e pede exactamente tanto, e não mais do que é exigido para o tornar capaz de fazer ganhar ao seu capitalista o máximo lucro possível. Tudo isto não tem sentido” (Marx, 1973, p. 273).

Esta passagem irónica de Marx é extraordinariamente perspicaz: para poder adquirir os seus meios de subsistência o trabalhador das indústrias de luxo tem não apenas que forçosamente contribuir para maximizar o lucro do seu empregador, mas também produzir bens que, pela sua própria natureza específica, são destinados ao consumo improdutivo de uma minoria exígua de possuidores. O absurdo ou ausência de sentido de uma situação deste tipo reside precisamente na desproporção entre as necessidades extremamente delimitadas de alguns poucos e o trabalho social requerido ou desperdiçado para produzir os bens ou os ornamentos para satisfazê-las. No entanto, não é a reduzida utilidade social das mercadorias de luxo que determina se o trabalho requerido para produzi-las é ou não produtivo, mas o facto do trabalhador das indústrias que produzem bens sumptuários serem obrigados a valorizar o capital de quem os emprega para poderem sobreviver.

O ponto de partida da distinção de Marx entre trabalho produtivo e improdutivo é precisamente a primeira definição de trabalho produtivo de Adam Smith<sup>44</sup>. Na *História das Teorias económicas* e no *Capítulo Inédito do Capital* Marx elabora esta distinção que se torna

---

<sup>44</sup> Ver capítulo 3.

um dos temas centrais da sua obra da maturidade. Assim, na primeira destas duas obras, considera que

“trabalho produtivo no sentido da produção capitalista é o trabalho assalariado, que, na troca com a parte variável do capital (a parte investida em salários) reproduz esta parte do capital (o valor da sua própria força de trabalho), mas produz também uma mais-valia para o capitalista” (Marx, I, 1974, p. 123).

Em contrapartida, é improdutivo o trabalhador que “consome mais do que reproduz” (Marx, I, 1974, p. 123) ou cuja força de trabalho é paga não pelo capital variável, mas por um rendimento:

“Um actor, por exemplo, mesmo um *clown*, é um trabalhador produtivo se trabalha ao serviço de um capitalista (um empresário) enquanto lhe restitui mais trabalho do que recebe sob a forma de salário, ao passo que um pequeno alfaiate que vai ao domicílio de um capitalista para lhe arranjar as calças, cria um mero valor de uso, é um trabalhador improdutivo. No primeiro caso é trocado trabalho por capital, no segundo, consumido um rendimento” (Marx, I, 1974, p. 128).

A definição de trabalho improdutivo como aquela em que o “trabalhador consome mais do que reproduz” não pode ser colocada no mesmo plano da outra definição em que é improdutivo o trabalhador que produz um valor de uso que é pago por um rendimento proveniente do salário do trabalhador produtivo ou das diversas formas de capital. Marx não é claro relativamente a esta questão, já que nem todos os trabalhadores improdutivos podem ser tratados de igual forma. Segundo a primeira definição de trabalho improdutivo – trabalho cujo protagonista consome mais do que reproduz –, o alfaiate que se dirige ao capitalista para lhe arranjar as calças é, por exemplo, colocado em pé de igualdade com o militar ou o trabalhador das indústrias bélicas: o primeiro, apesar de não ser produtivo em sentido capitalista, reproduz o equivalente do que consome para manter-se quando presta o seu serviço ao capitalista, enquanto tanto o militar como o trabalhador das indústrias de armamento consomem efectivamente mais do que reproduzem, mesmo quando estas indústrias revestem formas capitalistas. O mesmo acontece, por exemplo, com o especuladores financeiros, com os trabalhadores e os capitalistas que exploram casinos, jogos de sorte, etc. Para Marx, porém, esta distinção é considerada irrelevante, já que tende a colocar todos os prestadores de serviços no mesmo âmbito:

“Os prestadores de serviços não obtêm grátis a sua quota-parte do rendimento (salário e lucro), a sua participação nas mercadorias produzidas pelos trabalhadores produtivos; devem comprar a estes a sua

parte, mas não têm nada a ver com a produção. Por isso, são trabalhadores improdutivos” (Marx, I, 1974, p. 128).

Segundo Marx, não é o resultado material da produção que determina se um trabalho é ou não produtivo, mas a relação social de produção a que o trabalhador está subordinado. Assim, para utilizar o exemplo das indústrias de luxo dos *Grundrisse*, é claro que o trabalhador não é produtivo porque produziu um arrebique destinado ao consumo de alguns, mas precisamente porque contribuiu para valorizar o capital de quem o empregou<sup>45</sup>. Neste sentido, Marx admite que mesmo as actividades cujo produto não se destaca verdadeiramente do produtor, mas é um resultado da sua mente, podem ser produtivas em sentido capitalista. Os exemplos mais paradigmáticos deste tipo de actividades são os do escritor(a) e o do cantor(a):

“Um escritor é um trabalhador produtivo não enquanto produz ideias, mas quando enriquece o seu editor ... Por exemplo, Milton que vendeu o «Paraíso Perdido» por 5 l. st era um *trabalhador improdutivo*. Pelo contrário, o escritor que escreve livros sob encomenda para o seu editor é um *trabalhador produtivo*. Milton escreveu espontaneamente como um bicho de seda produz seda. Foi uma manifestação da sua natureza. Depois vendeu o produto por 5 l. st. Mas o escritor proletário que fabrica, por exemplo, tratados de economia segundo as directivas do seu editor é um trabalhador produtivo, enquanto o seu produto é *a priori* apropriado pelo capital e tem como único objectivo um lucro. Uma cantora que venda o seu canto por iniciativa própria, é uma *trabalhadora improdutiva*, mas a mesma cantora contratada por um empresário que a faça cantar para ganhar dinheiro, é uma *trabalhadora produtiva* enquanto produz capital” (Marx, I, 1974, p. 128 e p. 350).

O argumento de Marx é claro: é a forma social do produto do trabalho, e não a sua forma material ou imaterial, um valor de troca acumulável por outrem e não um valor de uso ou uma prestação pessoal paga através de um rendimento previamente existente – lucro, juro, renda ou mesmo salário – que determina se um trabalhador é ou não produtivo. No entanto, esta formulação não responde verdadeiramente à questão se o trabalho intelectual é ou não produtivo. A forma social do produto do trabalho é insuficiente para dar uma resposta clara a esta questão que no pensamento de Marx está envolta numa grande ambiguidade. Tendo em conta que uma parte significativa do trabalho intelectual não constituía um instrumento de

---

<sup>45</sup> O mesmo não se pode dizer das indústrias bélicas cujos lucros são sustentados e garantidos pelas receitas fiscais e, por conseguinte, vivem parasitariamente à custa da sociedade, apesar dos capitalistas que as dirigem e investem nelas obterem lucros astronómicos, sobretudo em períodos de guerra. Estas indústrias não contribuem nem para a reprodução dos trabalhadores, nem para a reprodução da classe capitalista no seu conjunto, apesar de beneficiarem alguns capitalistas.

valorização do capital no século XIX e coerentemente com a sua noção de trabalho produtivo, o autor do *Capital* alarga a categoria de trabalhador produtivo apenas aos trabalhadores intelectuais que participam directamente na produção de mais-valia: “À categoria de trabalhadores produtivos pertencem naturalmente todos os que, de um modo ou de outro, colaboram na produção das mercadorias, do simples servente até ao *manager*, *engineer* (enquanto distintos do capitalista)” (Marx, I, 1974, p. 127).

Este exemplo torna-se, porém, demasiado restritivo, já que se limita a abranger os quadros técnicos que estão directamente envolvidos na produção fabril que, no século XIX, era o sector mais representativo do trabalho assalariado. Certamente que os exemplos precedentes revelam que o trabalho produtivo pode estender-se a outros sectores em que vigora a relação de produção capitalista. No entanto, apesar disto, a posição de Marx relativamente a esta questão permanece fortemente condicionada pelo carácter material da produção, mesmo quando esta mesma materialidade não é concebida em termos abstractos, mas em termos históricos:

“Para compreender a conexão entre produção intelectual e produção material é necessário antes de tudo conceber esta última não como uma categoria geral, mas como uma *forma histórica determinada*. Por exemplo, ao modo de produção capitalista corresponde um género de produção intelectual distinto do que corresponde ao modo de produção medieval. Se a própria produção material não é considerada na sua forma histórica específica é impossível compreender o carácter determinado da produção intelectual que lhe corresponde e a sua acção recíproca.

Por exemplo, a produção capitalista é inimiga de algumas formas de produção intelectual como a arte e a poesia” (Marx, I, pp. 242- 43).

Antes de tudo, é a ‘produção material’ na sua forma histórica específica que determina a ‘produção intelectual’ correspondente ou dominante, tese que expressa a concepção materialista histórica do mundo de Marx. No entanto, apesar da tese ser globalmente válida – tanto mais que o autor do *Capital* utiliza a categoria de ‘acção recíproca’ para explicar a relação entre as duas formas de produção, o que atribui também à segunda um papel activo – tudo aponta, porém, para que a produção intelectual seja, de certo modo, uma função da produção material que constitui, por assim dizer, a variável independente. Neste sentido, deduz-se que apenas o trabalho intelectual directamente aplicado no processo de produção subordinado ao capital é produtivo. Mas supondo que o trabalho assalariado se alarga às categorias intelectuais e que estas desempenham um papel decisivo na produção de

valor e de mais-valia, apesar de não estarem directamente envolvidas nesta mesma produção, não será necessário redefinir ou alargar a definição de trabalho produtivo?

Marx parece retornar na resposta a esta questão à velha definição de Smith para quem só é produtivo o trabalho que produz bens transaccionáveis, ou seja, mercadorias que se destacam de quem as produz. A este propósito, distingue na *História das teorias económicas* dois casos:

- O caso das formas de produção em que as mercadorias possuem uma forma distinta, independente do produtor e do consumidor, como os livros, os quadros, etc; nesta situação,

“a produção capitalista apenas pode ter uma aplicação muito limitada (...) os diversos produtores científicos ou artísticos, manuais ou intelectuais trabalham para um comprador capitalista comum, editor”, o que significa que “nos encontramos no âmbito de formas de transição para a produção capitalista” (Marx, I., 1974, p. 358).

- O caso das formas de produção que não podem ser separadas do produtor – oradores, actores, professores, médicos, padres, etc; também aqui Marx considera que

“o modo de produção capitalista apenas pode realizar-se num âmbito restrito e, pela própria natureza das coisas, em alguns sectores. Nos institutos de instrução, por exemplo, os professores podem ser para o fundador do instituto, simples assalariados, como é frequentemente o caso em Inglaterra. No entanto, relativamente aos alunos não são *trabalhadores produtivos*, mas são-no relativamente ao seu empregador. Este troca o seu capital com a sua força de trabalho e enriquece-se com este sistema” (Marx, I., 1974, p. 358).

Em ambos os casos, a produção imaterial é pensada na base da hegemonia da produção material, como é provado pela primeira distinção e pela afirmação de que os professores assalariados num instituto de ensino privado não são produtivos relativamente aos alunos, mas apenas relativamente ao empregador. Certamente que Marx continua a considerar que é a forma social e não o mero resultado material da produção que determina se um trabalho é ou não produtivo. No entanto, a distinção entre as duas formas de produção imaterial é insuficiente, pois o que é verdadeiramente relevante é o contributo tanto directo como indirecto do trabalhador para a produção de valor e mais-valia. Na época contemporânea – designada por alguns como época do ‘capitalismo tardio’, que não é um conceito completamente esclarecedor, pois, apesar das crises financeiras, o capitalismo nunca foi tão vigoroso e hegemónico a nível planetário –, em que a separação entre o sector industrial e o sector de serviços se esbate cada vez mais, certas formas de trabalho imaterial, mesmo quando não contribuem directamente para a produção de mais-valia, são tanto ou mais produtivas do

que o tradicional trabalho agrícola e industrial: por exemplo, o programador informático presta um serviço que, por um lado, é uma mercadoria imaterial que resulta da elaboração de um código numérico e, por outro lado, o programa que este cria integra-se na máquina, no *hardware*, assumindo uma existência distinta de quem o concebeu. Não é difícil compreender que este exemplo não apenas põe em causa a distinção de Marx entre as duas formas de produção imaterial, mas também revela que é tão produtivo o trabalhador da empresa capitalista que utiliza a máquina programada como o próprio programador, apesar deste não estar directamente envolvido no processo produtivo em questão. Apesar de não existirem computadores ou máquinas programáveis ou auto-reguláveis na época de Marx, é certo que este continua prisioneiro de uma concepção que considera como trabalhadores produtivos fundamentalmente os trabalhadores do sector primário e secundário que produzem bens transaccionáveis. Marx reconhece apenas uma excepção – o caso do transporte de mercadorias – considerado como uma continuação do processo de produção material e, deste modo, como um trabalho produtivo, pois não apenas contribui para a “modificação do objecto de trabalho” – para a sua deslocação espacial –, mas também aumenta o valor de troca da mercadoria transportada e, por conseguinte, contribui directamente para a valorização do capital investido no sector de transporte de mercadorias (Marx, I, 1974, p. 359-60).

Marx retorna a este tema no *Capítulo inédito do Capital*. Admitindo – e bem – que nem todo o trabalho assalariado pode por si só ser designado como trabalho produtivo – por exemplo, “o soldado é um assalariado, se é mercenário, mas não é por isso um trabalhador produtivo” (Marx, 1971, p. 230) – defende que

“os trabalhos que não podem ser utilizados como serviço, pelo facto de que os seus produtos são inseparáveis do seu proprietário, de modo que não podem tornar-se mercadorias autónomas (o que não impede, de resto, de serem explorados de um modo directamente capitalista), representam uma massa irrisória relativamente à produção capitalista” (Marx, 1971, p. 234).

Estas considerações expressam mais uma vez a influência da segunda definição smithiana de trabalho produtivo – de que Marx não se destaca claramente – do que uma resposta adequada à questão se o trabalho intelectual ou outros serviços que não o transporte de mercadorias podem ser produtivos. A expressão que refere a exploração capitalista directa dos trabalhadores como condição do seu carácter de trabalhadores produtivos, não resolve o enigma. De facto, hoje, por exemplo, o sector da educação pode não ser directamente explorado pelo capitalismo, mas torna-se relevante e mesmo fundamental para o processo de

valorização global do capital. Destaca-se sobretudo o sector da educação científica e tecnológica, seja esta privada ou pública. No entanto, não se poderá dizer que este sector situado a ‘montante’ do processo produção de mais-valia seja produtivo, já que faz parte dos custos de formação da força de trabalho e, por conseguinte, é sustentado pela mais-valia produzida pela força de trabalho ‘activa’. O mesmo não se poderá dizer da ciência, já que esta se incorpora efectivamente no processo de valorização do capital: a questão das patentes no sector dos medicamentos e da saúde é bem um exemplo paradigmático do carácter produtivo – para o capital – da actividade científica e tecnológica.

Apesar de no século XIX as ciências não assumirem o papel relevante que desempenham actualmente no processo de valorização do capital – refiro-me, obviamente, às ciências naturais e matemáticas e não às ciências sociais e humanas cada vez mais ostracizadas porque não contribuem para a ‘empregabilidade’ exigida pelo capital –, a tese em que Marx afirma clara e explicitamente que “o único trabalho produtivo é, portanto, o que é *consumido* directamente no processo de produção com vista à valorização do capital” (Marx, I, 1971, p. 224) acaba por rejeitar o trabalho intelectual e científico como trabalho produtivo, já que, em geral, este não é “consumido directamente” no processo material de produção. A recaída na segunda definição de trabalho produtivo de Smith, apesar de justamente criticada por Marx, é clara e inequívoca nesta passagem, deixando um número relevante de epígonos ‘marxistas’ no século XX<sup>46</sup>, com particular destaque para Estaline, os partidos comunistas filosoviéticos e as diversas correntes maoistas e trotsquistas.

Mas não é apenas este tipo de trabalho que não se enquadra na distinção demasiado restritiva de Marx entre trabalho produtivo e improdutivo. Apesar de não pertencerem ao processo de produção directo, mas ao processo de circulação, algumas actividades podem ser consideradas actualmente como produtivas em sentido capitalista. Entre estas, destaca-se sobretudo a publicidade que não pode ser concebida apenas como uma parte dos custos de produção do capital, mas como um elemento fundamental da sua valorização: sem a publicidade – que era, porém, praticamente inexistente na época em que Marx viveu – o volume de vendas das empresas capitalistas seria consideravelmente menor e, por conseguinte, também muito mais limitada seria a produção de mais-valia tanto relativa como absoluta<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> Ver capítulo 5.

<sup>47</sup> Marx não descarta implicitamente a possibilidade de que certos ramos do processo de circulação do capital possam ser produtivos. Pena é que, tal como no capítulo LII do III volume do *Capital* que se inicia com uma exposição sobre as classes sociais, não tenha retomado o argumento indicado na *História das teorias*

Tendo em conta as insuficiências, ambiguidades e hesitações de Marx sobre esta temática poderemos dizer, tornando mais precisa a sua distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, que é o processo de valorização do capital que determina se este ou aquele tipo de trabalho concreto é produtivo ou não, e não este ou aquele trabalho concreto pertencente ao sector de bens transaccionáveis ou de serviços, que determina como se processa a valorização do capital<sup>48</sup>. E tudo isto depende do grau de desenvolvimento histórico do capitalismo que cria novos sectores para a valorização do capital, enquanto elimina ou reduz outros: por exemplo, uma empregada doméstica paga pelo rendimento de quem lhe compra serviço que presta é uma trabalhadora improdutiva, enquanto uma assalariada de uma empresa que faz limpezas ao domicílio por conta de um patrão, como sucede actualmente com cada vez mais frequência, é uma trabalhadora produtiva.

#### 4.5. A relação entre trabalho alienado e trabalho produtivo

Mais fecunda e mais resistente à inexorável prova do tempo, é a análise de Marx sobre a relação entre trabalho alienado e trabalho produtivo. No *Capítulo Inédito do Capital* considera que o capitalista desempenha uma função produtiva, ao contrário das concepções dominantes na sua época que se limitavam a concebê-lo como um detentor de um capital que se limitava a apropriar-se do produto do trabalho de outrem e que, por conseguinte, nem sequer se apercebiam da sua função histórica, nem o distinguiam rigorosamente, por exemplo, do mero *rentier* que não desempenhava nenhuma função produtiva:

“Considerando que representa o *capital produtivo* envolvido no seu processo de valorização, o capitalista desempenha uma função *produtiva* que consiste em dirigir e explorar o *trabalho produtivo*. Contrariamente aos que o ajudam a consumir a mais-valia, mas sem estarem na mesma relação imediata e activa com a produção, a sua classe surge como a *classe produtiva*

---

*económicas*: “Até agora ocupámo-nos unicamente do *capital produtivo*, ou seja, do capital empregado no processo de produção imediato. Examinaremos em seguida o capital no *processo de circulação*. Apenas mais tarde, faremos objecto da nossa investigação a forma particular que assume o capital como *capital comercial*, e tentaremos responder à pergunta até que ponto os trabalhadores que este emprega sejam trabalhadores produtivos ou improdutivos” (Marx, Karl, Newton Compton Editori, Roma, 1974, p. 360).

Tendo em conta a sua concepção de trabalho produtivo, é provável que Marx considerasse os trabalhadores do comércio grossista como trabalhadores produtivos tal como os trabalhadores do sector de transportes de mercadorias, já que o armazenamento e acondicionamento de mercadorias é, de certo modo, o complemento final do processo de produção. O mesmo não se poderá dizer do comércio retalhista que se limita a realizar a conversão das mercadorias em dinheiro através da venda aos consumidores sem modificar ou alterar o seu valor.

<sup>48</sup> Ver, a este propósito: Isquierdo, Sérgio Cámara – “A value-oriented distinction, between productive and unproductive labour”. Londres: *Capital & Class*, Outono de 2006, pp. 37-63.

*par excellence* (como dirigente [Lenker]) do processo de trabalho, o capitalista pode efectuar *trabalho produtivo*, no sentido em que, o seu trabalho estando integrado no processo de trabalho total, encarna-se no produto” (Marx, Paris, 1971, p. 240).

Estas considerações de Marx são verdadeiramente ‘heterodoxas’ o que, tendo em conta a deturpação que os seus epígonos do ‘socialismo real’ e das diversas correntes maoistas e trotsquistas fizeram do seu pensamento, justifica plenamente esta frase emblemática formulada contra alguns ‘marxistas’ da sua época: “Uma coisa é certa, é que eu não sou marxista”. O mérito de Marx reside no seu perspicaz historicismo: o capitalista que rege o capital produtivo não pode ser considerado um parasita, como de certo modo o era o senhor feudal ou o proprietário de escravos que necessitavam da coacção extra-económica para se apropriarem do sobreproduto do trabalho de outrem e, frequentemente, delegavam num feitor ou num intendente – como refere o historiador alemão Teodoro Mommsen a propósito de Catão<sup>49</sup> – a direcção e organização do processo produtivo. Além do mais, ao contrário do que defendiam Proudhon e alguns socialistas contemporâneos de Marx, a apropriação da mais-valia não resulta de um furto do capitalista ao trabalhador, mas de um processo produtivo de natureza cada vez mais social e com uma componente científica e tecnológica cada vez mais elaborada que exclui os trabalhadores de toda e qualquer participação na organização e gestão do processo de trabalho, concentrando-os na figura do capitalista e dos seus colaboradores directos, ou seja, em todos os que no processo produtivo repartem directamente com ele a mais-valia.

A função produtiva do capitalista-organizador do processo de produção resulta menos da sua competência técnica do que da sua posição social enquanto detentor dos meios de produção que se confrontam com a força de trabalho como propriedade de outrem. Em contrapartida, afirma Marx na *História das teorias económicas*, mesmo “se não existisse nenhum capital, se o operário se apropriasse da sua mais-valia, do excedente de valor que criou sobre o excedente de valor que consumiu, dever-se-ia dizer também que é verdadeiramente produtivo, ou seja, que cria novo valor” (Marx, I, 1974, p. 124). Esta passagem remete-nos para a análise da relação entre trabalho produtivo e trabalho alienado. Neste contexto, o capital surge como capital *produtivo* porque obriga o operário a fornecer-lhe um sobretrabalho para poder adquirir os seus meios de vida e porque “personifica e representa

---

<sup>49</sup> Ver Introdução.

sob forma objectivada, as «forças da produção social do trabalho» ou forças produtivas do trabalho social” (Marx, 1971, p. 253).

As ‘forças produtivas’ do trabalho social» surgem perante o trabalhador, como forças estranhas, alheias, já que dependem de quem dirige o processo de produção, o capitalista ‘produtivo’ ou os seus representantes a quem delega a direcção do processo produtivo (*managers*, etc.). Além do mais, o modo como o trabalho é organizado e a própria combinação social dos trabalhadores na produção de mercadorias é um processo que escapa ao seu controlo consciente. No entanto, apesar da estruturação social do processo de trabalho ser estranha aos trabalhadores, Marx considera que

“o trabalho produtivo (de valor) continua a enfrentar o capital como trabalho dos *operários individuais*, sejam quais forem as combinações sociais em que estes operários entram na produção. Enquanto o capital se opõe como força social do trabalho, aos operários, o trabalho produtivo, manifesta-se sempre perante o capital como trabalho dos operários individuais” (Marx, 1971, p. 254).

Mais uma vez se verifica que o conceito de trabalho alienado não desapareceu das obras de maturidade de Marx. Pode mesmo dizer-se que este conceito foi aperfeiçoado e libertado, por assim dizer, da ‘canga’ hegeliana dos escritos da juventude. Torna-se claro que o trabalho subordinado ao capital ou como instrumento da sua valorização pressupõe que o trabalhador não controla a força *social* de produção que é dominada pelo capital, ou seja, as condições em que produz, a organização do trabalho e o modo como a sua própria força de trabalho se combina com as dos outros trabalhadores. Mas o facto de o trabalho subordinado ao capital ser fundamentalmente um trabalho alienado, um trabalho estranho ao trabalhador cuja força social de produção se vira contra ele próprio não significa que o carácter produtivo do trabalho se apague perante a hegemonia do trabalho alienado.

Perante o capital como força personificada ou, mais modernamente, força socialmente estruturada para a produção de mais-valia relativa, o trabalhador individual é sempre um trabalhador produtivo porque produz sempre um excedente sobre o valor que consumiu para a sua reprodução. Isto remete-nos para as alternativas possíveis ao capitalismo, em que o ‘trabalho produtivo’ já não é, como no processo de submissão real do trabalho ao capital, um instrumento de redução do tempo de trabalho necessário para aumentar o tempo de trabalho suplementar, mas o ponto de partida para reduzir o tempo de trabalho necessário e para aumentar o tempo disponível, ou seja, o tempo em que o indivíduo pode libertar-se da divisão unilateral do trabalho e desenvolver-se multilateralmente. Mas isso, para além de ter como condição necessária a reapropriação por parte dos trabalhadores associados da força social de

produção que lhes foi sonhada pelo capital, ultrapassa a própria distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, bem como a dimensão material do próprio processo de trabalho. Entraremos numa esfera em que a centralidade do trabalho<sup>50</sup>, enquanto forma de actividade que permite à maioria dos seres humanos adquirir os seus meios de subsistência e que determina o modo de vida de cada um, já não poderá ser o principal horizonte da actividade humana<sup>51</sup>.

#### *4.6. Conclusões*

Não existe ruptura mas continuidade na obra de Marx. Prova-o a categoria transversal de trabalho alienado que mantém ainda hoje uma grande actualidade, resistindo ao efeito corrosivo do tempo. O trabalho estrutura-se e organiza-se no processo capitalista de produção independentemente do trabalhador que é despojado do controlo sobre a sua própria actividade e não se reconhece nesta. Ao contrário do que defendem os apologistas de uma concepção linear de progresso tecnológico e científico, a expansão do capitalismo – caracterizada por sucessivas vagas de inovação tecnológica e por ‘revoluções’ na capacidade produtiva e nos meios de produção –, a alienação do trabalho não diminui, mas, pelo contrário, intensifica-se, pois o aumento da componente intelectual no processo de produção não se traduz por um maior controlo das condições de produção e da organização do trabalho por parte da força social do trabalho.

Basta pensar como são actualmente elevados os índices de precarização laboral conjugados com a elevada mobilidade do capital, duas componentes fundamentais de um processo de valorização de um capital muito mais globalizado do que o do século em que Marx viveu. A apropriação dos talentos e capacidades intelectuais de um trabalho cada vez mais social por parte do capital não corresponde ao alargamento do domínio do conjunto dos trabalhadores sobre as condições de produção, mas a um estado de crescente insegurança em que a flexibilização dos horários de trabalho e o brutal recuo das formas de contratação colectiva atingem todas as categorias de trabalhadores, independentemente do grau mais ou menos elevado da sua formação ou qualificação. Por conseguinte, o trabalho alienado ganha hoje uma dimensão central porque, apesar das fracturas sociais e das disparidades que marcam a expansão do capitalismo tardio, exprime a contradição cada vez mais insustentável entre o

---

<sup>50</sup> Para o estudo deste conceito, veja-se: Da Silva, Manuel Carvalho, *Círculo de Leitores/Temas e Debates*, Lisboa, 2007, pp. 19-52.

<sup>51</sup> Ver Conclusão.

carácter social de uma produção cada vez mais baseada no saber e no conhecimento e uma forma de organização do trabalho e de apropriação dos seus produtos completamente alheia e fora do controlo de um trabalhador colectivo que já não é apenas representado pelo operário fabril da época do autor do *Capital*, mas se estende aos trabalhadores intelectuais e científicos de um sector terciário que se torna cada vez mais indispensável ao próprio processo de produção material<sup>52</sup>.

Contrariamente ao conceito de trabalho alienado, a categoria de trabalho produtivo não resiste tanto à inexorável prova do tempo. É certo que Marx se destaca de Smith considerando que não é o resultado material da produção que determina a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, mas a relação social de produção capitalista: sendo pago pelo fracção variável do capital, o trabalhador produtivo reproduz o valor da sua força de trabalho e cria uma mais-valia para quem o emprega, enquanto o trabalhador improdutivo se limita a fornecer um valor de uso a quem o contrata e é pago por um rendimento previamente existente, salário ou fracção do rendimento do capital que se destina ao consumo do seu titular. Marx, ao contrário de Smith, admite que alguns trabalhadores do sector dos serviços podem ser trabalhadores produtivos, como o provam os seus exemplos do actor ou de uma cantora que trabalha para um ‘empresário’ do espectáculo ou o do escritor que escreve livros por encomenda do editor. Nestes casos, os trabalhadores contribuem para valorizar o capital de quem os emprega e, por conseguinte, apesar de se situarem fora do processo de produção material, devem ser considerados produtivos. No entanto, na época em que Marx viveu a subordinação do trabalho ao capital nestes sectores era ainda limitada, pelo que os trabalhadores cujo serviço é inseparável da sua pessoa – caso da cantora e do actor, mas também do escritor que concebe um livro por conta do editor – não surgem no mesmo plano do que os trabalhadores fábric que continuam a ser para Marx os trabalhadores produtivos por excelência.

Outra questão é a tese expressa claramente no *Capítulo inédito do Capital* de que apenas são produtivos os trabalhadores que são directamente explorados pelo capital, entendendo-se, obviamente por ‘capital’ o capital produtivo. Excluindo a maior parte dos trabalhadores que integram o processo de circulação do capital – banca, seguros, comércio retalhista, com a excepção do sector de transportes de mercadorias – da categoria de trabalhadores produtivos, coloca-se, no entanto, a questão: em que medida o trabalho

---

<sup>52</sup> Ver capítulo 6.

intelectual e científico que não é explorado directamente pelo capital é ou não produtivo? A resposta de Marx não deixa de ser demasiado restritiva: apenas é produtivo o trabalho técnico e intelectual que intervém directamente no processo produtivo, como o do engenheiro ou o do encarregado da fábrica que se distingue do *manager* actual que não é um assalariado, mas um capitalista activo que participa nos lucros da sociedade anónima de que é responsável executivo.

Esta resposta deixa completamente fora da categoria de trabalhador produtivo a actividade científica, já que esta se encontra objectivada nos meios de produção que surgem como capital perante o trabalhador que os utiliza sob o comando do capitalista. É precisamente aqui que Marx acaba por recair na segunda distinção smithiana de trabalhador produtivo que, como veremos no capítulo seguinte, influenciou muitos epígonos das suas teorias no século XX. Poder-se-á perguntar: não é verdade que o trabalho intelectual e científico, por exemplo, o que se designa hoje por I&D, é uma condição tão indispensável para a valorização do capital como o trabalho produtivo directo? Certamente que sim, apesar de na época de Marx o seu peso ser significativamente menor do que actualmente. Neste sentido, o cientista mesmo que não envolvido directamente na produção material, mas que elabora as teorias científicas que permitem aumentar a capacidade produtiva e, por conseguinte, valorizar o capital é tão produtivo como o operário tradicional.

Apesar de considerar correctamente que o capital não é mais do que trabalho objectivado que se converte em poder de dominação sobre o trabalho vivo – e não um ‘factor de produção’ situado no mesmo plano ou mesmo num plano superior do que o trabalho, como defendem os partidários do conceito de ‘capital humano’ –, Marx subvaloriza a componente intelectual do trabalho relativamente à componente manual, embora defenda que no capitalismo a ciência se transforma numa força produtiva directa por se incorporar nos meios de produção que são propriedade do capital. No entanto, a componente intelectual do trabalho, o conhecimento, não constitui um ‘capital humano’, como defendem hoje as teorias económicas académicas. Neste âmbito, é válida a concepção de Marx sobre o trabalho alienado: a transformação do conhecimento em ‘capital humano’ não é mais do que a subordinação do intelecto e da ciência ao processo de valorização do capital. Tanto o conhecimento como a ciência são componentes fundamentais do trabalho complexo, e não do capital, que, frequentemente, não gasta um cêntimo na formação da força de trabalho mais

qualificada, mas não hesita em considerar como sua propriedade exclusiva o “cérebro social”<sup>53</sup> que pertence, de facto, ao trabalho na sua dimensão mais desenvolvida e abrangente, e não ao capital. Esta mistificação, em que o produtor surge como produto do seu produto e, por conseguinte, completamente esvaziado da sua autonomia, continua a ser uma característica da ideologia do capital entendida como força material que, assim, se atribui a si próprio um poder que contrapõe às potencialidades do próprio trabalho ao instituir uma ‘empregabilidade’ da força de trabalho intelectual e científica estritamente confinada à produção de mais-valia relativa. Mais uma vez a teoria de Marx pode constituir uma chave crítica de leitura dos processos de produção do ‘capitalismo tardio’.

O mesmo não se poderá dizer da teoria das classes sociais que se baseia no conceito de trabalho produtivo como trabalho essencialmente fabril. Esta teoria tem como ponto de referência o *Manifesto do Partido Comunista*, que Marx escreveu com Engels, onde é defendido que a tendência do desenvolvimento do capitalismo aponta para um crescente antagonismo de classe entre a burguesia proprietária dos meios de produção e o proletariado, representante típico do trabalhador assalariado. Marx não elaborou uma teoria das classes sociais mais aprofundada. O seu *18 de Brumário de Louis Bonaparte* é uma análise brilhante da estrutura das classes sociais francesas no período situado entre 1848 e 1851, caso típico de um desenvolvimento capitalista em atraso relativamente ao modelo britânico, mas não contém uma teoria sistemática das classes sociais que Marx se preparava para redigir no terceiro volume do *Capital* que permaneceu incompleto. A teoria das classes sociais do *Manifesto do Partido Comunista* – obra de momento e de forte dimensão panfletária – não reflecte verdadeiramente a tendência do desenvolvimento capitalista, caracterizada pelo aumento do sector terciário no emprego população activa e pela redução do peso do sector primário e secundário.

A posição dominante de Marx relativamente aos trabalhadores do sector terciário é a de considerá-los como trabalhadores improdutivos no pior sentido da expressão. Prova disto é a sua tese sobre a “grande massa chamados “trabalhadores superiores” – funcionários estatais, militares, artistas, médicos, padres, juizes, advogados, etc. – que “não apenas são improdutivos, mas são essencialmente destrutivos” (Marx, Karl, I, Roma, 1974, pg. 142). Estas considerações aceitam-se apenas tendo em conta que no século XIX, o sector terciário

---

<sup>53</sup> Esta feliz expressão deve-se a Umberto Cerroni. Ver: Cerroni, Umberto – *Teoria della società di massa*. Roma: Riuniti, 1983, p. 171 sgg.

estava nitidamente separado do processo de produção de mais-valia, pelo que apenas alguns casos – que Marx, de resto, sublinha na sua definição de trabalho produtivo como trabalho que não é definido pelos seus resultados materiais, mas pelo seu contributo directo para a valorização do capital – podem, na melhor das hipóteses, constituir formas de transição para a relação capitalista de produção fora do sector fabril.

Ao contrário do que Marx pensava, não apenas o sector terciário superou o sector secundário em termos de população activa, mas o desenvolvimento do capitalismo teve como um dos seus eixos centrais o aumento da componente do trabalho imaterial e, sobretudo, a interpenetração entre sector secundário e terciário como resultado da generalização de dispositivos informatizados, de sistemas automáticos programáveis no terciário e indispensáveis ao funcionamento das máquinas do secundário. Certamente que uma grande parte dos trabalhadores que exercem a sua actividade laboral no terciário, para além de não terem relação com o sector da produção industrial, desempenham uma tarefa rotineira, estão submetidos à autoridade e disciplina do domínio do capital, bem como a uma divisão de trabalho que reproduz sob uma nova forma, no interior do próprio sector terciário, a separação entre trabalho manual e intelectual, ou seja, a separação entre quem decide e quem executa ordens de outrem. Por conseguinte, a alienação relativamente às suas condições de trabalho e ao sentido da sua própria actividade estende-se também a estes trabalhadores.

Resta, porém, um facto indesmentível: a teoria das classes sociais de Marx é manifestamente insuficiente para interpretar as transformações registadas no capitalismo actual, particularmente no capitalismo da era da informática. Destaca-se o aumento do peso das classes não directamente envolvidas na produção material, mas prestadoras de serviços à indústria, bem como de novas formas de trabalho assalariado que, não sendo trabalho fabril, constituem novas fontes de valorização do capital, mas que ensaiavam apenas os primeiros passos na época de Marx. Basta pensar, por exemplo, nas actividades orientadas para o lazer, de que se destacam as chamadas ‘indústrias da cultura’<sup>54</sup>, controladas por mega-grupos económicos. Apesar de, em rigor, estas actividades não poderem ser consideradas ‘produtivas’

---

<sup>54</sup> Adoptamos esta designação criada pelos fundadores da Escola de Francoforte, os filósofos Marx Horkheimer e Theodor W. Adorno, em substituição do termo ‘cultura de massas’. Estes visam “excluir, logo à partida, a interpretação que convém aos advogados daquela, ou seja, que se trataria de qualquer coisa como uma cultura que surge espontaneamente das próprias massas, a forma contemporânea da arte popular. A indústria da cultura encontra-se nas antípodas de tal concepção. Ela reorganiza o que há muito se tornou um hábito, dotando-a de uma nova qualidade. Em todos os sectores os produtos são fabricados mais ou menos segundo um plano, talhados para o consumo das massas e, em larga medida, determinando eles próprios esse consumo” (Adorno, Theodor W. – *Sobre a Indústria da Cultura*. Coimbra: Angelus Novus, 2003, p. 99).

– o lazer integra a reprodução da força de trabalho ‘activa’ e, por conseguinte, as actividades que o sustentam são financiadas pelo excedente social ou pela mais-valia *previamente* existente, facto que Marx subalterniza – exige-se, uma redefinição do conceito de trabalho produtivo que possa reflectir adequadamente as alterações na estrutura das classes e dos grupos sociais relativamente ao modelo dualista burguesia/proletariado do *Manifesto do Partido Comunista*. A recusa desta redefinição porá em causa o próprio conceito de trabalho produtivo, centrado na produção material, e, por conseguinte, a própria teoria de Marx sobre a origem de produção de mais-valia, questão nuclear, pois se o crescimento do sector terciário, das profissões técnicas e intelectuais e dos novos mecanismos tecnológicos é tomado como pretexto para tentar demonstrar que a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo centrada no trabalho operário está ultrapassada, a própria teoria de Marx sobre a mais-valia, a exploração e o trabalho alienado perde validade. Por este caminho enveredaram no século passado os apologistas da chamada ‘sociedade pós-industrial’. No entanto, os seus principais críticos marxistas não estiveram à altura do desafio que lhes foi colocado, permanecendo, em geral, reféns da concepção de trabalho produtivo como trabalho produtor de bens transaccionáveis. Seremos obrigados a analisar esta polémica no próximo capítulo, pois apenas através da demonstração dos limites e insuficiências das duas posições poderemos traçar as grandes linhas da redefinição ou reformulação de um conceito de trabalho produtivo integrado numa teoria crítica renovada sobre a produção de mais-valia relativa e as novas classes sociais do ‘capitalismo tardio’.

## CAPITULO 5 – OS APOLOGISTAS DA SOCIEDADE POS-INDUSTRIAL E O MARXISMO ORTODOXO

### 5.1. O contexto histórico-social

Em 1973, na sua célebre obra *The coming of post-industrial society*, o sociólogo norte-americano Daniel Bell considera que a sociedade pós-industrial nasce nos anos 1945-50. Refere alguns acontecimentos que marcaram o nascimento da ‘nova sociedade’. Destaca, em primeiro lugar, a descoberta do primeiro computador digital, o ENIAC, em 1946, seguindo-se-lhe o MANIAC, o JONIC que, dez anos depois, se difundiram. Dois anos depois, Norbert Wiener, o pai da cibernética, publicou a obra *Cybernetics*, que revelou os mecanismos de auto-regulação e auto-ajustamento que estão na base do funcionamento dos computadores (Bell, Daniel, Alianza Editorial, Madrid, 1994. pp. 397-98). O debate sobre a natureza da sociedade pós-industrial como sociedade pós-capitalista ou sociedade programada, termo utilizado pelo sociólogo francês Alain Touraine na obra *La société post-industrielle*, publicada em 1969, no rescaldo do Maio de 68, atinge, porém, o seu auge nos finais dos anos 60 e na primeira metade dos anos 70, período marcado pela contestação do capitalismo pelos novos movimentos sociais, de que se destacam o movimento estudantil tanto na Europa como nos Estados Unidos da América, pela queda das ditaduras em Portugal, na Grécia, pelo estertor do franquismo espanhol e pela oposição à intervenção norte-americana no Vietname. O debate tinha-se iniciado, porém, muito antes, como o prova a publicação da obra *Classes e conflito de classes na sociedade industrial* (“Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft”) do sociólogo liberal alemão Ralf Dahrendorf, em 1957, obra mais tarde renegada pelo próprio autor, onde é introduzido o conceito de ‘sociedade pós-capitalista’. Neste ensaio Dahrendorf, criticava o termo “sociedade capitalista” concebido como uma “extrapolação do mundo das relações económicas para o das relações sociais” (Dahrendorf, I, 1977, p. 69), preferindo o termo ‘sociedade industrial’ cujo elemento distintivo é constituído pela “produção mecanizada dos bens em estabelecimentos e empresas industriais” (Dahrendorf, I, 1977, p. 73). Subentende-se, embora o sociólogo alemão nunca o afirme explicitamente, que o capitalismo, a existir, foi apenas um caso particular do desenvolvimento da sociedade industrial no século XIX que, no período posterior à Segunda Guerra Mundial,

inicia a sua transição para a sociedade pós-industrial avançada concebida como sociedade pós-capitalista.

Não pode esquecer-se, porém, outros dois eventos sociais e políticos sem os quais não se pode entender a polémica entre os apologistas da sociedade pós-industrial e as duas grandes correntes do marxismo ortodoxo, primeiro a corrente filosoviética, depois a corrente maoísta dos partidários europeus ocidentais da chamada ‘Revolução Cultural Proletária’, particularmente activos nos finais dos anos 60 e princípios dos anos 70. O primeiro é o contexto da Guerra Fria, sobretudo na sua forma pós-estalinista de ‘coexistência pacífica’, termo muito contestado pelas organizações políticas que proclamavam a sua fidelidade ao Partido Comunista da China sob a direcção do ‘Grande Timoneiro’ Mao Tse-Tung, em que, apesar da luta pelo domínio das duas superpotências, os Estados Unidos e a União Soviética, se verifica uma interpenetração dos dois sistemas sociais e políticos rivais que favorece, do lado ocidental, a construção do Estado de bem-estar e do modelo social europeu e, do lado soviético, as sucessivas tentativas de liberalização económica e democratização política que, timidamente iniciadas por Kruchchev, tiveram como acontecimento marcante a Primavera de Praga de 68, culminando na experiência da *Perestroika* de Gorbatchev nos finais dos anos 80 do século passado. O segundo são os chamados ‘Trente Glorieuses’, termo inventado pelo francês Jean Fourastier, futurólogo<sup>55</sup> e estudioso das relações do trabalho, para designar o período situado entre o pós-Segunda Guerra Mundial e os finais dos anos sessenta do século passado, em que vigorou na Europa Ocidental um modelo de capitalismo social, caracterizado no âmbito laboral pelo domínio dos contratos a tempo indeterminado e por uma certa estabilidade de emprego, bem como pela construção dos pilares do modelo social europeu, centrado nos diversos sistemas nacionais de saúde pública, na expansão da escola pública e na promoção de uma segurança social pública orientada para a protecção dos desempregados vítimas das flutuações dos ciclos económicos e para um regime de aposentações baseado no sistema de repartição.

Este contexto histórico-social em que as classes trabalhadoras e as suas organizações mais representativas na Europa Ocidental, bem como os movimentos sociais emergentes nos finais dos anos sessenta do século passado dispunham de uma capacidade de resistência muito maior de que actualmente à instauração de um capitalismo liberal centrado no desmantelamento das funções económicas do Estado e na redução minimalista das suas

---

<sup>55</sup> Veja-se, a este respeito, Fourastié, Jean – *As 40000 horas*. Lisboa: Prelo, 1977.

funções sociais, teve como primeira consequência, no plano das ideias e das doutrinas, a emergência de concepções que, apesar não serem ideologicamente homogêneas, se caracterizavam pela tese da ‘superação’ do capitalismo tal como este era concebido por Marx na sua forma liberal clássica. Esta superação servia, no entanto, aos defensores da nova doutrina para tentarem demonstrar que se estava a constituir uma sociedade que, apesar de ser estruturalmente diferente da dos países integrados na esfera do ‘socialismo real’ com a sua propriedade estatal dos meios de produção, já não poderia ser concebida como a clássica sociedade capitalista em que, segundo o *Manifesto comunista* de Marx e Engels, se enfrentavam a burguesia e proletariado como classes fundamentais. Para estas doutrinas a luta de classes já não constituía uma característica central de uma nova sociedade em que os conflitos sociais e políticos tendiam a institucionalizar-se por via da negociação sindical e da penetração no aparelho de Estado de organizações políticas que representavam os interesses das classes trabalhadoras.

Foram precisamente os diversos apologistas da sociedade pós-industrial – concebida como uma sociedade pós-capitalista ou programada que já tinha superado o antagonismo entre proprietários dos meios de produção e possuidores da força de trabalho e em que a procura do lucro privado constituía uma característica cada vez mais irrelevante não apenas do funcionamento da economia, mas também da motivação das lutas sociais e políticas – que defenderam a capacidade da nova sociedade, nem capitalista nem socialista, mas algo de híbrido e ambíguo entre os dois sistemas sociais e políticos dominantes no contexto da Guerra Fria, de integrar e superar os conflitos sociais e políticos que até à grande crise de 1929 tinham marcado o desenvolvimento do capitalismo liberal. Apesar da sua aparente heterogeneidade, resultante mais de diferenças quantitativas do que de reais diferenças qualitativas, os apologistas da sociedade pós-industrial partilhavam um conjunto de ideias comuns que, de certo modo, se converteram numa espécie de ‘artigos de fé’, pois tinham como objectivo explícito tentar provar a diminuição das desigualdades económicas e sociais, que, com a reestruturação do capitalismo no sentido conservador e neoliberal, acelerada com a implosão da União Soviética e o desmoronamento do ‘socialismo real’, pelo contrário, se aprofundaram até à eclosão da primeira grande crise do capitalismo global no século XXI. Estas ideias comuns são fundamentalmente as seguintes: a) a centralidade do conhecimento no desenvolvimento económico e o peso crescente do sector terciário no emprego da população activa; b) a separação da propriedade económica dos meios de produção do controlo e

direcção das empresas com a consequente constituição de um ‘capitalismo organizado’ por uma espécie de *managerial revolution*; c) uma ‘nova’ teoria das classes já não centrada nas relações de produção e na divisão social do trabalho promovida pelo capitalismo, mas em critérios de estratificação que têm como fundamento relações de poder e autoridade sem nenhuma referência ao problema da propriedade *versus* não-propriedade dos meios de produção, considerado como uma questão ultrapassada, e mesmo definitivamente superada no âmbito do novo ‘capitalismo organizado’; d) o abandono da distinção entre trabalho produtivo e improdutivo em benefício de um conceito genérico de alienação que se desloca para fora de um processo de trabalho enquadrado pelos *managers* e em que a exploração da força de trabalho desaparece do horizonte ou em que esta perde a ‘centralidade’ que possuía no capitalismo liberal do século XIX.

O marxismo ortodoxo do século XX foi marcado pelas revoluções soviética e chinesa, que estiveram na origem das suas duas correntes dominantes, bem como por uma análise da etapa do capitalismo que tinha sucedido ao capitalismo de concorrência: o capitalismo monopolista. No entanto, esta nova etapa do capitalismo já tinha sido anunciada por Marx, autor que, ao contrário dos seus epígonos do século passado, era dotado de uma capacidade inédita para prever as tendências de desenvolvimento futuro, mesmo quando estas apenas começavam a despontar. No Capítulo XXVII do Livro III do *Capital*, Marx analisou as consequências da formação das sociedades por acções:

“1º Enorme extensão da escala da produção e de empresas que teriam sido impossíveis com capitais isolados. Ao mesmo tempo, empresas que eram outrora governamentais constituem-se em sociedades.

2º O capital, que se integra, por definição, no modo de produção social e pressupõe uma concentração social de meios de produção e de força de trabalho, assume aqui directamente a forma de capital social (capital de indivíduos directamente associados) em oposição ao capital privado; as suas empresas surgem pois como empresas sociais em oposição às empresas privadas. É a supressão do capital enquanto propriedade privada no interior dos limites do próprio modo de produção capitalista.

3º Transformação do capitalista realmente activo num simples dirigente e administrador do capital de outrem e dos proprietários de capital em meros proprietários, em meros capitalistas financeiros” (Marx, III, 1976, 408-409).

Foi, no entanto, um dos mais brilhantes marxistas do século XX, apesar de anatemizado pela ortodoxia oficial dos partidos comunistas filosoviéticos, o dirigente da social-democracia alemã Rudolf Hilferding, que, pela primeira vez, analisou detalhadamente o

fenómeno de concentração e centralização do capital que o desenvolvimento das sociedades por acções potenciava na sua extraordinária obra *O capital financeiro* (“Das Finanzkapital”), publicada em 1910, com a sua tendência para a especulação bolsista, bem como para a internacionalização através do fenómeno de exportação de capital<sup>56</sup>. Obra muito marcada pelo contexto do capitalismo alemão da república de Weimar, centrou-se na análise da concentração do capital bancário, considerado como o principal protagonista da nova etapa do capitalismo, enquanto a do capital industrial surgia, de certo modo, como um simples corolário da anterior:

“Com a concentração dos bancos aumenta simultaneamente a esfera das empresas industriais com as quais a banca tem relações directas na sua qualidade de fornecedora de crédito e instituto financeiro. A empresa industrial, que é técnica e economicamente favorecida, pode aspirar a tornar-se, depois de uma luta concorrencial afortunada, dominadora absoluta do mercado, de modo a aumentar as próprias vendas e, em seguida, à eliminação do adversário, facturar, por um período discretamente longo, superlucros que a indemnizem lentamente das perdas sofridas na luta concorrencial” (Hilferding, Milão, 1977, pp. 243-44).

Inspirado nesta obra de Hilferding e no ensaio do britânico John A. Hobson *Imperialism. A study*, publicado em 1902, Lenine escreve, em 1916 no seu exílio suíço, o célebre *Imperialismo, estágio supremo do capitalismo*, em que o capital financeiro resulta da fusão ou interpenetração do capital bancário com o capital industrial, sublinhando os processos de concentração monopolista na Alemanha, na França, nos Estados Unidos e o seu relativo atraso na Grã-Bretanha, país onde nasceu a primeira revolução industrial e defensor do livre-cambismo até à expansão do colonialismo a partir da segunda metade do século XIX, bem como o fenómeno de exportação de capitais e da disputa das grandes potências pelo controlo económico não apenas das colónias, mas também dos países e regiões menos desenvolvidas onde investiam os seus capitais. Obra dotada de um excelente suporte estatístico e analítico, revelou, porém, uma limitação fundamental que restringiu enormemente o seu alcance histórico: a tese de que o capitalismo na sua fase imperialista “gera inevitavelmente uma tendência para a estagnação e putrefacção” (Lenine, 1971, p. 133).

Esta tese, não se verificou. Pelo contrário, a História provou que foi precisamente no ‘socialismo real’ que se concretizou uma tendência para a ‘putrefacção’ e ‘estagnação’ centralista-burocrática, de que resultou a implosão da União Soviética e a conversão ao capitalismo dos países que se integravam na sua esfera de influência. O capitalismo do século

<sup>56</sup> Veja-se, a propósito da exportação de capitais, Hilferding, Rudolf – *Il capitale finanziario*: Milão,

XX, e também o dos inícios do século XXI, tem-se caracterizado por sucessivas vagas de inovação científica e tecnológica, apesar das suas recorrentes crises económicas e financeiras. Estas têm constituído até hoje um elemento da reprodução alargada do próprio processo de acumulação da mais-valia à escala mundial que o sustenta e não um sintoma da sua 'estagnação' e 'putrefacção' económica resultante do seu 'estádio supremo' imperialista, como pensava Lenine.

No entanto, foi esta concepção sobre o carácter 'parasitário' do capital na sua fase imperialista e monopolista que exerceu uma influência determinante sobre o marxismo ortodoxo do século passado. Esta influência teve como principal consequência o reforço dos aspectos mais historicamente datados do pensamento de Marx e uma incapacidade geral tanto da corrente filosoviética como da corrente maoista de construir no plano doutrinário e no plano político uma alternativa aos apologistas da sociedade pós-industrial, bem como de analisarem criticamente as transformações que se registaram no capitalismo do século passado. De um modo geral, o marxismo ortodoxo constituiu uma espécie de oposto bipolar dos apologistas da sociedade pós-industrial, já que se limitou a propor como alternativa um conjunto de artigos de fé de sinal contrário que, em muitos aspectos, contribuiu, se não para legitimar ideologicamente algumas concepções defendidas pelos seus adversários, pelo menos para conferir-lhe uma credibilidade que não mereciam. Neste sentido, destacamos: a) uma concepção de Estado no capitalismo tardio como mero instrumento das classes economicamente dominantes ou das sua fracção hegemónica, apesar da tese althusseriana sobre a "autonomia relativa" do político que foi adoptada por alguns dos elementos mais representativos da corrente maoista do marxismo ortodoxo; b) uma insistência que chega a revelar-se dogmaticamente doentia de que as duas classes fundamentais do capitalismo tardio continuam a ser a burguesia e o proletariado, apesar do reconhecimento do peso crescente das chamadas 'camadas intermédias assalariadas' ou de uma 'nova pequena burguesia', ambas perpetuamente oscilantes ou polarizadas em torno das duas classes que o *Manifesto Comunista* de Marx e Engels, panfleto historicamente datado, consideravam como as fontes do antagonismo fundamental no seio da sociedade capitalista; c) uma recusa efectiva de analisar o alargamento da esfera do trabalho alienado no capitalismo tardio a partir da ideia completamente falsa de que o conceito de alienação pertencia às obras 'filosóficas' de juventude de um Marx ainda 'hegeliano' e que tinha sido definitivamente abandonado por ele

nas suas obras de ‘maturidade’; d) uma distinção entre trabalho produtivo e improdutivo que, ignorando deliberadamente as implicações da crítica de Marx à segunda distinção smithiana entre trabalho produtivo e improdutivo ou considerando como mais ‘coerentes’ os aspectos mais tradicionalistas do seu pensamento sobre esta questão, acaba por concluir que só é produtivo o trabalho directamente envolvido no processo de produção material.

Os dados do debate ou do diálogo de surdos entre os apologistas da sociedade pós-capitalista e o marxismo ortodoxo estão lançados. Resta-nos ver como este se desenvolveu e quais foram os seus resultados.

## *5.2. Da sociedade industrial à sociedade pós-industrial*

### *5.2.1. A centralidade do conhecimento e a ‘terciarização’ da sociedade*

Para o sociólogo norte-americano Daniel Bell, uma das características mais importantes da sociedade pós-industrial relativamente à sociedade industrial é a transformação de uma economia produtora de bens materiais numa economia prestadora de serviços. Para além dos serviços pessoais (comércio de retalho, lavandarias, garagens, estabelecimentos de beleza), dos transportes e comunicações, imobiliário, bancos, seguros e instituições financeiras, destaca-se sobretudo a rubrica “saúde, educação, investigação e governo” que adquire uma posição nuclear no contexto da nova sociedade pós-industrial, já que se encontra indissociavelmente ligada à “expansão de uma nova *intelligentsia* – nas universidades, nas organizações de investigação, nas profissões e no governo” (Bell, Madrid, 1994, p. 33).

A sociedade pós-industrial é caracterizada pela importância crescente das “classes profissionais e técnicas” no sector terciário. Esta tecno-instrumentalização da sociedade tende a abolir o tradicional antagonismo de classe entre proprietários e não-proprietários dos meios de produção, pois a linha de fractura social resulta cada vez mais da “divisão entre as classes de cientistas e técnicos e os que não pertencem a estas” (Bell, Madrid, 1994, p. 137). O princípio do nuclear da sociedade pós-industrial é a centralidade do conhecimento teórico que determina um conjunto de transformações que definem a sua especificidade, mas sobretudo a separam definitivamente da sociedade industrial. A primeira é o predomínio do trabalho imaterial de manipulação de símbolos e algoritmos sobre o trabalho material de manipulação de coisas. A segunda é o sector de Investigação e Desenvolvimento (I&D), em que se concentra a capacidade científica de um país, como fonte não apenas do crescimento económico, mas também do seu poderio relativamente aos que continuam centrados num modelo de

desenvolvimento baseado na indústria pesada. A terceira, que integra as outras duas, é a formação de uma “tecnologia intelectual” que consiste “na substituição de juízos intuitivos por algoritmos (normas para a solução de problemas)”, os quais, “podem incorporar-se numa máquina automática, num programa de computador ou numa série de instruções em fórmulas estatísticas e matemáticas” (Bell, 1994, p. 48).

Sob o ponto de vista sociológico, a sociedade industrial é um “jogo contra a natureza fabricada”, pois está centrada nas relações entre o homem e a máquina e utiliza o meio ambiente natural no sentido de transformá-lo num recurso controlável pela técnica. Em contrapartida, a sociedade pós-industrial é um “jogo entre pessoas” que manipulam símbolos e algoritmos e em que “uma «tecnologia intelectual», baseada na informação, surge junto da tecnologia da máquina” (Bell, 1994, p. 142). O seu recurso mais escasso, já não é, como nas sociedades pré-industriais e mesmo nos primórdios da sociedade industrial, a escassez de bens materiais socialmente indispensáveis que, pelo contrário, são relativamente abundantes, mas a escassez de tempo:

“As sociedades mais pobres são as que mais tempo dispõem nas suas mãos. A produtividade é tão baixa que até uma quantidade considerável de tempo de trabalho produz apenas pequenos aumentos marginais. Nestas sociedades são pouco necessárias a pontualidade e a medida do tempo. Há sempre manhã. Nas sociedades de alta produtividade, a aplicação do tempo é um problema económico premente, sendo necessário um racionamento eficaz para se obter uma melhor utilização do tempo. O princípio, por conseguinte, não pode deixar de ser mais simples: quando a produtividade é baixa, o tempo é relativamente barato; quando a produtividade é alta, o tempo é relativamente caro. Em suma, suscita um aumento geral na escassez do tempo” (Bell, 1994, pp. 544-45).

Tal como Daniel Bell, o sociólogo francês Alain Touraine considera que já não se vive em sociedades caracterizadas pela simples acumulação de capital, mas em sociedades “programadas” em que o crescimento económico depende “mais directamente do que outrora, do conhecimento, e portanto da capacidade que a sociedade tem de criar criatividade” (Touraine, Lisboa, 1970, p. 10). Neste sentido considera que “hoje, as maiores empresas não são grupos siderúrgicos ou químicos, mas a investigação espacial ou nuclear, o ministério da Educação Nacional ou os seus equivalentes” (Touraine, 1970, pp. 53-54). Influenciado pelos acontecimentos de Maio de 68 – o seu ensaio sobre a sociedade pós-industrial foi publicado em 1969 –, Touraine afirma que o operariado já não é o sujeito central da contestação social à ordem política e económica dominante, mas

“as categorias relativamente mais elevadas – agentes técnicos, desenhadores, empregados superiores, colaboradores técnicos – que não participam no jogo dos burocratas e que estão mais directamente expostos às suas consequências do que os trabalhadores de tipo tradicional, relativamente protegidos pela fraqueza relativa do seu enquadramento e pela sua presença em grandes massas na base dos organigramas” (Touraine., 1970, p. 67).

A vanguarda dos ‘contestatários’ concentra-se “nos sectores economicamente mais avançados, nos gabinetes de estudos, ou entre os quadros exercendo funções de competência e não de autoridade e certamente na Universidade” em que “apareceram os movimentos mais radicais e inovadores” (Touraine, 1970, p. 23).

Nos finais dos anos 50, o sociólogo liberal alemão Ralf Dahrendorf lançou este tema da ‘centralidade’ do conhecimento e do saber na emergente sociedade pós-capitalista, defendendo que “a atribuição de posições sociais tornou-se hoje uma prerrogativa do sistema de instrução” (Dahrendorf, I, 1977, p. 103). A principal consequência deste evento é o aumento da mobilidade social entre as diversas gerações, o que conduz à passagem de uma sociedade centrada em classes ‘fechadas’, em que a grande maioria dos indivíduos permanecia vinculada à sua primitiva origem de classe, para uma sociedade de ‘classes abertas’. O aumento das oportunidades de mobilidade social acaba por conduzir a uma redução da intensidade dos conflitos sociais, pois “em vez de avançarem as próprias reivindicações na sua qualidade de grupos homogéneos é mais provável que os indivíduos compitam por um lugar ao sol uns com os outros enquanto indivíduos” (Dahrendorf, I, 1977, p. 105).

É inegável que na chamada sociedade ‘pós-industrial’ se verifica um aumento da componente técnica e intelectual no trabalho social. O próprio Marx já se tinha apercebido deste fenómeno quando defendia que a ciência se transformava cada vez mais numa força produtiva directa, embora não tivesse extraído todas as implicações desta tese, já que nunca se libertou completamente da sua concepção mais tradicional em que apenas o trabalho intelectual directamente envolvido no processo de produção material era produtivo. O erro fundamental dos apologistas da sociedade pós-industrial consiste em considerarem que o aumento das profissões intelectuais e técnicas contribuiu para reduzir as fracturas e antagonismos sociais que caracterizavam a sociedade composta por ‘classes fechadas’ do capitalismo industrial do século XIX ou então para o surgimento de novos protagonistas que substituem o velho proletariado na contestação social à ordem social e política dominante.

Relativamente às perspectivas ‘integracionistas’ de Daniel Bell e Dahrendorf, a necessidade crescente das profissões técnicas e intelectuais no processo de valorização de capital conduz cada vez mais à perda do estatuto relativamente elevado que estas fracções da nova força de trabalho não operária desfrutavam na sociedade industrial clássica: quanto mais tendem a generalizar-se, mais se desvalorizam socialmente. Em consequência, cresce paralelamente tanto o desemprego tecnológico e científico, como a precarização laboral no seio das novas profissões centradas no chamado ‘capital humano’. O aumento da dimensão intelectual do trabalho assalariado está também indissociavelmente ligado ao alargamento da esfera da alienação, já que a criatividade científica e tecnológica da nova força de trabalho é posta ao serviço exclusivo do processo de valorização de capital. A tentativa de reduzir as perspectivas destes trabalhadores à realização de objectivos que visam a maximização dos lucros de uma empresa em que são concebidos como ‘colaboradores’ é um dos aspectos mais característicos desta nova forma de alienação centrada sobretudo no envolvimento nas tarefas e no grupo de trabalho. Além do mais, deixa cada vez mais de existir uma diferenciação entre vida privada e vida profissional, já que com o desenvolvimento das novas formas de comunicação móveis estes trabalhadores devem estar ilimitadamente disponíveis para satisfazerem as necessidades da acumulação de capital.

Dos três apologistas mais representativos da sociedade pós-industrial, Alain Touraine foi o único que se apercebeu desta forma de pressão sobre o trabalho intelectual de que resulta o alargamento das fronteiras da alienação quando afirma que os trabalhadores tradicionais se encontravam relativamente protegidos em consequência do factor que, paradoxalmente, exprimia a sua maior debilidade relativamente ao controlo dos processos de trabalho: a sua concentração de massa na base da hierarquia da empresa capitalista. Porém, o autor integra-se ainda no contexto do ‘contrato social’ dos ‘Trente glorieuses’, em que os trabalhadores assalariados menos qualificados da indústria e dos serviços desfrutavam de contratos relativamente estáveis garantidos por um maior poder de intervenção e negociação dos seus sindicatos mais representativos. Esta situação começaria a alterar-se radicalmente nos anos 80 e 90 do século XX com o crescimento de formas de precarização laboral que põe em causa a relativa estabilidade de emprego destas fracções da força de trabalho assalariada. Por outro lado, a influência dos acontecimentos de Maio de 68, ainda demasiado presentes no seu horizonte, levam-no nitidamente a sobrevalorizar o peso das categorias mais intelectualizadas da força de trabalho e dos movimentos sociais – de que destaca o movimento estudantil, a que

dedica integralmente o segundo capítulo da sua obra – na contestação às ‘mutações’ do capitalismo em que o trabalhador assalariado tradicional parece perder cada vez mais relevância social e política, já que “o principal objectivo dos modernos movimentos sociais é muito mais do que a luta contra o lucro, o controlo da mudança” (Touraine, 1970, p.83). No entanto, ao contrário do que Touraine estimava, à precarização laboral e aos processos que, a partir dos anos 80 e 90 do século passado, conduziram ao desmantelamento de indústrias onde estava concentrado o operariado urbano – a Inglaterra de Margaret Thatcher é o exemplo mais emblemático e radical deste desmantelamento – associou-se também o refluxo dos movimentos sociais que tinham surgido nos finais dos anos 60 do século passado.

Daniel Bell desenvolve uma análise que tende a não atribuir grande importância às finalidades da investigação científica e tecnológica tanto no contexto da Guerra Fria, como no contexto mais geral da sua relação com a indústria. De facto, segundo estatísticas divulgadas pelo próprio autor, em 1967, a percentagem dos gastos federais em I&D canalizada para o combate da “ameaça exterior” era superior a 80% e, em termos globais, ou seja, se lhe juntarmos de I&D industrial de financiamento privado, superava 60% (Bell, 1994, p. 297). Isto significa que, afinal, a maior parte dos gastos com a investigação científica na ‘sociedade pós-industrial’ norte-americana é canalizado para financiar as indústrias bélicas, o que é um sintoma não apenas da irracionalidade e desperdício que caracterizava o capitalismo do século XX, e ainda o do século XXI, particularmente a partir dos atentados às Torres Gémeas de Nova Iorque em 11 de Setembro de 2003, mas também da inadequação do próprio conceito de sociedade “pós-industrial”, já que, não é para o sector de serviços que é canalizado a maior fatia da I&D, mas para a indústria, mesmo quando esta não é reprodutiva de valor e mais-valia<sup>57</sup>.

Finalmente, Ralf Dahrendorf sobrevaloriza a importância do acesso à educação como corrector das desigualdades sociais. Esta sobrevalorização é um tema recorrente que actualmente voltou à ribalta. Trata-se do tema liberal da ‘igualdade de oportunidades’ que gera uma mobilidade social ascendente que permite a um número cada vez maior de pessoas que provêm das classes sociais menos favorecidas conseguir alcançar uma posição social ‘superior’ à dos seus pais. Pierre Bourdieu e Jean-Claude Passeron, no seu célebre estudo *La reproduction*, publicado nos finais dos anos 60, demonstraram que o acesso à universidade e às

---

<sup>57</sup> Em 2007, quase 90% da I&D em França tinha como destino a indústria, enquanto os serviços eram responsáveis apenas por menos de 11%. (Fonte: Chevallier, Marc – “De l’importance des usines”. Paris: *Alternatives Économiques*, Fevereiro de 2010, p. 54).

melhores escolas francesas era condicionado, em última instância, pela origem social dos alunos, pelo que uma igualdade formal de oportunidades corresponde a uma desigualdade real de resultados, facto extensível, como referem os autores, em maior ou menor medida à maior parte dos países da Europa Ocidental<sup>58</sup> e também aos Estados Unidos, como sublinha, neste último caso, o próprio Daniel Bell<sup>59</sup>. Mais recentemente, verificam-se mesmo em alguns países movimentos no sentido descendente. Segundo um estudo realizado em França pelo sociólogo Camille Peugny, os indivíduos submetidos a uma mobilidade descendente representavam 25% do grupo de idades dos 25 aos 39 anos, quando constituíam apenas 18% há vinte anos atrás<sup>60</sup>. Estes exemplos demonstram claramente que a ‘igualdade de oportunidades’ na sociedade ‘pós-capitalista’ de Dahrendorf não tem contribuído necessariamente para reduzir as fracturas e diferenciações que se formam a montante de um sistema de educação pública formalmente igual para todos.

#### 5.2.2. *A separação da propriedade da gestão: a questão dos “managers”*

Num ensaio publicado em 1955 intitulado *A desintegração do capitalismo familiar*, Daniel Bell argumentava que

“se estavam a produzir duas «revoluções silenciosas» relativamente ao poder e à classe social: o declínio do poder herdado (porém não necessariamente da riqueza) significa que a classe social superior dos homens negócios endinheirados não constituía já a classe dirigente; o aparecimento dos gestores significa que não existia continuidade de poder em mãos de um grupo social específico. A continuidade do poder residia na posição institucional. O poder estava em grande parte em mãos da elite intelectual e técnica e do directório político, que incluía os gestores das corporações que ocupava na época os postos fundamentais nas instituições. Os indivíduos e as famílias mudam, enquanto o poder institucional permanece” (Bell, 1994, p. 54).

Alain Touraine alinha pelo mesmo diapasão. Assim, considera que a empresa tradicional que predomina no capitalismo do século XIX se caracteriza pelo facto do poder do

<sup>58</sup> Ver: Bourdieu, Pierre; Passeron, Jean-Claude – *A reprodução*. Lisboa: Editorial Vega, s.d., pp. 127-29.

<sup>59</sup> “O que se torna mais relevante são as distinções no interior da mesma sociedade do conhecimento. E que o sistema educativo da sociedade se encontre dividido, como está, em *colleges* locais, universidades públicas e pequenos *college* privados, tenda efectivamente a repetir e a perpetuar a contraposição no seio de uma elite, entre os privilegiados e uma massa instruída, e a reforçar as divisões de classe no interior da própria «cidade científica»” (Bell, Daniel – *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza Editorial, 1994, p. 284).

capital se exercer directamente sobre a força de trabalho: o capitalista exerce ao mesmo tempo o controlo sobre o processo produtivo. Numa segunda etapa surge a “organização do trabalho” em que o controlo do processo de produção se separa da propriedade e se concentra num *manager* cuja principal função é coordenar, integrar e manter a organização da empresa. Numa terceira etapa, surge um nível intermédio entre o sistema económico e a organização, o nível institucional, em que a empresa não é apenas uma unidade de produção e uma organização, mas também

“um centro autónomo de decisões, cuja acção não se inscreve apenas numa actuação concertada e geral de crescimento económico, mas deve calcular os seus interesses particulares ao mesmo tempo em face de outras unidades de decisão e em face das incessantes mudanças das suas condições de actividade; e que também deve negociar com todos os actores que se encontram no seu seio e que procuram intervir nas decisões” (Touraine, 1970., p. 164).

Neste novo contexto, os dirigentes da produção económica transformam-se em tecnocratas que, juntamente com os burocratas e os racionalizadores integram a “nova classe dominante”, enquanto a “evolução industrial” conduz a um “ascendente da organização sobre a execução e, em seguida, da política sobre a organização” (Touraine, 1970, p. 165).

Para Ralf Dahrendorf a separação da propriedade da direcção está na origem da formação das sociedades por acções. Embora o sociólogo alemão considere que esta separação não constitui uma “mudança fundamental como, por exemplo, a revolução industrial” (Dahrendorf, I, 1977, p. 84), defende que a transferência ou a delegação do poder de direcção para os *managers* institucionaliza um novo tipo de relações no interior da empresa, já que, o novo dirigente, diferentemente do capitalista tradicional, só “difícilmente pode exercer a sua autoridade em directa e deliberada oposição com os interesses e os desejos dos seus subordinados” (Dahrendorf, I, 1977, p. 81). O *manager*, enquanto responsável pela organização e coordenação do trabalho dos participantes directos na produção tenta alcançar uma “espécie de consenso entre os que são obrigados a obedecer às suas ordens” (Dahrendorf, I, 1977, pp. 80-81). A nova estrutura empresarial conduz à “desintegração” do capital e do capitalismo que é substituído por “uma multiplicidade de grupos que estão em parte de acordo entre si, em parte em conflito, e em parte são diferentes uns dos outros” (Dahrendorf, I, 1977, p. 85). No plano económico, a institucionalização do conflito e a formação de consensos no

---

<sup>60</sup> Ver: Seuret, Franck – “Quand l’ascenseur social fonctionne dans les deux sens”. Paris: *Alternatives Économiques*, Março, 2010, pp. 44-47.

seio da empresa em torno do “homem da organização” tem como principal consequência que a “motivação da procura do lucro nunca foi tão débil”, pois os *managers* interessam-se cada vez mais por factores como “os retornos, a eficiência e a produtividade” que estão “indissociavelmente vinculados àquele elemento imponderável que foi chamado o «clima [social] da empresa»” (Dahrendorf, I, 1977, p. 83).

A separação da propriedade do controlo e organização de produção que, para Dahrendorf, surge como uma característica que assinala uma importante diferença entre o capitalismo do século XIX e o pós-capitalismo do século XX, para utilizar a expressão do sociólogo alemão, já tinha sido analisada por Marx. No capítulo XXIII do terceiro livro do *Capital*, Marx caracteriza do seguinte modo as nascentes sociedades anónimas:

”Em geral, as empresas por acções têm tendência a separar cada vez mais a função do trabalho administrativo da propriedade do capital, seja este fruto de empréstimo ou não; tal como o desenvolvimento da sociedade burguesa suscitou a separação entre as funções administrativas e judiciárias da propriedade fundiária de que eram atributos durante a época feudal. Por um lado, o simples proprietário do capital, o capitalista financeiro, opõe-se ao capitalista activo e o próprio capital financeiro, com a extensão do crédito reveste um carácter social concentrado nos bancos que lhe emprestam daqui em diante em substituição dos seus proprietários imediatos; por outro lado, o simples director que não é de modo nenhum possuidor do capital, nem como emprestador nem sob outra forma preenche todas as funções efectivas de que o capital activo enquanto tal tem necessidade; segue-se que apenas o funcionário permanece, o capitalista desaparece do processo de produção como supérfluo” (Marx, III, 1976, p. 370).

Leitor atento de Marx, Daniel Bell, apercebe-se da importância desta análise do autor do *Capital* para legitimar a sua tese sobre as três grandes transformações estruturais registadas pelo capitalismo. A primeira é que a acumulação de capital já não depende do empresário individual mas do sistema de crédito bancário, a segunda é a separação entre a propriedade e a direcção das empresas e a terceira a expansão do “pessoal burocrático e do trabalho de colarinho branco” ligado às operações de comércio e distribuição, fenómeno também previsto por Marx (Bell, 1994, pp. 79-80). No entanto, esta leitura tem como consequência uma extrapolação que visa fundamentalmente legitimar a ideia de que já não é a propriedade dos meios de produção o elemento que rege verdadeiramente o desenvolvimento do processo de

acumulação que passa a ser dirigido e controlado em última instância pelos *managers* que recebem um ‘salário de direcção’ pelas suas funções de capitalistas activos.

Este tipo de extrapolação, de resto comum aos diversos apologistas da sociedade pós-industrial, revela duas importantes limitações. A primeira, já prevista por Hilferding<sup>61</sup>, é que a separação da propriedade da direcção das empresas no contexto das sociedades anónimas está indissociavelmente ligada ao facto de que uma camada cada vez mais restrita de grandes possuidores de acções pode estender o seu controlo muito para além do capital que subscreveram. Isto significa que não existe verdadeiramente uma espécie de ‘institucionalização’ e mesmo ‘democratização’ do controlo das sociedades anónimas, já que os pequenos accionistas não apenas não têm voz activa nas principais decisões estratégicas dos conselhos de administração, mas também se encontram cada vez mais expostos aos riscos de perda, de falência fraudulenta e da especulação financeira<sup>62</sup>. A segunda é que o ‘salário de direcção’ dos *managers* não os coloca no mesmo plano do trabalhadores subordinados ao processo de acumulação de capital, já que a sua função de direcção não é meramente ‘técnica e organizativa’, mas visa fundamentalmente a produção de mais-valia em representação dos que detêm uma grande percentagem de acções. Neste sentido, partilham com estes directamente a repartição desta mais-valia e estão, por conseguinte, interessados e mesmo vinculados à promoção do seu aumento. Isto é tanto mais verdade se pensarmos que a maior parte da remuneração destes *managers* não provém do seu ‘salário de direcção’, mas de outras fontes directamente ligadas aos resultados líquidos da sociedade anónima, como é o caso, actualmente, das *stock options* e das ‘remunerações variáveis’, dependentes, por exemplo, dos ‘prémios de desempenho’. Em suma, a separação da propriedade da direcção das empresas não tem como consequência uma atenuação do carácter capitalista das sociedades anónimas, mas, antes pelo contrário, permite através da concentração e centralização de capitais num número

---

<sup>61</sup> Ver capítulo VII da II parte do *Capital Financeiro* onde Hilferding reflecte sobre a constituição das sociedades por acções (pp. 121-139 da edição italiana citada).

<sup>62</sup> Numa passagem do livro III do *Capital* que Daniel Bell se esqueceu provavelmente de citar, Marx desmascara os efeitos perversos das alegadas “transformações estruturais” resultantes da constituição das sociedades anónimas que, afinal, não alteram a natureza do capitalismo. Pelo contrário, geram uma nova tendência para a irracionalidade e o desperdício de recursos que são subtraídos a finalidades produtivas: “É a supressão do modo de produção capitalista no interior do próprio modo de produção capitalista, logo uma contradição que se destrói a si própria e que, com toda a clareza, se apresenta como uma simples fase transitória para uma nova fase de produção. É como uma contradição deste tipo que esta fase de transição se manifesta. Em certas esferas estabelece o monopólio, suscitando assim a intervenção do Estado. Contribui para o renascimento de uma nova aristocracia financeira, uma nova espécie de parasitas, sob a forma de promotores de projectos, de fundadores e de directores simplesmente nominais; todo um sistema de vigarice e de fraude

cada vez menor de poderosos proprietários-accionistas o alargamento da esfera da acumulação capitalista, enquanto, no plano sociológico, contribui para aumentar a diferenciação entre os grandes proprietários dos meios de produção e os seus representantes directos, os *managers*, e a grande maioria dos que na sociedade civil estão subordinados ao trabalho assalariado tanto na indústria como nos serviços.

### 5.2.3. *Estratificação social, poder e autoridade*

A característica comum aos apologistas da sociedade pós-industrial é uma sociologia das classes sociais em que desaparece como critério de diferenciação a questão da propriedade ou não propriedade dos meios de produção, sociologia que começa a desenhar-se com a concepção de uma sociedade pós-capitalista ou programada centrada na difusão do conhecimento e na chamada *managerial revolution* que separa a propriedade da direcção das empresas. As relações de poder e autoridade que o conhecimento confere aos que o possuem passam a ser um primeiro critério de diferenciação. Para outros autores acrescenta-se ainda a posição dos indivíduos numa ordem burocrática hierarquizada que não cessa de crescer com o alargamento da esfera administrativa do Estado nas sociedades ocidentais posteriores à Segunda Guerra Mundial.

Daniel Bell lança o mote quando considera que o novo modelo baseado na “tecnologia intelectual” opera uma transformação de fundo na estrutura de classes herdada da sociedade industrial, pois

“os novos factores determinantes da estrutura social (porém não necessariamente da política e da cultura) são a revolução científica e técnica, o que designei nos meus escritos por centralidade do conhecimento teórico como princípio nuclear da organização social, ao mesmo tempo que a característica do novo sistema de estratificação social consistirá na divisão entre as classes de cientistas e técnicos e dos que não pertencem a estas” (Bell, Daniel, 1994,., p. 137).

O conflito fundamental no interior da nova sociedade pós-industrial não é “a luta entre capitalistas e trabalhadores nas fábricas”, característica da sociedade industrial clássica, mas “o choque entre o profissional e a população, na organização e na comunidade” (Bell, 1994, p. 154). A “base do poder” já não é a propriedade dos meios de produção, mas a “competência técnica” e “a “educação o modo de acesso a este; os que estão no topo (ou a

---

relativamente à fundação, emissão e tráfico de acções. É a produção privada sem o controlo da propriedade privada” (Marx, Kar 1 – *Le Capital*, III Vol., Paris: Éditions Sociales, 1976, p. 410).

elite do grupo) são os cientistas) (Bell, 1994, p. 411). O poder concentrado na nova “*intelligentsia* técnica e profissional”, fundamentalmente um poder de planificação militar, económico e social, caracterizado por uma racionalidade de tipo funcional e por formas tecnocráticas de práxis, já não é contestado pelo operariado, mas por uma outra fracção da *intelligentsia*, “os intelectuais literários, que progressivamente se converteram em apocalípticos, hedonistas e niilistas” (Bell, 1994, p. 251):

Esta teoria das classes sociais que é, no fundo, uma mera teoria de estratificação social, tem desde logo como principal limitação a tese de que os cientistas e os técnicos constituem uma ‘classe social’ em consequência da função que desempenham na sociedade e do tipo de racionalidade a que está associada a expansão da sociedade pós-industrial, ou seja, a racionalidade científico-tecnológica a que se opõe a ‘tradicional’ cultura humanista clássica. A *intelligentsia* científica e técnica não constitui, de facto, uma classe social, mas uma categoria social, ou seja, um conjunto social cujos membros provêm em grande parte da pequena e média burguesia e a que o capitalismo atribui uma função cada vez mais relevante em consequência do aumento da componente intelectual do trabalho social que intervém directa ou indirectamente no processo de acumulação de capital<sup>63</sup>. Além do mais, Daniel Bell coloca no mesmo plano as “elites intelectuais e técnicas” que detêm um poder de comando sobre o trabalho dos outros no sentido da extracção de mais-valia, como os *managers*, e os que, mesmo tendo funções de enquadramento e coordenação do trabalho de outrem, são trabalhadores assalariados e que, por conseguinte, não podem ser confundidos com os primeiros<sup>64</sup>. Em suma, ao abandonar como critério diferenciador entre as classes sociais a

<sup>63</sup> Para a noção de categoria social como conjunto social distinto da classe social a referência continua a ser Poulantzas, Nicos – *Poder político e classes sociais*, I Vol., Porto: Portucalense Editora, 1971, pp. 95-97).

<sup>64</sup> As interrogações colocadas por Daniel Bell a este respeito não me parecem pertinentes: “A classe operária é composta por todos os que trabalham em troca de salários? Porém, alargar assim o conceito é estendê-lo até o distorcer, impedindo o reconhecimento (são trabalhadores todos os gerentes? São trabalhadores todos os supervisores e os administradores? São trabalhadores os professores e engenheiros que recebem salários elevados?” (Bell, Daniel, *op. cit.*, p. 177).

Em primeiro lugar existe uma fracção crescente de trabalhadores assalariados não operários do sector de serviços e da indústria (engenheiros e técnicos de produção), pelo que as reticências de Bell sobre uma pretensa extensão da classe operária não se justificam minimamente. O que aumentou sim foi a esfera do trabalho assalariado. Em segundo lugar, insinuar que os gerentes e os administradores por receberem uma espécie de salário de direcção poderão eventualmente fazer parte do trabalho subordinado não tem nenhum sentido, já que estas figuras são, em grande parte, remuneradas pelo lucro do capital e desempenham funções estreitamente associadas à apropriação de mais-valia. Em terceiro lugar, não é o maior ou menor salário de engenheiros e professores que os converte em membros de uma pretensa “elite intelectual” dominante, mas funções de comando sobre o trabalho dos outros que remetem para uma relação de poder e predomínio. Eis como, relativamente a este último aspecto, Daniel Bell, e também Ralf Dahrendorf – veja-se mais à frente – não distinguem verdadeiramente poder de autoridade.

propriedade ou não propriedade dos meios de produção, Daniel Bell é incapaz de caracterizar de forma adequada as grandes fracturas sociais do capitalismo tardio.

Ralf Dahrendorf considera que uma das características centrais da sociedade pós-capitalista, outra versão sinónima da sociedade pós-industrial de Daniel Bell, é a constituição de uma “nova classe média” que não constitui um prolongamento da classe capitalista tradicional nem se encontra cada vez mais próxima do operariado. Para o sociólogo alemão podem distinguir-se dois grandes ‘estratos’ nesta nova classe: o primeiro é composto pelos sujeitos que integram uma hierarquia burocrática e pelos que se encontram fora desta. A teoria da “classe dominante” “aplica-se sem excepções (sic) à posição social dos burocratas, enquanto a teoria da classe operária se aplica da mesma forma geralmente à dos empregados não burocráticos” (Dahrendorf, I, 1977, 97-98).

A tese de que “ a teoria social da classe dominante se aplica sem excepções à posição social dos burocratas” não tem sentido, pois não apenas a burocracia constitui uma categoria social resultante do alargamento da intervenção na esfera político-administrativa no capitalismo tardio, mas também porque apenas as suas cúpulas ou os seus vértices têm um efectivo poder de decisão sobre questões sociais e políticas que afectam a vida de todos. De facto, de acordo com a definição de Dahrendorf, teríamos que classificar como pertencentes à classe dominante os funcionários públicos administrativos que se limitam a aplicar as normas e procedimentos estabelecidos pelos governos, apesar de beneficiarem muitas vezes da ignorância dos cidadãos menos informados relativamente às normas legais de que são depositários exclusivos para exercerem, em nome do Estado, um poder subordinado baseado no formalismo burocrático<sup>65</sup>. Dahrendorf reconhece, porém, que as fracções da “nova classe média” que não integram o aparato burocrático do Estado aproximam-se pelas suas condições de vida dos operários da indústria. Estas fracções incluem “muitos empregados das indústrias terciárias, das lojas comerciais, dos restaurantes, dos cinemas, mas também os operários altamente especializados e os chefes de departamento que conquistaram o *status* de estipendiários” (Dahrendorf, I, 1977, p. 98).

---

<sup>65</sup> A este respeito, deve ter-se em conta a caracterização da burocracia por parte de Marx na sua obra de juventude *Crítica da filosofia hegeliana do direito público*: “A «burocracia» é o «formalismo de Estado» da sociedade civil. Esta é a «consciência do Estado», a «vontade do Estado», a «força do Estado» enquanto é uma *corporação* (o «interesse geral», relativamente ao interesse particular, apenas pode ser «particular», desde o momento em que o particular é, relativamente ao geral, um «geral»: a burocracia é, por conseguinte, forçada a proteger a *imaginária* generalidade do interesse particular, o espírito de corporação, para proteger a *imaginária* particularidade do interesse geral, o seu próprio espírito: o Estado deve ser uma corporação, desde o momento

A conquista de direitos sociais e a institucionalização do conflito de classes constituem duas novas características da nova sociedade pós-capitalista. Relativamente ao primeiro aspecto, Dahrendorf considera que os direitos à aposentação, aos seguros contra a doença, aos subsídios de desemprego, ao salário e a um padrão de vida mínimos tiveram como consequência um “cada vez maior nivelamento das posições sociais”, embora existam ainda “notáveis diferenças de rendimento e prestígio, hábitos de despesa e estilos de vida” (Dahrendorf, I, 1977, p. 109). Relativamente ao segundo, o perigo de uma “guerra permanente” entre o capital e o trabalho assalariado está definitivamente esconjurado na sociedade pós-capitalista através da negociação entre associações sindicais e patronais, legalmente reconhecidas, bem como através da formação de um “sistema primário de cidadania política” que permite que as classes trabalhadoras tenham, nos parlamentos, partidos e organizações políticas que representem os seus interesses e joguem, por conseguinte, de acordo com as regras do jogo institucional:

“Organização significa institucionalização e, enquanto a sua função manifesta consiste numa defesa cada vez mais adequada e aberta de determinados interesses, tem invariavelmente também a função latente de suscitar formas de conflito que contribuem para reduzir a violência dos conflitos de interesses” (Dahrendorf, I, 1977, p. 113).

Estas considerações de Dahrendorf suscitam duas observações. A primeira é que a institucionalização dos direitos sociais – actualmente cada vez mais debilitados – implica necessariamente uma redefinição da distinção tradicional entre trabalho produtivo e improdutivo, a qual constitui, de certo modo, uma herança do Estado liberal clássico, concebido por Marx e Engels como um mero consumidor improdutivo de mais-valia ou como uma mera “comissão para administrar os negócios comuns de toda a classe burguesa” (Marx, Karl; Engels, 1975, p. 62). No entanto, para além de não definir os termos do “contrato social” que instituiu o modelo de capitalismo predominante no período dos ‘Trente Glorieuses’<sup>66</sup>, Dahrendorf sobrestima nitidamente o alcance do ‘nivelamento social’ resultante do reconhecimento político de um conjunto de direitos sociais da classe trabalhadora. O capitalismo predador que desembocou na crise global do sistema em 2007-2008, bem como o agravamento das desigualdades e fracturas sociais, sobretudo a partir dos anos 80 do século

---

em que a corporação quer ser Estado), por conseguinte, uma sociedade *particular, fechada*, no Estado” (Marx, Karl – *Critica della filosofia hegeliana del diritto pubblico*. Roma: Riuniti, 1983, p. 68).

<sup>66</sup> Veja-se na próxima secção em que consistem estes termos de um contrato social que instituiu o chamado modelo social europeu.

passado, desmentem o seu optimismo, embora não fossem previsíveis na época em que o sociólogo alemão escreveu o seu ensaio sobre *Classes e conflito de classe na sociedade industrial*.

Mais complexa é a tese sobre a 'institucionalização' dos conflitos de classes. Antes de tudo, Dahrendorf coloca os 'interesses conflitantes' todos no mesmo plano, esquecendo que existem significativas diferenças de poder que conferem a determinados interesses uma posição de vantagem e predomínio relativamente a outros na sociedade, o que lhes permite uma maior influência e capacidade de condicionamento sobre o exercício do poder político. Em segundo lugar, se é verdade que a institucionalização do conflito social resultante da conquista dos direitos de associação política e sindical e do próprio sufrágio universal possibilitam que as classes trabalhadoras possam organizar-se e estejam representadas nos parlamentos, também é verdade que esta contribui, de certo modo, para a reprodução das diferenciações sociais que resultam da propriedade privada dos meios de produção, pois os grupos políticos parlamentares mais representativos das classes trabalhadoras são obrigados a actuar segundo as regras de um jogo baseado na aceitação e legitimação desta mesma forma de propriedade. Prova disso, é a evolução da social-democracia alemã do período de Bernstein até ao Congresso de Bad-Godesberg de finais dos anos 50, em que foi abandonada a reivindicação da propriedade colectiva dos meios de produção e o marxismo como sistema doutrinário de referência. Além do mais, o relativo consenso institucional só é possível quando as fracturas e diferenciações sociais não se agravam significativamente. Caso contrário, retornam em força as formas violentas de conflito social, mesmo quando estas não revestem a forma da clássica da 'guerra entre classes', como o demonstram a revolta das periferias suburbanas parisienses e os violentos confrontos entre os jovens e a polícia na Grécia, respectivamente em 2008 e 2009.

Para Dahrendorf o poder económico e o poder político estão separados na sociedade pós-capitalista, o que significa que "a pertença a uma determinada classe industrial não determina a pertença a uma determinada classe política, já que nas duas associações que são a indústria e a sociedade política actuam critérios e mecanismos de atribuição independentes" (Dahrendorf, II, Laterza, 1977 p. 423). Nesta sociedade não é a propriedade ou não propriedade dos meios de produção que determina as distinções e o conflito entre a classe dominante e a classe dominada, concebidas fundamentalmente como classe dirigente e classe subordinada, mas "a desigualdade de poder e de autoridade que acompanha inevitavelmente a organização social" (Dahrendorf, Ralf, I, 1977, p. 111).

A primeira é constituída por todos os que “têm a possibilidade de exercer regularmente um controlo sobre a vida de outrem através de comandos de natureza dominadora”, apesar de não existir verdadeiramente uma “classe oprimida”, pois “uma das características do conflito político na sociedade pós-capitalista é constituída pelo facto de que nem mesmo o «fundo» da sua estrutura de autoridade é inteiramente desprovido de direitos” (Dahrendorf, Ralf, II, 1977, p. 456). Esta classe integra “a cúpula das hierarquia burocrática” (Dahrendorf, II, 1977, p. 469), “as elites de governo que o dirigem e as partes interessadas que são representadas pela elite de governo” (Dahrendorf, II, 1977, p. 472), a que se acrescenta ainda “o grupo com direito de veto cujas exigências são incorporadas em determinadas circunstâncias na política do governo” (Dahrendorf, II, 1977, p. 474). Relativamente às “elites gerenciais ou capitalistas”, Dahrendorf considera que “podem constituir grupos extremamente poderosos e podem até exercer um controlo parcial sobre governos e parlamentos; mas isso não faz mais do que sublinhar a importância das elites de governo” (Dahrendorf, II, 1977, p. 470). A segunda é constituída por “todos os que numa determinada situação não se aliam com o governo”, embora tenham “possibilidade de exercer a autoridade” (Dahrendorf, II, 1977, p. 474), em consequência do carácter “dinâmico do conflito político” institucionalizado e reconhecido pelo Estado democrático (Dahrendorf, II, 1977, p. 456).

A principal insuficiência da teoria das classes sociais de Dahrendorf é a sua tese de que na sociedade pós-capitalista já não existem classes economicamente dominantes e classes economicamente dominadas e que a grande linha de demarcação entre as classes sociais são as diferenciações de poder e autoridade. Para além de não distinguir poder de autoridade, o sociólogo alemão subestima o modo como a relação conflitual entre as classes que dispõem de um poder económico desigual na sociedade civil influencia em última instância o poder político, embora reconheça a capacidade de condicionamento das “elites gerenciais ou capitalistas” sobre as “elites de governo”, bem como a possibilidade das organizações representativas das classes subordinadas exercerem um poder de veto sobre as orientações governamentais que põem em causa os seus interesses. No entanto, o carácter dinâmico dos conflitos de classe resultantes da institucionalização do Estado liberal-democrático se, por um lado, põe em causa a noção simplista vulgarizada pelo marxismo ortodoxo de ‘Estado capitalista’, mero instrumento político da classe economicamente dominante ou da sua fracção hegemónica, por outro lado, não constitui, como acaba por defender Dahrendorf, um elemento superador das diferenciações sociais e económicas que resultam da propriedade ou não

propriedade dos meios de produção. Estas continuam a manter-se e, nos anos mais recentes, não pararam de se agravar, pelo que a sociedade do capitalismo tardio não se transformou numa sociedade pós-capitalista.

Influenciado pelo Maio de 68 francês, Alain Touraine desenvolve uma teoria das classes sociais mais elaborada do que a de Dahrendorf, embora partilhe com o sociólogo alemão o mesmo princípio orientador. Neste sentido, considera que o conflito fundamental da nova sociedade já não é o que opõe o capital ao trabalho assalariado, mas “os aparelhos de decisão económica e política àqueles que estão submetidos a uma participação dependente” (Touraine, 1970, p.13). A nova sociedade industrial avançada já não é uma sociedade centrada na acumulação de capital, mas uma “sociedade de programação” em que “o futuro já não é assegurado principalmente por investimentos privados, simultaneamente porque o Estado assegura e orienta uma parte crescente dos investimentos económicos e porque a parte dos investimentos sociais, especialmente no domínio da educação, aumentou consideravelmente” (Touraine, 1970, p. 54).

Tal como Daniel Bell, Touraine considera que é a centralidade do conhecimento e o acesso à informação e não a propriedade dos meios de produção que distingue as classes dominantes das classes dominadas. Isso implica que a contraposição dominante/dominado que caracterizava a sociedade industrial clássica cede o lugar à contraposição dirigente/dirigido na nova sociedade *programada*:

“O dirigente é aquele que age sobre os sistemas de relações sociais, em nome das suas características e das suas necessidades: o dirigido afirma sem cessar a sua existência, não como membro de uma organização de produção ou súbdito de um Estado, mas como unidade autónoma, cuja personalidade não coincide com nenhuma das suas tarefas” (Touraine, 1970., p. 70).

Os burocratas e os tecnocratas substituem os antigos proprietários dos meios de produção no exercício do poder que está na origem da distinção entre dirigentes e dirigidos. A burocracia ganha uma importância cada vez mais significativa porque “os centros de decisão se têm afastado cada vez mais dos órgãos de execução” (Touraine, 1970, p. 47). Por sua vez, “os tecnocratas não são técnicos, mas dirigentes quer pertençam à administração do Estado, quer a grandes empresas intimamente ligadas, mesmo pela sua importância aos meios de decisão política” (Touraine, 1970, p. 58). Na nova sociedade *programada* os grupos dominantes já não são definidos pela propriedade dos meios de produção, mas pela promoção e pilotagem das mudanças sociais a que os outros, os grupos dominados, estão submetidos:

“Na sociedade programada, dirigida pelos aparelhos de crescimento económico, a classe dominada já não é definida pela relação com a propriedade, mas pela dependência dos mecanismos de mutação dirigida, portanto, instrumentos de integração social e cultural. Não é o trabalho directamente produtivo, a profissão, que se opõe ao capital: é a identidade pessoal e colectiva que se opõe à manipulação” (Touraine, 1970, p. 63).

A distinção entre dominantes e dominados passa a ser uma distinção fundamentalmente de ordem política e ideológica, ou seja, uma distinção em que a exploração baseada no trabalho assalariado produtor de mais-valia perde a sua centralidade, para ser substituída por uma relação de predomínio caracterizada pelo exercício de um poder concentrado sobre todos os que não possuem um controlo sobre decisões tecnoburocráticas que afectam a sua própria vida na sociedade. Por isso, o poder tecnoburocrático surge fundamentalmente como um poder bloqueador da *criatividade social*:

“Ao mesmo tempo que as formas mais patológicas de capitalismo desorganizam o espaço social, abandonando-o ao jogo da especulação, o poder tecnocrático, encerrado no seu plano de crescimento económico, resistindo à negociação e à informação destrói a capacidade da sociedade de transformar as suas formas de vida, de imaginar um novo espaço, de suscitar novas formas de relações sociais e culturais” (Touraine, 1970, pp. 64-65).

Não restam dúvidas que a doutrina sociológica de Touraine sobre as novas antigas classes sociais é a mais elaborada dos apologistas da sociedade pós-industrial. No entanto, apesar do seu maior rigor e sofisticação, partilha as mesmas insuficiências com as anteriores. Em primeiro lugar, tecnocratas e burocratas não constituem classes sociais no sentido rigoroso do termo, mas categorias sociais que resultam tanto do crescimento do aparelho administrativo do Estado na época do capitalismo tardio como do facto das decisões de carácter económico serem delegadas pelos grandes proprietários dos meios de produção num conjunto de peritos que contribuem para enquadrar a força de trabalho subordinada na organização da produção de mais-valia. Em segundo, lugar na época da subsunção *real* do trabalho ao capital não é verdade que a exploração da força de trabalho assalariada tenha perdido centralidade que desfrutava no capitalismo liberal do século XIX: pelo contrário, a passagem da produção de mais-valia absoluta para a produção de mais-valia relativa está indissociavelmente ligada não apenas ao aumento da produtividade, mas sobretudo à intensificação dos ritmos de trabalho, ou seja, à possibilidade de produzir no mais curto espaço de tempo possível o máximo *quantum* possível de mais-valia. Em terceiro lugar, embora Touraine não confunda, como

Dahrendorf, poder e autoridade, acaba por centrar a distinção das classes sociais em relações de poder e domínio, em mecanismos político e institucionais que, no fundo, acabam por ocultar as relações sociais de produção dominantes e, em consequência, por subestimar as diferenciações sociais e económicas baseadas na oposição entre um poder meramente delegado nos tecnocratas pelos grandes proprietários dos meios de produção e uma força de trabalho assalariada e subordinada que abrange um número cada vez maior de pessoas. A derrocada das mediações institucionais, políticas e organizativas que caracterizavam o capitalismo no contexto dos ‘Trente Glorieuses’, o refluxo dos movimentos sociais dos finais dos anos 60 e o desenvolvimento de um capitalismo predador centrado na especulação financeira, acabaram por demonstrar que, ao contrário do que defendia Touraine, a acção económica para melhorar as condições de trabalho de todos não pode ser de modo algum secundarizada relativamente à acção política e cultural necessária à transformação dos costumes e do modo de vida<sup>67</sup>.

#### 5.2.4. A regressão da exploração na sociedade pós-industrial

Em *The coming of post-industrial society* Daniel Bell interpreta a distinção de Marx entre trabalho produtivo e improdutivo do seguinte modo:

“Para Marx, os pequenos proprietários de terras e os artesãos independentes estão fora do processo capitalista, apesar de assumirem as características deste processo. (Como proprietários dos meios de produção são capitalistas; como proprietários da sua força de trabalho são trabalhadores.) De qualquer modo, com o desenvolvimento do capitalismo tenderão a desaparecer como classe. Os artistas, médicos, professores, etc., são «trabalhadores improdutivos». Para que o trabalho seja produtivo o velho valor adiantado pelo capitalista deve ser substituído por um novo valor na forma de produtos excedentes e novo capital. Um cozinheiro ou um criado que trabalham são «produtivos» em consequência dos lucros que produzem para o proprietário do hotel; enquanto os empregados domésticos são improdutivos mesmo quando recebem um salário. O trabalho improdutivo obtém os seus rendimentos das classes predominantemente implicadas na produção. Se a relação trabalhador-capitalista se estende ao serviço médico, às diversões e à educação, então o médico, o artista e o professor converter-se-ão em assalariados e «produtivos»” (Bell, 1994, pp. 76-77).

Mais uma vez se confirma que o sociólogo norte-americano é um leitor mais atento e perspicaz da obra de Marx do que as duas correntes ortodoxas do marxismo do século XX.

<sup>67</sup> “Acção política e cultural mais do que económica: eis o essencial e a diferença em relação ao movimento operário e ao capitalismo liberal” (Touraine, Alain – *A sociedade pós-industrial*. Lisboa: Moraes

No entanto, a sua leitura ou interpretação da distinção entre trabalho produtivo e trabalho improdutivo não é aceitável. Se é verdade que Marx defendeu que não é a forma que o produto do trabalho reveste, mas a relação entre a força de trabalho e o capital que determinam se um trabalho é ou não produtivo, também é verdade que considerou que actividades integradas no sector financeiro, no comércio e na distribuição, exceptuando os transportes que constituem uma continuação do processo de produção na esfera da circulação, são basicamente improdutivos, apesar do trabalho assalariado se tornar também nestes ramos de actividade cada vez mais predominante no século passado e nos dias de hoje. Isso significa que, ao contrário do que Bell pretende subtilmente insinuar, nem todo o trabalho assalariado é produtivo, apesar da relação entre capital e força de trabalho tender a alargar-se cada vez mais. De resto, o capitalismo tardio aumenta também desproporcionadamente o número de trabalhadores improdutivos da esfera de circulação do capital. Prova disso são as próprias sociedades anónimas em que o capital activo, ou seja, o capital que é realmente investido na produção é exíguo relativamente ao capital fictício, ou seja, ao capital que procura ganhos especulativos nos mercados financeiros. O peso das actividades que são sustentadas por estes ganhos aumentou significativamente desde a crise da dívida dos países em vias de desenvolvimento na primeira metade dos anos 80 para atingir o seu ponto culminante com a crise dos créditos hipotecários de alto risco em 2008-09<sup>68</sup>.

A intenção de Bell com a sua interpretação da distinção de Marx entre trabalho produtivo e improdutivo visa fundamentalmente a sua desvalorização no sentido de que na sociedade pós-industrial esta já está a ultrapassada porque o trabalho assalariado já não é uma característica da indústria, mas também do sector terciário que tende a ocupar uma fracção cada vez maior da força de trabalho social. Mas isso significa também que a produção de mais-valia – que tem como um dos seus pressupostos básicos a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo – deixou de existir ou não constitui já uma característica central de uma sociedade pós-industrial em que a exploração da força de trabalho se encontra relativamente atenuada ou tem mesmo tendência para desaparecer com a diminuição das ‘velhas desigualdades sociais económicas resultantes da “tradicional” propriedade privada dos meios de produção do capitalismo liberal do século XIX. Prova disso é o predomínio do “modo de sociologizar”

---

Editores, 1970, p. 83).

<sup>68</sup> Ver a este propósito: Veiguinha, Joaquim Jorge, *op. cit.*, 2009, pp. 82-96; pp. 137-44).

sobre o “modo de economizar” que Daniel Bell acaba por propor como alternativa à distinção entre trabalho produtivo e trabalho improdutivo de Marx:

“Se traçarmos uma linha contínua com o modo de *economizar* num extremo (em que todos os aspectos da organização se reduzem a um só: converter-se em meios para os fins da produção e dos lucros) e o de *sociologizar* no outro (em que se garante a todos os trabalhadores um emprego para toda a vida e a satisfação da força de trabalho na componente primária a aplicação de recursos), então nos últimos trinta anos a corporação tem-se movimentado paulatinamente para a quase totalidade dos seus empregados, para o extremo do modo de *sociologizar*. Basta assinalar a crescente percentagem dos «custos dos encargos sociais», o índice desse movimento, reflectido nas férias, salários por incapacidade, seguro de doença, subsídios suplementares de desemprego, pensões e outros benefícios semelhantes” (Bell, Daniel, 1994, pp. 333-34).

Estas considerações de Bell provam que a sociologia liberal, apesar do seu aparato metodológico sofisticado, é grosseiramente empirista, revelando uma total incapacidade de previsão, já que se limita a extrapolar os evanescentes dados e informações recolhidos no presente para o futuro. Ao contrário do que o sociólogo norte-americano afirma, a relação entre modo de *sociologizar* e modo de *economizar* inverteu-se totalmente. Segundo um interessante artigo significativamente intitulado *The disposable worker* (“O trabalhador descartável”), publicado em 18 de Janeiro de 2010 no semanário norte-americano *BusinessWeek*, uma investigação conduzida pelo Iowa Police Project, um instituto de investigação independente, 20% da força de trabalho norte-americana tinha, em 2005, ou seja, ainda antes da eclosão da crise das *subprime*, empregos atípicos. Neste tipo de empregos incluem-se os trabalhadores com contratos “just in time” em detrimento dos trabalhadores com contratos a tempo indeterminado: “independentes”, temporários, a tempo parcial e “freelancers”. Entre estes, 73% não tinham acesso a um plano de pensões e 61% não tinham um seguro de saúde. Em contrapartida, os lucros das corporações foram os principais beneficiários desta degradação das condições laborais antes da crise dos créditos hipotecários de alto risco de 2007, já que atingiram 10,2% do Rendimento Nacional, o valor mais elevado dos últimos quarenta anos. E, apesar da crise financeira ter provocado uma queda de 5,6% nos lucros em 2008, um ano depois, estes voltaram a subir para 7,4% do Rendimento Nacional, igualando a média dos últimos 40 anos. Eis como, o modo de *economizar* passou a predominar sobre o modo de *sociologizar*.

Se a questão da exploração se torna para Daniel Bell uma questão cada vez mais secundária, admite, porém, uma disparidade entre as condições de trabalho no seio da comunidade científica e na que designa por “sociedade ocupacional”. Na primeira predomina o trabalho desinteressado de investigação e o reconhecimento pelos colegas dos resultados inovadores. Na segunda os trabalhadores científicos e intelectuais integram-se numa “empresa económica em grande escala cujas normas se reduzem aos «rendimentos úteis» para a sociedade ou empresa (não lucrativa ou lucrativa), e que cresce cada vez mais tendendo a minorizar a primeira” (Bell, 1994, p. 438). Esta sociedade caracteriza-se internamente pela

“burocratização: tamanho, diferenciação e especialização – os riscos que Hans Magnus Enzenberger denominou por «industrialização da mente». A tarefa está regulamentada – menos nas universidades, mais nos laboratórios de investigação – por uma hierarquia formal e por normas impessoais. Perde-se o sentido do conjunto na altura da atribuição de tarefas minuciosas; perde-se o controlo do processo de trabalho. O que se mantém é a prescrição comum da alienação no próprio local de trabalho” (Bell, 1994, p. 439).

O ‘recoo’ da exploração tem como contrapartida para alguns apologistas da sociedade pós-industrial o ‘avanço’ da alienação. Esta tese está indissociavelmente ligada aos critérios de diferenciação das classes sociais que defendem: são critérios fundamentalmente políticos (tecnoburocratização) e ideológicos (a “industrialização da mente”) que anulam ou remetem para segundo plano os critérios económicos centrados na propriedade dos meios de produção e na divisão entre trabalho intelectual e manual, fundamentos do conceito de exploração. Alain Touraine explicita-o claramente quando afirma que “saímos de uma sociedade de exploração para entrarmos numa sociedade de alienação” (Touraine, 1971, p. 71). Esta “sociedade de alienação” implica uma mutação fundamental nas reivindicações dos trabalhadores:

“Aquilo que os trabalhadores se opõem é, do mesmo modo, a contrapartida do que defendem os directores: a transformação permanente da vida social, em função das necessidades da produção. Os trabalhadores reclamam a continuidade da existência pessoal, a capacidade de prever e escolher o próprio trabalho e as próprias condições de vida” (Touraine, 1970, p. 175).

Ao separar a alienação da exploração Touraine empreende uma espécie de fuga para a frente que acaba por situar o conceito de alienação fora do contexto das relações de produção dominantes: a luta contra a alienação já não é propriamente uma luta com vista ao controlo das condições e finalidades da produção que se tornam alheias aos próprios trabalhadores, mas

uma luta pela melhoria da 'qualidade de vida' que se expressa através da "capacidade de prever e escolher o próprio trabalho e as próprias condições de vida". No entanto, exploração e alienação não podem ser separadas, já que são complementares e interpenetram-se. Assim, a exploração é condição da alienação, pois a luta pelo controlo das condições e finalidades da produção está indissociavelmente ligada à luta contra a intensificação dos ritmos de trabalho que caracterizam a produção de mais-valia relativa. Complementarmente, à medida que a componente intelectual do trabalho subordinado aumenta no processo de acumulação e valorização do capital, a alienação torna-se cada vez mais fonte da exploração, já que o trabalhador experimenta uma cada vez maior necessidade de autonomia e criatividade que o próprio capital não está disposto a conceder-lhe. O horizonte deste é cada vez mais a 'empregabilidade' do trabalhador o que, para além de sobrevalorizar as qualificações intelectuais que contribuem mais poderosamente para o seu processo de acumulação em detrimento de outras consideradas 'supérfluas', se associa cada vez mais a formas de precarização e controlo do trabalho intelectual que não podem ser separadas da intensificação da exploração da força de trabalho assalariada, seja ela intelectual ou manual.

Em suma, diferentes graus de exploração da força de trabalho remetem para diferentes formas de alienação: por exemplo, a alienação do operário submetido a tarefas fragmentárias, monótonas e repetitivas na cadeia de montagem taylorista é qualitativamente diferente da alienação do quadro técnico e científico subordinado a horários de trabalho desregulados, à pressão permanente para a realização de objectivos que transformam o seu tempo de trabalho em tempo de vida de acordo como o conceito de 'disponibilidade total' e à redução das suas perspectivas à criação de mais-valia para o capital que o emprega. Por isso, não se pode analisar a questão da alienação apenas sob uma perspectiva quantitativa, tal como Touraine acaba por fazê-lo quando inclui nos "casos extremos de alienação" os "membros de comunidades em declínio", "os técnicos «manuais»" e os "trabalhadores idosos" (Touraine, 1970, p. 79). O que existe são diferentes formas de alienação determinadas em última instância pelo processo de valorização do capital. O facto destas diferentes formas de alienação não poderem ser separadas da exploração global da força de trabalho assalariada significa que as relações sociais de produção dominantes são relações de exploração que permitem a alguns apropriar-se do fruto do trabalho dos que não possuem os meios de produção e, simultaneamente, relações de dominação que subtraem à força de trabalho assalariada o

controle sobre a sua própria actividade laboral: alienação e exploração são distintas, mas ao mesmo tempo formam uma unidade.

### 5.3. *A resposta do marxismo ortodoxo*

#### 5.3.1. *Estado e capital monopolista*

Nos finais dos anos 70 do século passado foi publicada em França uma obra colectiva dirigida por Paul Boccara e elaborada por intelectuais ligados à secção económica do Comité Central do Partido Comunista Francês e à revista *Economie et Politique*. Este tipo de ensaio, muito comum naqueles anos, pretendia fazer um balanço crítico analítico da ‘etapa contemporânea’ do capitalismo denominada pelo termo ‘capitalismo monopolista de Estado’. No prefácio Boccara e os seus colaboradores consideram que nesta etapa se verifica uma crescente interdependência ente o Estado e os monopólios resultante da concentração e centralização do capital que põe em causa o tradicional capitalismo liberal baseado na livre-concorrência e na redução das funções do Estado às clássicas funções política de soberania. Os autores distinguem também o ‘monopolismo simples’ – termo que já tinha sido analisado por Hilferding, Lenine e, mais recentemente, pelo grupo marxista norte-americano da revista *Monthly Review*, em que se destacavam Paul M. Sweezy e Paul A. Baran – do ‘monopolismo de Estado’ de que resulta

“a intervenção generalizada do Estado na vida económica e social, a aceleração do progresso técnico e a revolução científica técnica nascente, a internacionalização da produção, a inflação, a crise monetária nacional e internacional, a salarização, a polarização das classes e camadas sociais, a extensão da luta de classes, etc.” (Boccara, I, 1976, p. 14).

Desde logo, o conceito de ‘capitalismo monopolista de Estado’ não é convincente. Em primeiro lugar porque não reconhece verdadeiramente – e o decurso da obra prova-o à sociedade – a autonomia relativa do político e do Estado no contexto da economia e da sociedade civil. Em segundo lugar, porque ignora uma das características centrais do Estado liberal-democrático europeu no período em que a obra foi escrita – período em que, é certo, se começava a pôr em causa os direitos sociais conquistados durante os *Trente Glorieuses* e que foram sobrevalorizados pelos apologistas da sociedade pós-industrial – e que é a importância das funções sociais – educação, saúde, segurança social pública – relativamente às tradicionais funções de soberania política. No contexto do ‘capitalismo monopolista de Estado’ estas funções ou são levemente ignoradas ou então são não menos levemente subentendidas

como uma das formas de que o capital monopolista se serve para transferir para o Estado os ‘custos sociais’ da reprodução da força de trabalho. Deste modo, o Estado surge como uma mera superestrutura jurídico-política, um mero reflexo do económico, caracterizado pela “contradição antagónica fundamental entre a socialização e o desenvolvimento, objectivos das forças produtivas que exigem uma transformação radical das relações sociais e o reforço da hegemonia monopolista sobre a sociedade que se opõe a esta transformação” (Boccarda, I, 1976, p. 14).

Em 1974, Nicos Poulantzas publica *Les classes sociales dans le capitalisme, aujourd’hui* (“As classes sociais no capitalismo, hoje”), escrito em polémica com as teses defendidas pelos autores do ‘Capitalismo monopolista de Estado’. Partidário convicto da chamada ‘Revolução cultural proletária’ de Mao Tse-Tung e, simultaneamente, integrado na corrente estruturalista do marxismo que tinha no filósofo francês Louis Althusser o seu maior representante, Poulantzas põe em causa a concepção instrumentalista do político relativamente ao económico, embora não se liberte verdadeiramente da sua influência:

“O Estado não é uma *entidade* instrumental intrínseca, nem uma coisa mas a condensação de uma *relação* de forças. Esta correspondência estabelece-se em termos de organização e representação: a classe ou fracção hegemónica, para além dos seus interesses económicos imediatos, momentâneos e de curto prazo deve assumir o interesse político do conjunto das classes e das fracções de classe que compõem o bloco de poder, logo o seu próprio interesse político a longo prazo; esta deve «unificar-se» e «unificar» o bloco de poder sob a sua direcção. Segundo uma intuição profunda de Gramsci o Estado capitalista, no conjunto dos seus aparelhos (e não apenas dos partidos políticos burgueses), assume um papel análogo de «partido», relativamente ao bloco no poder, à do partido da classe operária e relativamente à aliança popular do povo” (Poulantzas, 1974, pp. 96-97).

Duas observações poderão desde já ser feitas à concepção de Estado de Poulantzas. A primeira é que nem mesmo se pode verdadeiramente falar em ‘Estado capitalista’ quando o direito de voto estava restringido às classes proprietárias, como acontecia na época do capitalismo liberal do século XIX. Neste caso – como, de resto, o próprio Poulantzas admite sob a influência da definição de ‘Estado burguês’ do *Manifesto do Partido comunista* de Marx e Engels –, o Estado não era uma emanção directa dos possuidores dos meios de produção, mas exprimia o seu ‘interesse comum’ perante as classes não possuidoras. A segunda é a atribuição a Antonio Gramsci, o grande teórico marxista italiano, do termo ‘Estado capitalista’ que, seguramente, fã-lo-ia revolver-se na sua tumba. De facto, para Gramsci, a cujo

pensamento Poulantzas e outros discípulos de Althusser não fizeram justiça, este termo é tão absurdo como o termo ‘Estado feudal’. Para o autor dos *Quaderni del carcere* o Estado representativo moderno resulta da correlação de forças entre as classes sociais que se estabelece na sociedade civil e tem como uma das suas funções primordiais filtrar, e não propriamente organizar, o predomínio e a hegemonia que uma classe exerce sobre outras, embora jamais possa ser imediatamente identificável no exercício do poder com esta ou aquela fracção hegemónica da classe que detém a propriedade dos meios de produção.

Para Poulantzas, o ‘Estado capitalista’ surge como instrumento de coesão de uma formação social – combinação de modos de produção em que um deles, o modo de produção capitalista, é dominante – e, conseguinte, seguindo o seu *maitre à penser* Louis Althusser, possui uma autonomia relativamente ao ‘económico’. Apenas neste sentido, demasiado restritivo, é contestada a tese dos defensores do ‘capitalismo monopolista de Estado’. Apesar de Poulantzas defender que Estado e monopólios não se “fundem” num único mecanismo, forma extrema a que conduz a tese do capitalismo monopolista de Estado, o que determina a autonomia relativa do ‘Estado capitalista’ na formação social é o ‘bloco no poder’ que consiste numa combinação das fracções da burguesia proprietária em que uma delas detém a hegemonia, conceito que, em Gramsci, expressa o predomínio cultural ou ideológico que uma classe exerce na sociedade civil, mas que Poulantzas abusivamente transplanta para o seu absurdo conceito de Estado ‘capitalista’:

“O Estado detém sempre, actualmente, o papel de unificador político do bloco no poder e de organização política da hegemonia do capital monopolista no seio do bloco no poder, composto de diversas fracções de classe e através das suas contradições internas” (Poulantzas, Nicos, 1974, p. 160).

O que tanto Poulantzas, adepto incondicional da Revolução Cultural Chinesa<sup>69</sup>, como os seus rivais filosoviéticos do PCF esquecem é que na relação de forças entre as classes sociais que está na base da constituição do Estado liberal-democrático com funções sociais e económicas intervém também a classe trabalhadora e as suas organizações sindicais e políticas mais representativas. Se é verdade que estas surgem geralmente numa posição subordinada, também é verdade que a sua influência não pôde ser desmentida durante o período dos *Trente Glorieuses* em que se construíram na Europa os pilares do modelo social europeu. O próprio

---

<sup>69</sup> “O marxismo não é um dogma cristalizado, e sabe-se nomeadamente que a revolução cultural proletária na China permitiu, a este respeito, avançar de modo decisivo” (Poulantzas, Nicos – *Les classes sociales dans le capitalisme, aujourd’hui*. Paris: Seuil, 1974, p. 229).

Ralf Dahrendorf está mais perto da verdade quando afirma que a “classe politicamente dominante” é constituída “pelas partes interessadas que estão representadas pela elite do governo” e ainda pelo “grupo com direito a veto cujas exigências são em determinadas circunstâncias, incorporadas na política do governo” (Dahrendorf, Ralf, II, p. 472). Apesar desta colocação do problema não ser formalmente correcta, reflecte de um modo mais adequado a natureza do Estado liberal-democrático no período posterior à Segunda Guerra Mundial até à primeira metade dos anos 70 do século XX. Este não pode de forma alguma ser reduzido ou a um mero instrumento dos monopólios ou a um ‘bloco do poder’ em que uma das fracções da burguesia detém a hegemonia, pois a relação de forças entre as classes proprietárias e as classes trabalhadoras na sociedade civil atribuía-lhe funções económicas e sociais que, a partir dos anos 80 do século passado, começaram a ser postas em causa, em consequência precisamente da alteração profunda dessa mesma relação de forças em claro benefício das primeiras. A tese da autonomia *relativa* do Estado na formação social capitalista é manifestamente insuficiente para caracterizar as transformações do poder de Estado nos países da Europa ocidental do século XX. Tal como o Marx da *Crítica da filosofia hegeliana do Direito Público* e o Gramsci dos *Quaderni del Carcere* demonstraram é sempre a relação entre as classes na sociedade civil que determina os limites e o sentido do poder de Estado. Assim, o que caracteriza o poder de Estado social europeu durante aquele período não é a sua autonomia relativamente ao económico – o Estado liberal clássico reduzido às clássicas funções de soberania também o era –, mas o facto do político não estar subordinado ao económico e este ao mundo fictício do capital financeiro, como acontece actualmente.

Particularmente elucidativo é o silêncio de Poulantzas e dos partidários da tese do capitalismo monopolista de Estado sobre as funções sociais dos Estados na Europa Ocidental durante aqueles trinta anos. Este silêncio não surpreende, já que estas não se enquadram verdadeiramente no esquema pré-estabelecido da sua concepção do Estado como instrumento das classes economicamente dominantes ou das suas fracções hegemónicas. O exemplo mais emblemático da insuficiência desta concepção são as bases constitutivas do Estado social britânico, lançadas em 1941 no seio de um comité interministerial de Seguros Sociais e Serviços, presidido por, William Beveridge, uma figura ligado ao Partido Tory, que tinha como objectivo resolver os problemas da “reconstrução na paz”<sup>70</sup>. Quarenta anos depois um outro governo Tory presidido por Margaret Thatcher iniciou o seu desmantelamento, apesar de não

---

<sup>70</sup> Guedes, Marques – *O plano Beveridge*. Lisboa: Editorial Século, s.d., p. 121.

ter conseguido alcançar um sucesso completo no seu empreendimento, pois um dos pilares do Estado social britânico – o *National Health Service* – ainda hoje se mantém. À luz do conceito de ‘capitalismo monopolista’ de Estado e de ‘Estado capitalista’ não é possível explicar por que motivo dois governos do partido conservador britânico tenham adoptado em dois momentos históricos diferentes políticas opostas. Será porque a classe economicamente dominante britânica ou a sua fracção hegemónica era mais ‘sensível’ num dos períodos à questão dos direitos sociais do que no outro? Certamente que não! O que sucedeu verdadeiramente é que os anos 80 do século passado assinalam o início do relativo enfraquecimento dos sindicatos, das organizações políticas representativas dos trabalhadores, bem como o refluxo generalizado dos movimentos sociais contestatários dos finais dos anos 60 e, por conseguinte, uma deslocação da relação de forças na sociedade civil em benefício dos grupos economicamente dominantes representados pelo partido Tory liderado por Margaret Thatcher. Este fenómeno não se circunscreveu à Grã-Bretanha, mas atingiu também os outros países da actual União Europeia, embora com menor intensidade.

A constituição do Estado e do modelo social europeu é outra das questões para as quais as duas correntes do marxismo ortodoxo não possuem categorias de análise. Este tem o seu ponto de partida num tácito ‘contrato social’ que surgiu no contexto histórico de competição e luta pelo domínio entre um capitalismo com uma forte vertente social em que vigorava o Estado liberal-democrático e um ‘socialismo real’ centrado na propriedade estatal dos meios de produção e num regime político ditatorial de partido único. Não é verdadeiramente a transferência dos custos sociais da reprodução da força de trabalho para o Estado com vista a libertar a acumulação do capital monopolista que explica a génese do Estado de bem-estar na Europa. Este surge como resultado de uma lógica compensatória que reflecte o estado das relações de força entre classes economicamente dominantes e classes economicamente dominadas no Ocidente no contexto da Guerra Fria. A troca de condições de trabalho estáveis, melhores salários e um alargamento da protecção social, os sindicatos e as organizações mais representativas das classes trabalhadoras abdicaram ou colocaram num plano subordinado a reivindicação sobre o controlo dos processos de trabalho que continuaram a concentrar-se nas mãos dos *managers* ou dos conselhos de administração das sociedades anónimas. Num colóquio com Bruno Trentin, histórico sindicalista italiano infelizmente já falecido, o sociólogo Pino Ferraris apercebe-se claramente da lógica compensatória que esteve na origem do ‘contrato social’ dos *Trente Glorieuses*:

“Penso que se possa dizer, tendo certamente em conta exceções, que a essência do sindicalismo no século XX se caracteriza substancialmente por uma aceitação da alienação e da rígida subordinação do trabalho operário recompensada por maiores salários concedidos pela empresa e pela segurança oferecida pelo Estado” (Ferraris, Dezembro 1997, p. 26).

Os sindicatos e os partidos de inspiração social-democrata sempre viveram à custa dos dividendos desta lógica compensatória favorecida pelo contexto da Guerra Fria, lógica que se adaptava perfeitamente à sua tese do melhoramento gradual das condições de existência das classes trabalhadoras numa sociedade civil em que a renúncia à propriedade colectiva dos meios de produção e a aceitação da propriedade privada foram oficialmente reconhecidas pelo Congresso de Bad Godsberg do SPD. Por sua vez, as duas correntes do marxismo ortodoxo com a sua concepção leninista de partido como vanguarda da classe operária sempre subvalorizaram, diluíram ou pura e simplesmente ignoraram a problemática do trabalho alienado. A escola de Althusser, de que Poulantzas é um discípulo, defendia que o conceito de alienação estava relegado às obras de juventude de Marx, anteriores ao célebre “corte epistemológico” que inaugurou a sua “fase científica”, quando, como demonstrámos no capítulo anterior, atravessa toda a obra do autor do *Capital*. Além disso, a superação do trabalho alienado pressupõe necessariamente o controlo dos trabalhadores associados sobre as condições de produção, o que não se enquadra nas perspectivas de um partido de vanguarda concebido em última instância como autoridade tutelar das classe operária e dos seus aliados. De facto, este controlo era geralmente concebido como a via para uma ‘autogestão operária’, frequentemente anatemizada como desvio ‘radical’ e ‘espontaneísta’ e, simultaneamente, rejeitada por pôr em causa o ‘papel dirigente’ do partido da classe operária no contexto do chamado ‘centralismo democrático’<sup>71</sup>.

Ao contrário dos filosoviéticos do PCF, para quem o tema do trabalho alienado constituía um verdadeiro tabu, Poulantzas apercebe-se que uma “«empresa», enquanto unidade de produção sob a sua forma capitalista, constitui igualmente um aparelho, no sentido em que reproduz ele próprio, pela divisão social do trabalho as relações políticas e ideológicas que

<sup>71</sup> Gramsci critica perspicazmente esta concepção leninista-vanguardista de partido das classes trabalhadoras: “Não se concebeu o partido como resultado de um processo dialéctico em que convergem o movimento espontâneo das massas revolucionárias e a vontade de direcção do centro, mas simplesmente como qualquer coisa suspensa no ar, que se desenvolve em si e para si e a que as massas acabarão por chegar quando a situação for propícia e a crista da vaga revolucionária atingir a sua altura máxima, ou quando o centro do partido considerar que deve dar início a uma ofensiva e desça até à massa para a estimular e a levar à acção... A verdade é que historicamente um partido não é definido e nunca o será. Porque só se definirá quando se tiver

dizem respeito aos lugares ocupados pelas classes sociais” (Poulantzas, 1974, p. 30). No entanto, não atribui uma importância relevante ao fenómeno do trabalho alienado, já que põe a tónica na intensificação da exploração da força de trabalho no contexto da produção de mais-valia relativa ou da subsunção real do trabalho ao capital e sobretudo na hipervalorização voluntarista da luta de classes. O fenómeno da alienação acaba por ser reduzido à questão da luta pela melhoria da qualidade de vida e por surgir diluído numa passagem fugaz das *Classes sociales dans le capitalisme, aujourd'hui*, a que, infelizmente, o autor não retorna:

“A extensão do processo de valorização do capital e das intervenções do Estado em todo um conjunto de domínios («condições e modos de vida»), relevando doravante da reprodução alargada, conduz a uma polarização notável das lutas pela *qualidade de vida*: lutas tanto mais importantes porque não põem simplesmente em causa as «condições» de produção, mas, de modo mais directo, a reprodução mesmo das relações de produção” (Poulantzas, Nicos, 1974, p. 176).

Outra questão a que as duas correntes do marxismo ortodoxo dão uma resposta incorrecta é a questão das funções económicas do Estado numa época em que em diversos países da Europa existia um sector empresarial do Estado – França, Grã-Bretanha, Itália e Portugal no período posterior à Revolução de Abril de 1974, só para citar os casos mais importantes – ou uma economia social de mercado, caso da República Federal alemã. Em França existia um planeamento indicativo para o sector privado da economia, mas vinculativo para o sector público. Para Boccara e colaboradores trata-se meramente de uma “planificação capitalista” que tem como função “ordenar o contexto económico, social e político de que depende a rendibilidade dos capitais monopolistas” (Boccara, I, Lisboa, 1976, p. 74). Este constitui “um exemplo de paliativos momentâneos para as contradições sociais, é um expediente orientado para a manutenção do lucro privado” (Boccara, I, Lisboa, p. 66).

A posição de Poulantzas sobre esta questão não é substancialmente diferente, pois considera que

“a planificação capitalista, no sentido de um *controlo efectivo* das contradições da reprodução capitalista é *verdadeiramente impensável* (mito do capitalismo organizado) o que não quer dizer certamente que a planificação seja uma ilusão: esta corresponde simultaneamente à lógica da reprodução monopolista e à política actual do Estado como aparelho político” (Poulantzas, Paris, 1974, p. 173).

Eis o exemplo fidedigno de uma das táticas mais utilizadas pelo marxismo ortodoxo tanto na sua versão filosoviética como na sua versão maoista: levantar demasiado alto a fasquia – não se pode entender a “planificação capitalista no sentido de um *controlo efectivo* das contradições da reprodução capitalista” – com o objectivo explícito de subvalorizar o seu papel e convertê-la num mero elemento da reprodução do ‘aparelho político’ do capital monopolista. Poulantzas encerra definitivamente esta questão quando conclui orientalisticamente: “O aparelho do plano foi o verdadeiro serralho da colonização do Estado pelos membros do capital monopolista” (Poulantzas, 1974, p. 189).

A tese de que a ‘planificação capitalista’ não passa de um ‘expediente’ para ‘a manutenção do lucro privado’ é absurda: o desmantelamento do sector empresarial do Estado em que se baseava a planificação iniciada na Europa Ocidental na segunda metade dos anos 80 contribuiu, pelo contrário, para o aumento dos lucros do capital monopolista e para o alargamento da sua esfera de acumulação. Considerar que o ‘aparelho de planificação’ não passa de uma reserva (‘serralho’) para potenciar a penetração dos membros do capital monopolista no aparelho de Estado é uma tese ainda mais absurda. Ao contrário do que sustenta Poulantzas, estes possuíam um meio bem mais eficaz para influenciar a acção do Estado no sentido do favorecimento dos seus interesses: evitar que a planificação fosse vinculativa para o conjunto da economia. Não causa surpresa que quando a relação de forças se alterou em seu benefício a partir da segunda metade dos anos 80 do século passado fossem os primeiros a candidatar-se à privatização das empresas públicas.

Outro erro de interpretação das duas correntes do marxismo ortodoxo foi a hipervalorização da tese da ‘internacionalização do capital monopolista’. De facto, antes da implosão da União soviética e da conversão da China de Mao ao capitalismo de Estado, esta internacionalização confrontava-se com um poderoso *handicap*: a existência de regimes políticos integrados na esfera do ‘socialismo real’ que, apesar de cada vez mais ineficazes economicamente e debilitados na sua competição com o capitalismo ocidental constituíam um obstáculo efectivo a uma total planetarização da acumulação de capital. Ambas as correntes do marxismo ortodoxo não se aperceberam minimamente que os dois regimes em confronto não constituíam compartimentos estanques reciprocamente impenetráveis. Pelo contrário, estes, apesar do seu antagonismo e da tentativa de preservarem o equilíbrio das suas esferas de influência a nível mundial, eram, de certo modo, interdependentes. Prova disso é que tanto a constituição do Estado-providência na Europa ocidental, como a formação de um sector de

empresas públicas não controlado pelo capital monopolista estão ligadas à influência do ‘socialismo real’ sobre o capitalismo. Complementarmente, as diversas tentativas de liberalização económica e de democratização política da União soviética e de alguns países que se integravam no outro lado da impropriamente chamada *Cortina de Ferro* – a Checoslováquia da Primavera de Praga de 1968 é o exemplo mais emblemático disso – resultam da influência do capitalismo ocidental e da liberal-democracia sobre o mundo aparentemente impenetrável do ‘socialismo real’. Nesta dialéctica de confronto e interdependência acabou por sair vitorioso o capitalismo ocidental, já que todas as tentativas de liberalização económica e democratização política na União Soviética e em alguns dos países da Europa de Leste, de que se destaca a Checoslováquia de Dubcek, acabaram por ser esmagadas por uma *nomenklatura* cada vez mais parasitária e um aparelho de Estado monstruoso e ineficaz. Se a isso acrescentarmos o peso desproporcionado das despesas militares no PIB soviético e o seu atraso industrial relativamente aos Estados Unidos<sup>72</sup>, compreendemos as causas de que resultou a implosão do ‘socialismo real’ soviético e dos regimes aliados da Europa de Leste.

A interpretação da relação entre Estado e capitalismo monopolista por parte das duas correntes do marxismo ortodoxo é manifestamente inadequada. Poderemos mesmo dizer que se verificou uma espantosa regressão da dimensão e potencialidades críticas contidas nas obras menos panfletárias e mais profundas de Marx. Isso deve-se concretamente à substituição da análise do contexto histórico e social em que se desenvolvia o capitalismo pela aplicação mecânica de esquemas pré-estabelecidos que visavam moldar uma realidade que lhes escapava cada vez mais. Essa é provavelmente uma das razões pela qual o marxismo ortodoxo se tornou numa espécie de dogma que se revelou absolutamente incapaz de interpretar as grandes tendências do desenvolvimento capitalista da segunda metade do século passado. A crítica que lhe poderá ser feita é a mesma que Marx fez a Hegel e à especulação filosófica: adoptaram uma metodologia centrada na “coisa da lógica”, esquecendo a “lógica da coisa”<sup>73</sup>.

---

<sup>72</sup> Um estudo elaborado em 1968 por académicos soviéticos chegava à seguinte conclusão: “A U.R.S.S. foi batida em todos os domínios, à excepção do sector do carvão e do aço. Este constitui o orgulho do regime, mas testemunha o atraso do país, pois constituía já um sector de referência do século passado” (Lewin, Moshe – *le siècle soviétique*. Paris: Fayard/ *Le Monde Diplomatique*, 2003, p. 328).

Entretanto, os EUA abandonavam o modelo de crescimento extensivo, centrado na dimensão física das unidades de produção e no aumento quantitativo da mão-de-obra, substituindo-o por um modelo intensivo baseado no aumento da produtividade laboral e na revolução informática, em que o *software* predomina sobre o *hardware*.

### 5.3.2. “Camadas intermédias” assalariadas ou “nova pequena burguesia”?

A teoria das classes sociais dos autores da obra colectiva sobre o “Capitalismo monopolista de Estado” pretende ser uma resposta aos apologistas da sociedade pós-industrial para os quais o antagonismo central entre a classe operária e a burguesia tinha sido atenuado ou estava em vias de ser superado com a formação de uma ‘classe média’ cujo peso na estrutura socioeconómica tendia a aumentar cada vez mais. Pelo contrário, Boccara e companheiros consideram que o “peso da classe operária continua a aumentar tanto em valor absoluto como em valor relativo” (Boccara, I, 1976, p. 163), já que

“não só novas camadas de trabalhadores assalariados se integram na classe operária, mas também áreas de actividade que não faziam parte do sector da produção material tomam um carácter produtivo: tornam-se produtores de mais-valia. É o caso de certas funções domésticas (aquecimento urbano, alimentação colectiva, lavagem automática, oficinas de reparação (recolha de lixo, inspecção de ruas, iluminação pública, conservação de edificios, etc.). Além disso, o número crescente de operações da esfera da distribuição constitui o prolongamento directo do processo de produção e incorpora-se-lhe sobre certos aspectos” (Boccara, I, 1976 p. 185).

As duas classes fundamentais do capitalismo do século XX continuam a ser o clássico proletariado e a burguesia. A segunda compreende “o conjunto dos proprietários individuais e colectivos dos meios de produção”, sendo composta pelos “dirigentes das sociedades industriais ou das empresas financeiras, membros dos conselhos de administração, grandes titulares de acções”, mas também pelos “patrões das sociedades comerciais (comércio por grosso para o essencial e sector capitalista do comércio a retalho)” e “os promotores imobiliários, os grandes proprietários rurais e os exploradores agrícolas capitalistas” (Boccara, I, 1976, p. 186). A burguesia não é, porém, uma classe homogénea, mas diferencia-se e estratifica-se segundo a maior ou menor extensão da propriedade dos meios de produção. Assim, para além da alta burguesia, existe ainda uma média burguesia de que fazem parte “os patrões das profissões liberais, os grandes comerciantes e os pequenos e médios industriais que exploram pelo menos vários assalariados nas suas actividades” (Boccara, I, 1976, p. 186). Num patamar inferior situam-se “os pequenos e médios camponeses, os pequenos artesãos, os pequenos comerciantes, o médico e o advogado” que “pertencem à pequena burguesia” (Boccara, I, 1976, pp. 186-87).

---

<sup>73</sup> Marx, Karl, *op. cit.*, 1983, p. 36.

Uma característica peculiar da estrutura de classes do capitalismo monopolista de Estado é o peso crescente das “camadas intermédias assalariadas” que passaram de “4.400.000 em 1954 para 6.375.000 em 1968”, verificando-se “a mesma evolução em todos os países desenvolvidos” (Boccaro, I, 1976, p. 190). Para além dos cientistas, dos quadros técnicos, dos engenheiros, dos professores e investigadores, verifica-se o “aumento maciço” dos empregados tanto dos que estão associados à “hipertrofia” das actividades comerciais e financeiras que caracterizam esta etapa do capitalismo, como dos funcionários públicos, em consequência do desenvolvimento das “funções políticas e económicas” do Estado, de que se destacam, primeiro, “as actividades repressivas” e a “militarização” que têm uma “importância considerável nos grandes países capitalistas” e, depois, “as actividades ligadas às novas intervenções no domínio económico e financeiro” (Boccaro, I, 1976, p. 196).

A principal limitação da teoria das classes sociais do grupo de investigadores dirigidos por Paul Boccaro reside numa manifesta contradição lógica: a classe operária é concebida como um grupo social que continua a aumentar “tanto em valor absoluto como em valor relativo” ao mesmo tempo que as “camadas intermédias assalariadas” vêem o seu peso crescer na estrutura socioeconómica. Não é, de facto, possível que ambas aumentem simultaneamente o seu peso relativo na sociedade, apesar de poderem crescer em termos absolutos até um certo ponto. De facto, a enorme redução do campesinato no século passado e, em geral, dos pequenos proprietários dos meios de produção nos países capitalistas desenvolvidos traduziu-se num ritmo de crescimento mais intenso das camadas intermédias assalariadas relativamente à classe operária. Mantendo-se esta tendência de crescimento, o operariado acabará mesmo por diminuir em termos absolutos. Estatísticas recentes confirmam-no. Assim, segundo uma investigação realizada no âmbito dos Estados gerais da indústria francesa, a parte do emprego industrial na União Europeia diminuiu 14,3 % nos últimos dez anos, destacando-se a França com uma quebra de 19,3 %, a Alemanha com 14,2% e a Itália com 11,8% (Chevallier, Fevereiro 2010, p. 49). Embora uma parte desta redução tenha como causa as deslocalizações industriais para países emergentes no mercado mundial<sup>74</sup>, a ‘terciarização’ da economia nos países desenvolvidos é um facto indesmentível, mesmo tendo em conta que algumas actividades que são agrupadas no sector dos serviços (transportes de mercadorias, entrepostos comerciais, limpezas na indústria e nos escritórios, reparação de máquinas automáticas,

---

<sup>74</sup> Na China o emprego industrial representa 43,7% do valor acrescentado contra apenas 20% na União Europeia e menos de 13% nos Estados Unidos. (Fonte: Arthus, Patrick; Virard, Marie-Paule – *Globalização: o pior está para vir*. Lisboa: Livre, 2010, pp. 53-54).

emprego assalariado nas grandes superfícies comerciais, etc.) revelem grandes afinidades com o trabalho operário.

Outra limitação da teoria das classes sociais de Boccara e companheiros é a tese de que a burguesia e a classe operária continuam a ser no capitalismo moderno as duas classes fundamentais. Neste sentido, o conceito de ‘camadas intermédias assalariadas’ não é aceitável, pois subentende a tese, vulgarizada pelo *Manifesto do Partido Comunista* de Marx e Engels, de que o crescimento do operariado seria alimentado pela redução do campesinato e da pequena burguesia urbana em consequência do aumento da produtividade de trabalho na agricultura e dos processos de concentração e centralização do capital. Esta evolução não se verificou, já que foram precisamente as ‘camadas intermédias assalariadas’ que aumentaram tanto em termos absolutos como em termos relativos nos países capitalistas desenvolvidos. Mas isto significa que estas ‘camadas’ têm uma autonomia específica que lhes confere propriamente uma determinação de classe, não podendo ser concebidas como uma espécie de pêndulo oscilante exclusivamente dependente da relação de forças que a cada momento se estabelece entre as duas classes *fundamentais*, burguesia e proletariado.

Em contrapartida, Poulantzas critica a tese das ‘camadas intermédias assalariadas’ do PC filosoviético gaulês, considerando que “estas análises, apesar de recusarem a dissolução destes conjuntos salariais na classe operária, *negam portanto a sua especificidade de classe, isto é, simplesmente a sua pertença de classe*” (Poulantzas, 1974, p. 200). A inovação do partidário da Revolução Cultural Proletária consiste em substituir o termo ‘camadas assalariadas intermédias’ pelo de ‘nova pequena burguesia’, o que não constitui verdadeiramente a designação mais adequada para caracterizar a classe média assalariada do capitalismo tardio que não pode ser concebida em função de uma origem de classe – a pequena burguesia tradicional – que tende a remontar a um passado cada vez mais longínquo e cuja condição se situa num contexto social e económico completamente diferente da que definia os pequenos proprietários dos meios de produção. Poulantzas, apesar de uma análise mais elaborada do que a de Boccara e companheiros, continua a considerar o antagonismo entre a burguesia e o proletariado como a ‘contradição principal’ do capitalismo monopolista: “*As formas das contradições no seio das classes e fracções dominantes dependem, de facto, sempre das formas da contradição principal, a saber a que separa a burguesia no seu conjunto do proletariado*” (Poulantzas, 1974, p. 106).

Uma das fracções que compõe a *nova pequena burguesia* distribui-se pela indústria. Relativamente a esta, Poulantzas destaca os contramestres, os técnicos ligados à produção e os engenheiros que não desempenham a função de *managers* ou gestores de topo que considera integrarem a classe economicamente dominante. Considerando que a ciência e a técnica não são *neutras*, o autor adopta relativamente a estas fracções da *nova pequena burguesia* uma tese ultra-ortodoxa. De facto, apesar de admitir que elas têm uma posição subordinada no processo de produção material quando são comparadas com os *managers*, o discípulo do ‘Grande Timoneiro’ Mao Tse-Tung considera que a sua tendência dominante é serem ‘agentes’ ou ‘colaboradores’ da classe capitalista, pois

“a sua principal função consiste em extrair mais-valia aos operários - a «colectá-la»” pelo facto de exercerem “poderes que decorrem do lugar do capital, capital que açambarca a função de direcção do processo de trabalho, poderes que não são forçosamente exercidos pelos próprios capitalistas” (Poulantzas, 1974, pp. 231-32).

Esta interpretação não é aceitável, já que uma coisa são as funções de direcção e enquadramento atribuídas aos *managers* que, como representantes directos do capital e fundamentalmente remunerados pelos lucros, exercem um domínio sobre o trabalho de outrem a que está subordinada a sua função técnica, enquanto contramestres, engenheiros e técnicos de produção exercem fundamentalmente uma função de coordenação que deve ser claramente distinguida de uma função de ‘enquadramento capitalista’ do processo de trabalho, apesar de ambas tenderem, em certas circunstâncias, a confundir-se. De qualquer das formas, no caso dos engenheiros e contramestres, é sempre a função técnica de enquadramento que predomina sobre a função de poder e domínio sobre o trabalho assalariado exercida pelos *managers* e, indirectamente, pelos membros dos conselhos de administração das sociedades anónimas.

Outras duas fracções da *nova pequena burguesia* são os trabalhadores assalariados do sector terciário e os funcionários públicos. De um modo geral, relativamente ao operariado, ambas se situam no contexto de uma “divisão trabalho intelectual/trabalho manual no seio do trabalho intelectual” (Poulantzas, I, 1974, p. 276) que separa as tarefas de coordenação e enquadramento das tarefas rotineiras de execução. A principal consequência deste alargamento da divisão entre trabalho intelectual e manual é a introdução de

“clivagens internas na nova pequena burguesia, que são neste sentido clivagens *hierárquicas* e não clivagens de dominação: parcelização do saber e fragmentação do trabalho intelectual, afectando determinados sectores e escalões submetidos à «racionalização» capitalista,

processo de qualificação/desqualificação interna do trabalho intelectual” (Poulantzas, 1974, p. 276)

Relativamente às fracções da *nova pequena burguesia* que integram o sector de serviços não estatais, Poulantzas, no que é provavelmente um dos aspectos mais bem sucedidos da sua teoria das classes sociais no capitalismo monopolista, refere a ‘polarização proletária’ de alguns dos seus estratos. Entre estes destacam-se os trabalhadores dos super e hipermercados, sectores em plena expansão em França e na Europa Ocidental nos anos 70 cujas funções não se reduzem à ‘sedução do cliente’, mas são funções que se aproximam cada vez mais, na esfera da circulação, das que são desempenhadas pelo operariado no processo de produção:

“Estes super e hipermercados mudam o emprego dos empregados de comércio de modo significativo. Com o sistema de «serviço livre» grande parte destes empregados dedica-se a tarefas simples de manutenção, embalagem, armazenagem de mercadorias (a «distribuição de uma determinada tonelagem num tempo mínimo», substituindo-se aqui à «arte de vender»)” (Poulantzas, 1974, p. 232).

Esta polarização abrange outras fracções da *nova pequena burguesia* de que se destacam, os empregados de restaurantes e cafés, cinemas, teatros, os assalariados de base do sector da saúde (ajudantes de enfermagem dos grandes hospitais, etc.), e os indivíduos submetidos ao trabalho subordinado no sector privado (empregados de escritório e empregados bancários) e na administração pública (funcionários administrativos). As fracções intelectuais da *nova pequena burguesia* também tendem a polarizar-se em torno do proletariado em consequência tanto do fenómeno da “desvalorização actual dos diplomas escolares” (Poulantzas, 1974, p. 335), como da precarização laboral no seio do pessoal ligado ao sector da I&D através do “assalariamento e burocratização pronunciadas e de novas formas de desemprego” que os transforma cada vez mais num “verdadeiro exército intelectual de reserva” em que “a contestação do trabalho intelectual capitalista reveste provavelmente as formas mais avançadas” (Poulantzas, 1974, p. 336). Por fim, a polarização atinge também o professorado universitário com a “contraposição entre os escalões subalternos (assistentes e professores contratados) e os escalões superiores (diversos agregados e professores)” (Poulantzas, 1974, pp. 336-37).

Esta análise minuciosa e por vezes brilhante da tendência para a proletarização dos estratos intelectualizados da *nova pequena burguesia* pode constituir uma resposta aos apologistas da sociedade pós-industrial que não se apercebiam do problema ou subalternizavam-no. No entanto, fiel ao marxismo ortodoxo, Poulantzas continua a conceber

os estratos médios e superiores desta classe social como tendo mais oportunidades de “aceder ao lugar ocupado pela burguesia do que no caso dos agentes da classe operária” (Poulantzas, 1974, p. 291). Apesar disto ser, em parte, verdade, a tese *gauchiste* bem característica da versão maoista do marxismo ortodoxo de que “a nova pequena burguesia aspira frequentemente” à «promoção», à «carreira», à «ascensão social», em suma, a tornar-se burguesa (...) pela passagem «individual», para o topo, dos «melhores» e dos «mais capazes» (Poulantzas, 1974, p. 300), apenas pode ser aceite actualmente com fortes reservas. De facto, a extensão do trabalho assalariado a todos os sectores da economia, a sua crescente precarização, o nivelamento por baixo dos direitos sociais têm nos últimos anos – que Poulantzas, com a sua trágica morte prematura, não pôde observar – introduzido importantes alterações nesta corrida à ‘carreira’ e à ‘promoção’. A reacção destas fracções da *nova pequena burguesia* às questões da progressão na carreira profissional tem sido cada vez mais defensiva, pois orienta-se predominantemente para evitar a precarização e defender os direitos anteriormente adquiridos, com destaque para os funcionários públicos considerados pelos governos de orientação neoliberal e social-liberal como uma espécie de ‘casta’ privilegiada relativamente aos trabalhadores do sector privado. E são precisamente os mais empenhados defensores políticos da ideologia meritocrática que a tomam como pretexto para as suas políticas de bloqueamento da progressão nas carreiras na função pública e de desvalorização salarial que se estende também aos trabalhadores da indústria e dos serviços do sector privado, já que estes são sempre tomados como horizonte de referência para a redução minimalista dos direitos laborais.

A teoria das classes sociais das duas correntes do marxismo ortodoxo revela enormes insuficiências. A mais importante é, sem dúvida, considerarem a burguesia e o proletariado como classes fundamentais em torno das quais oscilam ou se polarizam as ‘camadas intermédias assalariadas’ e a ‘nova pequena burguesia’. As duas designações não podem aceitar-se: a primeira porque ignora subvaloriza a autonomia e a dimensão específica dos novos grupos sociais não proprietários que não fazem parte do proletariado tradicional; a segunda porque remete a caracterização destes mesmos grupos para uma ascendência, a da pequena burguesia tradicional, que exerce uma influência cada vez menor na sua prática social desde o momento em que se transformaram em trabalhadores assalariados. Mais correcto é designá-los por classes médias assalariadas. Partilham com a classe operária não serem proprietárias dos meios de produção, mas diferenciam-se desta por não intervirem

directamente no processo de produção material, bem como pela sua estratificação e diferenciação resultante da divisão social do trabalho. Isto significa antes de tudo que, ao contrário do que defendem Boccara e Poulantzas, engenheiros e outros técnicos que intervêm na coordenação e organização técnica da produção industrial não pertencem às ‘camadas intermédias assalariadas’ nem ‘à nova pequena burguesia’ mas a uma classe de trabalhadores industriais distinta do operariado tradicional, mas cujo peso tende a aumentar à medida que a componente intelectual cresce no processo de produção material. No estrato superior da classe média assalariada encontramos os que exercem um trabalho intelectual criativo ou de enquadramento e coordenação nos serviços – cientistas e investigadores, professores universitários, advogados que não são sócios de grandes firmas, economistas que não exercem a função de *managers*, médicos que trabalham nos hospitais públicos e privados em troca de um salário, arquitectos assalariados de gabinetes de arquitectura e directores de serviço na função pública que aplicam as directivas das cúpulas governamentais. A nível intermédio os funcionários públicos administrativos, os empregados de escritório, os empregados bancários, os professores do ensino básico e secundário. Na base da escala encontram-se os trabalhadores transportes, dos restaurantes, dos hotéis, das empresas de limpeza, os auxiliares de enfermagem nos hospitais públicos ou privados e os trabalhadores dos hiper e supermercados cuja linha de demarcação relativamente à classe operária tradicional é cada vez mais ténue, como referia justamente Poulantzas.

Existe ainda um fenómeno que escapou completamente aos representantes das duas correntes do marxismo ortodoxo. Fenómeno que dava os primeiros passos nos finais dos 60 do século passado nos países capitalistas desenvolvidos, consiste na mudança de composição da classe operária tradicional e no aumento do trabalho intelectual que intervém directa e indirectamente na produção material. Assim, o operário servidor de um sistema mecânico de produção que lhe impunha do exterior o seu próprio ritmo começa a ceder o lugar a um novo tipo de operário controlador de sistemas auto-regulados por um programa elaborado por trabalhadores do sector terciário. Por sua vez, o aumento dos serviços de natureza intelectual que, apesar de se relacionarem indirectamente com a produção, constituem condição indispensável para a sua expansão e desenvolvimento – por exemplo, o conjunto de actividades intensivas em conhecimento que não incluem apenas a I&D, mas o trabalho imaterial de concepção dos produtos – determinam a constituição de um ‘bloco histórico’ que já não pode ter como horizonte de referência nem o partido de vanguarda leninista e muito menos um

pretensão ‘Grande Timoneiro’. Mas esta nova composição social implica necessariamente uma redefinição da tradicional distinção entre trabalho produtivo e improdutivo. No entanto, é precisamente neste ponto fundamental que o marxismo ortodoxo regride para segunda definição smithiana de trabalho produtivo.

### 5.3.3. O trabalho produtivo como trabalho directamente envolvido na produção material

A distinção de Marx entre trabalho produtivo e improdutivo está envolta numa certa ambiguidade: por um lado, Marx considera que é produtivo o trabalho que contribui para valorizar o capital que o emprega, independentemente da forma material ou imaterial que o seu produto reveste; por outro lado, defende que apenas o trabalho *directamente* utilizado no processo de produção é produtivo<sup>75</sup>. Segundo esta definição mais restritiva de trabalho produtivo, que seria acrítica e dogmaticamente assumida pelo marxismo ortodoxo do século XX, a ciência e as funções intelectuais que se situam a montante do processo de produção e que constituem condição indispensável para o seu desenvolvimento não são consideradas como actividades produtivas, apesar de assinalarem uma das diferenças fundamentais entre a produção de mais-valia absoluta e a produção de mais-valia relativa. Analogamente, todos os ramos do sector terciário, com a excepção do ramo de transportes e de armazenagem, seriam considerados improdutivos, o que teria como principal consequência o retorno à segunda definição de Smith para a qual todos os serviços são improdutivos porque não se destacam de quem os presta ou não se realizam materialmente. Pelo contrário, actividades como, por exemplo, a elaboração de *software* informático pertencem, actualmente, à definição mais abrangente de trabalho produtivo de Marx que, como provaremos pelo método de redução ao absurdo do marxismo ortodoxo, é a mais correcta, já que se enquadra no processo de subsunção real do trabalho ao capital que caracteriza a forma de moderna de acumulação centrada na produção de mais-valia relativa.

Em 1941, o norte-americano Paul M. Sweezy escreve *The Theory of capitalist development* (“A teoria do desenvolvimento capitalista”), obra que conheceria sucessivas reedições e que seria muito debatida na primeira metade dos anos 70 do século passado. Para Sweezy, que com o seu colega Paul A. Baran eram colaboradores do grupo ligado à célebre revista norte-americana “Monthly Review”, a substituição do sistema de livre concorrência

---

<sup>75</sup> Vejam-se as conclusões do capítulo 4.

pelo capital monopolista teve como consequência a realização e a manutenção de um superlucro por parte do sector monopolista relativamente ao sector não monopolista. O autor considera que existem diversas formas de manter este lucro extra. A primeira resulta da dedução dos rendimentos de trabalho com o conseqüente aumento da mais-valia. No entanto, a sua principal insuficiência é que contribui para potenciar o subconsumo de massa e, por conseguinte, para a propagação das crises de superprodução. Uma segunda forma consiste em procurar oportunidades de investimento fora da sua própria indústria ou sector, mesmo quando estas lhe rendem uma taxa de lucro menor. A razão para este aparente paradoxo reside no facto de que o capital monopolista não actua segundo a taxa geral de lucro, mas segundo a taxa marginal de lucro, ou seja, a taxa de lucro obtida por cada unidade adicional de investimento no interior do seu sector ou indústria. Isso implica necessariamente um aumento da oferta e uma redução de preços que terá como principal consequência a redução do superlucro monopolista. Esta a razão pela qual o capital monopolista é obrigado a procurar oportunidades de investimento no sector não monopolista sempre que a taxa de lucro realizada com estes investimentos, apesar de menor que a taxa geral de lucro do sector monopolista, supera a sua taxa marginal de lucro<sup>76</sup>.

Existe ainda uma terceira forma de manter o superlucro monopolista a que Sweezy dedica uma especial atenção. Esta consiste em aumentar artificialmente a procura, o que tem como consequência um crescimento desproporcionado dos circuitos de distribuição, mesmo daqueles que, como o transporte e armazenagem de mercadorias, constituem um prolongamento na esfera da circulação do processo de produção material. Uma característica central do desenvolvimento do capitalismo monopolista é “o enorme desenvolvimento das técnicas de venda e de publicidade” (Sweezy, 1970, p. 282) como forma de atrair um número crescente de consumidores. Este alargamento dos circuitos de distribuição contribui para contrastar a tendência para o subconsumo, já que a parte da mais-valia gerada pelos trabalhadores produtivos que não se converte em capital variável adicional é consumida pelos

---

<sup>76</sup> Esta tese de Sweezy não me parece muito convincente, já que pressupõe implicitamente a tendência para a estagnação do capitalismo: à medida que o capital monopolista enquadra na sua esfera de expansão um número cada vez maior de ramos pertencentes ao sector não monopolista, diminuem cada vez mais as possibilidades de conseguir realizar investimentos que superem a sua taxa marginal de lucro e, por conseguinte, os superlucros tendem a reduzir-se cada vez mais e, conseqüentemente, os investimentos e a inovação tecnológica a estagnarem. Esta tendência de inspiração leninista para a estagnação do capitalismo não se verificou, apesar das sucessivas crises económicas e financeiras do capitalismo no século XX e também nos inícios do século XXI.

trabalhadores improditivos do sector da distribuição, do aparelho de Estado, pelos capitalistas e pelas classes proprietárias não investidoras e seus dependentes:

“A massa de artigos que entram no rendimento bruto [capital variável + mais-valia] pode aumentar sem um correspondente aumento da parte do capital variável. A última pode até tornar-se mais pequena. Neste caso mais é consumido sob a forma de rendimento pelos capitalistas, proprietários fundiários, seus dependentes, as classes improditivas, o Estado, as classes intermédias (empregados de comércio) etc.” (Sweezy, 1970, p. 284).

Sweezy retoma a tese do ensaio de Thomas Robert Malthus *Principles of Political Economy considered with a view to their practical application* (“Princípios de Economia Política tendo em vista a sua aplicação prática”), publicado em Londres em 1820, de que o capitalismo tem necessidade de um número crescente de consumidores improditivos para reduzir as flutuações cíclicas da acumulação de capital através da limitação da sua tendência para as crises de superprodução. O próprio Keynes era um partidário desta obra de Malthus que confirmava a sua tese sobre a insuficiência da procura efectiva no capitalismo e punha em causa o axioma de J.B Say e de David Ricardo de que a oferta criava a sua própria procura<sup>77</sup>. A versão de Sweezy da tese malthusiana, para além de ser a fonte inspiradora da sua distinção entre trabalho produtivo e improditivo, constitui a base da sua teoria sobre a ‘nova classe média’:

“A chamada «nova classe média» dos burocratas industriais, profissionais, professores, funcionários públicos, etc., que inevitavelmente aumentam no contexto da centralização e dos crescentes níveis de vida é ampliada pelo exército de vendedores, agentes publicitários e empregados assalariados que constituem uma grande parte dos que estão envolvidos nas actividades de distribuição. Estes elementos da população são relativamente bem pagos e, por conseguinte, desfrutam de um padrão de vida que, sob um ponto de vista subjectivo, os liga mais ou menos fortemente à classe dirigente dos capitalistas e proprietários fundiários. Além do mais, como sob o capitalismo uma grande parte destes extrai os seus rendimentos directa ou indirectamente da mais-valia, de modo que uma diminuição da mais-valia reagirá necessariamente sobre eles desfavoravelmente, existe também um vínculo objectivo ligando as suas fortunas com a da classe dominante. Por ambas as razões a nova classe média tende a fornecer mais apoio social e político aos capitalistas do que aos trabalhadores; os seus membros constituem, por assim dizer, um exército

<sup>77</sup> Ver: Keynes, John Maynard – *Théorie générale de l’emploi, de l’intérêt et de la monnaie*. Paris: Petite Bibliothèque Payot 1975a, pp. 357-359.

de massa que rapidamente aceita a chefia dos generais capitalistas” (Sweezy, 1970, p. 284).

Esta passagem é uma das mais evidentes manifestações do dogmatismo do marxismo ortodoxo. Para além de ignorar que é o processo de valorização global do capital e não esta ou aquela forma concreta de trabalho que determina se um trabalho é ou não produtivo em sentido capitalista – a publicidade, por exemplo, pelo lugar que ocupa naquele processo é produtiva neste sentido –, Sweezy, com base no argumento de que os membros da ‘nova classe média’ são relativamente bem pagos, deduz que todos sem excepção tendem a converter-se num “exército de massa aos serviço dos generais capitalistas”. A absoluta falsidade deste juízo sectário e dogmático é por demais evidente. Antes de mais porque não é o maior ou menor salário destes membros da ‘nova classe média’ que os aproxima ou afasta da classe trabalhadora, mas o maior o menor poder que dispõem sobre o trabalho dos outros, o que significa que não se pode colocar no mesmo plano um *manager*, que partilha o poder com a classe economicamente dominante e, por conseguinte, a integra, e um funcionário público de nível intermédio, um empregado de escritório, da banca e do comércio, um quadro técnico com responsabilidades e funções de coordenação e enquadramento, mas que não dispõe de um poder efectivo sobre a vida de outras pessoas. O argumento da ‘ligação objectiva’ da ‘nova classe média’ à classe capitalista através da repartição da mais-valia também não é minimamente convincente. Apenas os *managers*, que são fundamentalmente remunerados pelos lucros e, por isso, não pertencem à classe média assalariada, têm consciência de partilharem a mais-valia com quem os nomeia para dirigir as sociedades anónimas. O mesmo não acontece com as classes médias assalariadas que, apesar de se diferenciarem internamente em consequência da hierarquização das funções determinada pelos diferentes graus de divisão intelectual do trabalho, não exercem um comando sobre o trabalho de outrem e cujo salário representa para grande parte dos seus membros o equivalente do que consomem para viver e não resulta da repartição da mais-valia gerada pelos ‘trabalhadores produtivos’. Com estas teses sectárias e ultradogmáticas – a que Sweezy não renunciou, pois, como afirma no prefácio de 1956, “A Teoria do Desenvolvimento Capitalista na sua forma original ainda tem uma função útil para desempenhar” (Sweezy, 1970, p. IX) – não causa surpresa que nenhum partido socialista ou comunista que se reclamasse do marxismo se tivesse implantado nos Estados Unidos América<sup>78</sup>.

---

<sup>78</sup> Ver a este propósito: Lipset, Seymour Martin – *Porque não houve socialismo na América?*. Lisboa: Quetzal Editores, 2001.

Colaborador da *Monthly Review*, mas não partilhando o dogmatismo de Sweezy e de outros colaboradores desta revista marxista norte-americana, Paul A Baran (1910-1964) centra a sua obra *The political economy of growth* (“A Economia Política do Desenvolvimento”), publicada em 1957, na distinção entre excedente económico *efectivo* e excedente económico *potencial*. O primeiro é a diferença entre a produção e o consumo efectivos de uma sociedade e coincide com a fracção capitalizada da mais-valia, não incluindo o consumo das classes proprietárias, as despesas governamentais com o aparelho administrativo e repressivo do Estado, etc. O segundo é o produto social que poderia ser obtido se todos os recursos disponíveis fossem utilizados de forma a satisfazer as necessidades socialmente indispensáveis. O desenvolvimento do capitalismo é caracterizado pelo facto de uma parte significativa do excedente potencial não se efectivar em consequência da subutilização e desperdício de recursos e da organização irracional do processo de produção.

A produção que não é realizada em consequência da existência de ‘trabalhadores improdutivos’ é uma das causas que impedem a conversão do excedente potencial em excedente efectivo<sup>79</sup>. Para Baran, o trabalho improdutivo consiste em “*todo o trabalho empregado na produção de bens e serviços cuja procura pode ser atribuída às condições e relações peculiares ao sistema capitalista, procura essa que não se verificaria numa sociedade racionalmente organizada*” (Baran, 1972, p. 86). Segundo esta definição, “o trabalho improdutivo não se relaciona directamente com o processo de produção indispensável e é mantido por uma parte do excedente económico da sociedade” (Baran, 1972, p.86). No entanto, ao contrário de Sweezy, Paul Baran não coloca os ‘trabalhadores improdutivos’ todos no mesmo plano, pois distingue os que desempenham uma actividade de reduzida ou nula utilidade social dos que efectuam um trabalho que “vale o salário que realmente recebem” (Baran, 1972, p. 85).

Relativamente aos primeiros, inclui os que se encontram ocupados

“na produção de armamentos, de artigos de luxo de toda a espécie, de objectos de ostentação indicativos da posição social. Outros são funcionários governamentais, membros das forças armadas e do clero, advogados, especialistas em fraudes fiscais, técnicos de relações públicas, etc.. Outros grupos de trabalhadores improdutivos são constituídos por agentes

---

<sup>79</sup> Baran considera ainda outras três causas: o consumo de bens de luxo da parte dos grupos sociais que dispõem dos rendimentos mais elevados a que acrescenta também a classe média e as perdas de produção em consequência da organização irracional do aparelho produtivo e o produto social que não se obtém como resultado do desemprego.

de publicidade, intermediários, comerciantes, especuladores, etc.” (Baran, 1972., p. 86).

Relativamente aos segundos, Baran considera que

“cientistas, médicos, artistas, professores e pessoas com profissões semelhantes às indicadas vivem do excedente económico, mas exercem uma actividade cuja procura em uma sociedade racionalmente organizada, longe de desaparecer, seria multiplicada e intensificada sem precedente. Por conseguinte, embora seja perfeitamente justo do ponto de vista da mensuração do excedente *total* correntemente gerado pela sociedade, incluir tais profissionais entre as pessoas sustentadas pelo excedente económico parece aconselhável tratá-los separadamente, quando se cogita de avaliar a magnitude do excedente *potencialmente* disponível para utilização racional” (Baran, 1972, p. 87).

Esta tese não é, porém, correcta, já que estas fracções de trabalhadores ‘improdutivos’ não são sustentados pelo excedente económico, como grande parte dos primeiros, mas fornecem o equivalente do que consomem e, alguns deles, como os cientistas, transformam-se em trabalhadores produtivos à medida que a ciência e a investigação contribuem e se tornam indispensáveis para o alargamento do processo produção material. Em consequência desta concepção que restringe o trabalho produtivo ao trabalho submetido ao capital que fornece exclusivamente ‘bens reais’, Paul Baran, num artigo publicado no fascículo de Outono de 1953 da “Science & Society” e que constitui a versão original do capítulo 2 sobre “O conceito de excedente económico” da *Economia Política do desenvolvimento*, retoma a tese malthusiana de Sweezy da necessidade do consumo improdutivo no capitalismo para a realização da mais-valia, sublinhando particularmente o peso das despesas militares que absorvem uma parte significativa das despesas governamentais:

“Mas o mercado mais impressionante para o excedente económico são as despesas governamentais. Estas despesas revestiram diversas formas: a principal ocasião para o seu aumento é a oferta resultante do desenvolvimento do imperialismo. Abstraindo do valor económico ou da importância estratégica dos territórios e dos interesses que têm «necessidade» de ser protegidos, o aparelho militar necessário para esta protecção torna-se um objectivo inestimável em si próprio como vasto mercado para o excedente económico (...) Nas despesas com uma burocracia cada vez maior nem as que se referem à tão propagandeada assistência social se aproximam minimamente das despesas para objectivos militares” (Baran, 1976, p. 272).

A concepção de excedente económico efectivo, bem como a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo revelam insuficiências. A fracção capitalizada da mais-valia, sinónimo

de excedente económico efectivo, deve ser concebida de forma mais abrangente, ou seja, não apenas como um excedente *económico*, mas sobretudo como um excedente *social* apropriado para fins privados, pois o que caracteriza o capitalismo relativamente às sociedades pré-capitalistas é que as decisões privadas sobre o investimento desencadeiam um processo de produção social, um sistema de interdependências entre o sector de produção de meios de produção e o sector de produção de bens de consumo que ultrapassa o mero somatório das decisões de investimento dos capitalistas singulares. Marx demonstrou na *História das doutrinas económicas* que o elemento central deste processo é a troca de capital constante contra capital constante que constitui o índice do desenvolvimento da tecnologia e dos meios sociais de produção no capitalismo. O processo de acumulação de capital adquire uma dimensão social abrangente que não existe nas sociedades pré-capitalistas em que o excedente é consumido improdutivamente pelas classes proprietárias e pelos seus dependentes. Neste sentido, o excedente económico não é um mero sobreproduto, mas um excedente social que, no entanto, não visa a satisfação das necessidades da maioria, mas é orientado para o enriquecimento privado de alguns poucos. O conceito baraniano de excedente económico potencial reflecte melhor esta desproporção entre o carácter cada vez mais social da produção e a restrita base de apropriação que fomenta o desperdício e a utilização irracional, não planeada dos recursos materiais e da força de trabalho disponíveis na sociedade.

Relativamente à distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, Paul Baran mantém-se no contexto do marxismo ortodoxo. O autor continua a defender que só é produtivo o trabalho que produz “bens reais”. No seu artigo da *Science & Society*, Baran considera que “em 1929, nos Estados Unidos por cada cem pessoas empregadas na produção de bens reais existiam 74 empregadas em outras modalidades. Em 1939, a relação era de 100 na produção de bens reais e de 87 noutros empregos. E em 1949 a relação era de 100 para 106” (Baran Paul, 1976, p. 272). É totalmente absurdo considerar que todos os trabalhadores que não produzem “bens reais” sejam improdutivos, como pressupõe Baran regredindo para a ortodoxia de Sweezy e restantes companheiros da *Monthly Review*. A distinção entre trabalhadores produtivos ‘úteis’ e trabalhadores improdutivos ‘inúteis’ que, de certo modo, está na base da discrepância entre excedente económico efectivo e excedente económico potencial, é manifestamente insuficiente. Assim, alguns trabalhadores que Baran considera improdutivos-inúteis são, de facto, produtivos em sentido capitalista: é o caso já referido dos publicitários. A importância crescente do trabalho intelectual e da investigação científica no

processo de valorização do capital e o predomínio do *software* sobre o *hardware* em consequência da difusão das novas máquinas programáveis, demonstram que a dimensão do processo de valorização de capital se expandiu significativamente no capitalismo tardio penetrando na esfera do terciário, apesar de crescerem também as actividades financeiras de carácter especulativo que utilizam um grande contingente de trabalhadores improdutos e são responsáveis por crises periódicas recorrentes, bem como o sector armamentista. No entanto, mesmo os representantes do marxismo ortodoxo de finais dos anos 60 e da primeira metade dos anos 70, período em que afloravam já importantes mutações tecnológicas no capitalismo que tanto Baran como Sweezy não tinham podido observar, mantêm, contra todas as evidências, a mesma recusa ideológica relativamente à necessidade de reformular a distinção tradicional entre trabalho produtivo e improdutivo.

Paul Boccara e os colaboradores da secção económica do PCF e da revista *Economie et Politique* apercebem-se das mutações tecnológicas emergentes no contexto do “capitalismo monopolista de Estado”. A principal característica desta etapa do capital é a importância crescente da ciência e da tecnologia que se encontra associada aos desenvolvimentos da automação de que resulta “o deslocamento do trabalho de execução manual para o trabalho de concepção” (Boccara, I, 1976, 115). A automação cria as condições para abolir a fragmentação do trabalho manual e para a superação da divisão entre trabalho intelectual e manual, já que “*aquele que faz funcionar as máquinas não é já o simples utilizador manual; intervém na concepção da sua aplicação*” (Boccara, I, 1976, p. 115). A principal consequência da automação é aumento da componente imaterial na formação do valor que se traduz no facto de que “o «software», a programação dum computador constitui 60% ou 70% do custo total” (Boccara, Paul, I, 1976, p. 117).

Boccara e colaboradores reconhecem que no novo contexto criado pelo desenvolvimento tecnológico e científico

“os trabalhadores produtivos não são unicamente os que intervêm fisicamente nos objectos produzidos. O trabalho de uma parte dos técnicos, dos engenheiros e mesmo dos empregados, intervém em parte crescente no fabrico dos produtos, na medida em que o processo de produção resulta de técnicas cada vez mais complexas e se torna cada vez mais tributário do progresso do conhecimento científico” (Boccara, I, 1976, p. 182).

Estas considerações não são verdadeiramente inovadoras, pois o próprio Marx, sobretudo no *Capítulo inédito do Capital*, já as tinha claramente formulado. No entanto, fiéis à

dogmática oficial de marca soviética, os autores do *Capitalismo monopolista de Estado* continuam a defender que apenas o trabalho intelectual que intervém directamente no processo de produção material é trabalho produtivo:

“do ponto de vista de classe, empregados, técnicos, engenheiros, investigadores, etc. (...) não participando directamente na criação de mais-valia, estes assalariados, não têm no conjunto a qualidade de trabalhadores produtivos. As actividades intelectuais - particularmente a ciência e o ensino são cada vez mais directamente necessárias à produção e ao desenvolvimento geral da sociedade. À medida que se transforma a relação dos trabalhadores com o aparelho produtivo, a actividade científica integra-se cada vez mais nos processos de produção. A educação e a informação tomam um lugar determinante. O ensino, a investigação e a informação aumentam incontestavelmente a força produtiva do trabalho, mas duma maneira indirecta” (Boccaro, Paul, I, 1976, p. 199).

O argumento de Boccaro e companheiros não é convincente. Antes de tudo, se o *software* de um computador corresponde a 60% ou 70% do seu custo, como é referido pelos autores, como é possível considerar *improdutivo* o trabalho do programador sem o qual a máquina automática não podia funcionar e, por conseguinte, nem a produção de valor, em geral, nem a produção de mais-valia, em particular, poderiam sequer iniciar-se? Em segundo lugar, como é possível considerar *improdutivo* o trabalho do cientista e do investigador que, apesar de não intervirem directamente no processo de produção material, são responsáveis pela inovação tecnológica e pelo aumento da capacidade produtiva que o capital explora em benefício próprio e exclusivo e não da sociedade? Em terceiro lugar, como é possível continuar a considerar como *improdutivo* o trabalho de concepção e de projecto quando a sua quota parte tende a crescer cada vez mais no valor do produto-mercadoria, enquanto o trabalho vivo, material, directo vê, pelo contrário, o seu peso reduzir-se cada vez mais? Continuar a considerar como produtivo apenas o trabalho directamente envolvido na produção material é uma concepção completamente absurda que só pode ser resultado do dogmatismo e da cegueira ideológico desta corrente do marxismo ortodoxo do século passado.

Mas a versão da outra corrente do marxismo ortodoxo do século XX – a corrente maoista – consegue ser ainda pior. Poulantzas limita-se a reproduzir os seus dogmas dominantes centrados numa concepção voluntarista de luta de classes e na subvalorização do trabalho intelectual, do desenvolvimento da ciência e da tecnologia. Esta subvalorização baseia-se na tese de que a ciência e a tecnologia não são neutras. Poulantzas considera que o

processo de produção é constituído pela “unidade do processo de trabalho e das relações de produção”, mas que “não é o processo de trabalho, incluindo a tecnologia, que tem o papel dominante: são as relações de produção que dominam sempre o processo de trabalho, imprimindo-lhe a sua *marca* e o seu sentido” (Poulantzas, 1976, p.18).

A relação entre forças produtivas (tecnologia social) e relações de produção é uma relação de interdependência e de acção recíproca em que cada um dos termos tem uma autonomia específica. Não existe portanto nem um primado das forças produtivas sobre as relações de produção, nem um primado das relações de produção sobre as forças produtivas, pois cada um dos termos só pode ser concebido na sua relação dialéctica, que exprime necessariamente a sua unidade e a sua diferença. Adoptar a concepção do primado das forças produtivas sobre as relações de produção consiste em conceber a tecnologia e a ciência como uma variável independente, o que tem como principal consequência a subvalorização do fenómeno do trabalho alienado em que ambas escapam ao controlo consciente da força de trabalho tanto manual como intelectual, pois têm como objectivo fundamental a valorização do capital que utiliza o trabalho assalariado. Adoptar a concepção do primado das relações de produção sobre as forças produtivas tem como consequência a subvalorização da inovação tecnológica e do desenvolvimento da ciência no processo de expansão do capitalismo caracterizado por uma sucessão de ciclos de revoluções industriais e tecnológicas.<sup>80</sup> Consequência desta interpretação unilateral é a hipervalorização do elemento subjectivo, a luta de classes, como fonte autónoma da ruptura revolucionária das relações de exploração dominantes.

A distinção entre trabalho produtivo e improdutivo de Poulantzas é refém da sua concepção unilateralista sobre a relação entre forças produtivas e relações de produção. Sublinhando deliberadamente os aspectos mais tradicionalistas ou historicamente datados do pensamento do autor do *Capital* sobre esta matéria, o sociólogo francês defende a tese de que só é produtivo “num determinado modo de produção, o trabalho que dá lugar à *relação exploração dominante* (...) Assim, no modo de produção capitalista, é trabalho produtivo o que produz directamente mais-valia que valoriza o capital que se troca contra capital” (Poulantzas, Nicos, 1974, p. 214).

---

<sup>80</sup> Ver: Stoffäes, Christian – *A crise da economia mundial*. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1991, pp. 311-378.

De um modo ainda mais dogmático do que a versão filosoviética, Poulantzas qualifica o trabalho de imaterial que não intervém directamente no processo de produção de mais-valia como trabalho improdutivo, considerando, no entanto, que é necessário distinguir

“«a produção e difusão de informações» («a informática») e os seus agentes, por um lado, os engenheiros e técnicos que intervêm directamente no processo de trabalho material por intermédio do trabalhador colectivo produtivo. O caso destes últimos apresenta particularidades precisas. Mas as análises precedentes são suficientes [em que apenas o trabalho que produz directamente mais-valia é produtivo] para excluir nitidamente o trabalho dos primeiros do trabalho produtivo capitalista” (Poulantzas, Nicos, 1974, p. 225).

Estas considerações são completamente absurdas tanto sob o ponto de vista histórico como sob o ponto de vista lógico. São absurdas sob o ponto de vista histórico, porque o que caracteriza o ‘capitalismo tardio’ relativamente aos outros modos de produção e sobretudo ao capitalismo da primeira revolução industrial é a produção de mais-valia relativa em que cresce no valor dos produtos a componente intelectual ou imaterial da “produção e difusão de informações”, numa palavra, o *software* relativamente ao *hardware*. São absurdas do ponto de vista lógico, porque o trabalho que produz directamente a mais-valia não pode objectivar-se se não estiver incorporado na máquina o programa que permite o seu funcionamento. Admitir que os que utilizam as tecnologias são produtivos e os que as programam, concebem ou projectam são improdutivos equivale a dizer, por exemplo, que um pianista é mais produtivo que um compositor ou que um encenador de uma peça de teatro é menos produtivo do que os actores que a desempenham. Segundo esta ordem de ideias, até se poderia dizer que uma abelha que produz instintivamente a sua colmeia é mais produtiva do que o arquitecto que concebe e projecta um edifício. Condição geral do trabalho produtivo não é apenas o produto, mas o facto do trabalhador projectar ou conceber idealmente os resultados do seu trabalho, ao contrário dos animais. E o que caracteriza especificamente o capitalismo relativamente aos outros modos de produção é precisamente o facto de que o trabalho intelectual se incorpora cada vez mais directa ou indirectamente no próprio processo de produção de mais-valia relativa e, por conseguinte, se transforma num trabalho tão produtivo como o trabalho manual.

Fiel à vertente maoista do marxismo ortodoxo, Poulantzas acaba por concluir que a ciência, apesar de ser cada vez mais uma força produtiva directa, é uma actividade improdutiva *tout court*:

“A ciência no capitalismo, permanece *separada* dos trabalhadores directos («ciência *independente*... do

trabalho), e intervém neste processo não como tal, mas como diz Marx, pelas suas «aplicações tecnológicas», incorporando-se num ou noutra dos factores do processo de trabalho material, força de trabalho ou meios de produção (...) Este trabalho permanece improdutivo mesmo se os seus *produtos* revestem a forma-mercadoria (patentes licenças) e têm um «preço», pois não mais do que uma obra de arte, não produzem, como tais, valor: estes «produtos» científicos *não são reprodutíveis* como tais” (Poulantzas, 1974, pp. 225-26).

Poulantzas esquece que Marx também demonstrou que não é a forma material ou imaterial do produto que determina se um trabalho é produtivo ou não, mas o seu contributo para o processo de valorização do capital. Assim, o trabalho de concepção de produtos, apesar de se situar a montante do processo de produção material, transforma-se-se cada vez mais na sua condição indispensável. Por sua vez, a ciência e a investigação tornam-se no capitalismo do século XXI condições fundamentais para o processo de acumulação de capital à escala mundial. A diminuição em termos absolutos da classe operária nos países capitalistas desenvolvidos e o seu aumento nos países emergentes em consequência da deslocalização dos segmentos da indústria que utilizam uma força de trabalho com uma qualificação baixa ou média, prova que as actividades intensivas em conhecimento, ou seja, em I&D, tendem a concentrar-se nos primeiros. Seria completamente absurdo concluir que os países desenvolvidos se tornam assim cada vez mais improdutivos, enquanto os outros se tornam cada vez mais produtivos. Mas seria esta a conclusão a que nos conduziriam as teses para as quais a ciência e o trabalho intelectual que não intervêm directamente na produção de mais-valia são actividades improdutivas.

#### 5.4. Conclusões

O debate entre os apologistas da sociedade pós-industrial e o marxismo ortodoxo conduziu a um beco sem saída a que não foi estranho o contexto ideológico da Guerra Fria que o marcou indelevelmente. Ambos os protagonistas da polémica caracterizaram-se por posturas unilateralistas em que predominaram mais a necessidade de marcar posições no confronto ideológico que opunha o capitalismo liberal ocidental e o socialismo real de inspiração soviética, a que se juntaram os partidários da Revolução Cultural Proletária com a sua estratégia de demarcação ideológica e política relativamente ao marxismo soviético considerado ‘revisionista’. O resultado da polémica foi extremamente empobrecedor, em especial para o próprio marxismo que de teoria crítica se transformou tanto na versão

filosoviética como na versão maoista numa ortodoxia dogmática completamente incapaz de analisar as grandes tendências de desenvolvimento do capitalismo do século XX.

Começando pelos apologistas da sociedade pós-industrial, é manifesta a sua tendência para tentarem demonstrar que o velho 'proletariado' teorizado por Marx era uma classe que estava à beira do fim nos países desenvolvidos ou que tinha um peso cada vez menor na estrutura social. Em contrapartida, tentaram também demonstrar que aumentava o peso do sector terciário, fenómeno a que Marx tinha dedicado atenção em algumas passagens do III tomo do *Capital* quando analisou a constituição das sociedades anónimas, o que punha definitivamente em causa uma teoria dualista das classes sociais baseada na contraposição entre a 'velha' burguesia e o 'velho' proletariado, tese vulgarizada no *Manifesto Comunista*, mas também no I tomo do *Capital*, bem como a tradicional distinção entre trabalho produtivo e improdutivo centrada predominantemente no trabalho assalariado da indústria submetida ao capital.

Os apologistas da sociedade pós-industrial introduziram três questões que tinham como objectivo mostrar que a teoria marxista da mais-valia e das classes sociais era uma teoria que poderia ser válida no século XIX, mas estava completamente ultrapassada no século XX. A primeira era o aumento da componente do conhecimento, da ciência e das profissões técnicas como condição indispensável da expansão das sociedades pós-industriais e índice da sua prosperidade relativamente às sociedades que continuavam prisioneiras do paradigma industrialista medido pela produção de barras de aço e pelo desenvolvimento do *hardware* relativamente ao *software*. A segunda centrava-se no que alguns designavam por 'revolução dos *managers*' que, separando a propriedade dos meios de produção do comando e controlo directo do processo produtivo, tinha inaugurado uma nova época no capitalismo em que se tinha tornado cada vez mais secundário o papel do tradicional proprietário dos meios de produção que, transformado num capitalista inactivo, já não se confrontava com os trabalhadores assalariados e, por conseguinte, se encontrava superado o antagonismo entre proprietários e não proprietários dos meios de produção, tanto mais que os *managers* eram uma espécie de 'trabalhadores' que recebiam um 'salário de direcção' pelas suas funções técnicas necessárias à 'administração' do capital. Em terceiro lugar, não existindo já verdadeiramente na sociedade pós-industrial classes economicamente dominantes e classes economicamente dominadas, mas uma diferenciação social que tendia a organizar-se em torno da distribuição dos saberes e das competências técnicas, já não era a propriedade ou não

propriedade dos meios de produção que estava na base das grandes fracturas sociais, mas diferenças de poder e autoridade centradas na posição ocupada pelos indivíduos nos aparelhos burocráticos e administrativos ou no controlo ou direcção das empresas segundo o paradigma da *managerial revolution*.

Apesar de ser inegável o aumento do peso da componente científica e técnica do trabalho social no capitalismo do século XX, os apologistas da sociedade pós-industrial nada dizem sobre o modo como o capital utiliza esta componente para produzir mais-valia relativa, nem se preocupam com o facto de que no contexto da Guerra Fria uma parte significativa da inovação científica e tecnológica era canalizada para fins improdutivos, particularmente para o sector militar. Enquanto trabalho assalariado, o trabalho intelectual e científico não é um trabalho autónomo no capitalismo nem confere aos seus portadores, com excepção dos *managers*, um domínio sobre as formas mais simples de trabalho assalariado. Este é fundamentalmente um instrumento de valorização do capital que condiciona a sua autonomia e limita a sua criatividade ao horizonte exclusivo do mundo empresarial e gera novas formas de alienação que visam retirar-lhe o controlo sobre o próprio desempenho tanto através da criação de novas hierarquias que dificultam cada vez mais o acesso aos patamares mais elevados das carreiras, como através de uma delegação de responsabilidades num contexto de precarização crescente dos direitos laborais.

A separação da propriedade do controlo ou direcção das empresas não constitui, como defendem os apologistas da sociedade pós-industrial, uma alteração estrutural do capitalismo que retira aos proprietários dos meios de produção o poder de que dispunham sobre o trabalho assalariado quando eram simultaneamente proprietários e *managers*. Antes pelo contrário, a constituição das grandes sociedades anónimas que está na base da *managerial revolution*, permite a um reduzido número de grandes possuidores de acções controlarem um volume de capital significativamente maior do que o que subscreveram, bem como tomarem as principais decisões estratégicas que afectam a vida de milhões de pessoas tanto directamente pela sua presença nos conselhos de administração, como indirectamente pela nomeação dos *managers*, seus representantes directos junto dos trabalhadores. De resto, os apologistas da sociedade pós-industrial ignoraram completamente a tendência especulativa de uma parte significativa do capital das sociedades por acções. Neste tipo de sociedades apenas uma parte do capital é realmente capital produtivo ou capital activo, já que uma fracção crescente se transforma em capital fictício que procura uma remuneração nos mercados financeiros sem

passar pelo investimento. Eis a razão pela qual o número de trabalhadores improdutivos directa ou indirectamente associados às actividades do capital fictício tenda a aumentar no capitalismo em que as sociedades anónimas constituem a forma jurídica predominante de concentração e centralização do capital.

A distinção entre as classes sociais no capitalismo continua a ter como fundamento o contraste entre propriedade dos meios de produção e a não propriedade dos meios de produção. Ao contrário do que defendem os apologistas da sociedade pós-industrial, este contraste não se reduziu, mas alargou-se significativamente tanto em consequência do processo de concentração e centralização de capital que esteve na origem da constituição das grandes sociedades anónimas, como do aumento de uma classe média assalariada desprovida de meios de produção que substitui cada vez mais a tradicional pequena burguesia proprietária dizimada por aquele processo. Por sua vez, a composição da classe operária tende a alterar-se nos países capitalistas desenvolvidos com o avanço da revolução científico-tecnológica que esboçava os primeiros passos nos finais dos anos 60 e na primeira metade dos anos 70 do século passado: para além do aumento da componente intelectual no processo de produção material cuja principal expressão é a expansão das categorias dos engenheiros e técnicos envolvidos na coordenação e organização técnica do processo de trabalho na indústria, passa-se do ‘operário agregado’, caracterizado pela subordinação ao ritmo de uma máquina ou de um sistema de máquinas que funcionavam mecanicamente para o ‘operário controlador’ de sistemas automáticos auto-regulados e programáveis<sup>81</sup>. É um facto indesmentível que o nível de qualificação destes novos operários aumenta relativamente ao dos operários tradicionais da primeira Revolução Industrial, bem como aos do que se encontravam subordinados ao sistema de produção taylorista-fordista, predominante nos *Trente Glorieuses*. Além disso, com a difusão da cibernética uma parte dos trabalhadores assalariados que laboram no sector terciário – programadores, analistas de sistemas informáticos, criadores de sistemas operativos informáticos, etc. – transformam-se em trabalhadores produtivos, apesar de não intervirem directamente na produção de mais-valia relativa.

É precisamente neste ponto que o marxismo ortodoxo se revela uma teoria ultrapassada e cujo apogeu nos anos 70 do século passado tanto na versão filosoviética como na versão maoista constitui simultaneamente o princípio de um declínio de tal modo

---

<sup>81</sup> Ver a este propósito: Cerroni, Umberto – *Teoria della crisi sociale in Marx*. Bari: De Donato 1971, pp. 217-28.

irreversível que o tornou num dos maiores candidatos a figurar no museu das máscaras de cera das ideologias cristalizadas do século XX. Certamente que o próprio Marx não está completamente isento de responsabilidades por ter inspirado tais epígonos, já que a sua teoria sobre o trabalho produtivo continua muito marcada pelo predomínio do processo de produção material, pela sobrevalorização do trabalho manual directo e pela subvalorização do trabalho intelectual que, na sua época, tinha um envolvimento significativamente menor no processo produtivo do que no capitalismo do século XX e XXI. No entanto, o autor do *Capital* deixou algumas pistas que poderiam ser um ponto de partida para reformular um conceito que exclui do trabalho produtivo o trabalho imaterial de concepção e projecção, cada vez mais indispensável ao processo de produção de valor e de mais-valia relativa, bem como o trabalho de investigação e o trabalho científico que não se destina ao sector armamentista. O marxismo ortodoxo decidiu ignorá-las, mesmo quando todas as evidências apontavam em sentido contrário, revelando-se completamente incapaz de realizar uma leitura crítica da obra de Marx que, como vimos no capítulo anterior, se considerava não marxista.

Os estragos irreparáveis do marxismo ortodoxo não se limitaram apenas a uma concepção de trabalho produtivo centrada no processo de produção material e na figura de um operariado que tinha surgido na primeira revolução industrial, mas cuja composição começava a mudar nos países mais desenvolvidos em consequência da revolução científico-tecnológica que introduziu a automação e os sistemas auto-regulados. Apesar de se aperceberem que algo estava a mudar – Boccara e companheiros já falam da importância da investigação científica e técnica, da automação e das suas consequências sociais e da informática no capitalismo monopolista de Estado<sup>82</sup> – não tiraram as devidas ilações, pois se mantiveram prisioneiros de um dogmatismo em que a burguesia e o proletariado tradicionais continuavam a ser as duas classes fundamentais, apesar do segundo ver o seu peso relativo diminuir nos países capitalistas desenvolvidos em que cresciam as classes médias assalariadas com uma forte componente de trabalho intelectual indirectamente envolvida na produção, e em que o Estado continuava a ser visto ou como mero instrumento ao serviço do capital monopolista ou como expressão organizada de um bloco no poder em que uma das fracções da burguesia detinha a hegemonia. Ambas as concepções foram totalmente incapazes de se aperceberem da génese do Estado social europeu, para além de subvalorizaram as suas funções sociais e económicas, justamente

---

<sup>82</sup> Boccara, Paul – *O capitalismo monopolista de Estado*, I vol. . Lisboa: Seara Nova, 1976, pp. 107-126.

porque os seus modelos de referência eram o socialismo de Estado soviético e o regime maoísta da Revolução Cultural Proletária. Perante o capitalismo predador que conduziu à primeira crise do capitalismo global em 2008-09 e perante o dismantelamento das funções económicas do Estado social europeu na segunda metade dos anos 80 e do cada vez maior debilitamento das suas funções sociais, as análises do marxismo ortodoxo revelaram-se um duplo fiasco: interpretaram incorrectamente a situação concreta do seu tempo histórico e, por conseguinte, não conseguiram, como qualquer teoria científica que se preze, prever as tendências de desenvolvimento futuro que já na sua época se começavam a esboçar. Eis a razão pela qual o marxismo ortodoxo pode ser considerado como uma das grandes desilusões do século XX. Desilusão que teve como principal consequência o quase total desaparecimento do horizonte político da Europa e de outros países desenvolvidos dos partidos e organizações políticas que o promoveram ou os transformaram em meras forças radicais de protesto e contestação que se alimentam da polarização dos conflitos sociais segundo o seu tradicional figurino dogmático centrado em repetitivos *slogans* pré-estabelecidos que apenas têm contribuído para fortalecer cada vez mais as forças conservadoras e neoliberais e para o processo de social-liberalização dos partidos socialistas e sociais-democratas da Europa Ocidental.

## CAPÍTULO 6 – A REDEFINIÇÃO DO TRABALHO PRODUTIVO NA ERA DA CIBERNÉTICA

### 6.1. A reconfiguração da classe operária

No seu *Esboço de uma crítica da Economia Política* (1843-44) o jovem Engels lança um desafio à posteridade que hoje está na ordem do dia:

“Os economistas consideram que o capital é «trabalho acumulado». Restam-nos pois dois elementos: o elemento natural e objectivo, a terra, e o elemento humano e subjectivo, o trabalho que compreende antes de tudo o capital e, para além deste, um terceiro elemento em que o economista não pensa, o elemento intelectual, a invenção, o pensamento que se distingue do trabalho simples. Mas como é que o espírito de invenção pode ter interesse para o economista? Não é verdade que todas as descobertas se desenvolveram sem a sua ajuda? Uma delas acarretou-lhe o mínimo esforço? Por que motivo preocupar-se com estas no seu cálculo do custo de produção? Para este, a terra, o capital, o trabalho são condições da riqueza. Isso basta-lhe. A ciência não lhe interessa. Graças a Bertholet, a David, a Liebig, a Watt, a Cartwright, etc., esta acumulou-a de presentes que aumentam a produção até ao infinito. Em que é que isso o sensibiliza? É incapaz de falar disso. O progresso e a ciência ultrapassam os seus cálculos. Mas como existe um estado social conforme à razão, desvinculado desta separação de interesses que encontramos nos economistas, o elemento intelectual integrará os elementos da produção. Encontrará o seu lugar na economia em nome dos custos de produção. É uma satisfação saber que o progresso da ciência leva consigo também a sua recompensa material e que um só dos frutos da ciência, a máquina a vapor de James Watt, nos cinquenta primeiros anos da sua existência, trouxe mais ao universo do que este, desde a sua origem, despendeu em benefício do progresso científico” (Marx; Engels, 1972, pp. 42-43).

Mal sabia Engels que os seus epígonos do marxismo ortodoxo do século passado tivessem ignorado estas considerações sobre a ciência no capitalismo como componente intelectual do processo de produção e o trabalho do cientista como trabalho produtivo. O que marca a especificidade do capitalismo relativamente às outras formas de produção é precisamente a transformação da ciência não apenas em força produtiva directa, mas sobretudo em condição indispensável da produtividade do trabalho e da expansão da produção. Retomando o desafio de Engels, Radovan Richta e os seus companheiros investigadores do

Instituto de Filosofia da Academia das Ciências da antiga Checoslováquia, durante a efêmera ‘Primavera de Praga’ de 1968, publicaram a obra colectiva *A civilização no labirinto* que constituiu verdadeiramente um raio de sol na noite escura do dogmatismo das duas correntes do marxismo ortodoxo e que, como não poderia deixar de ser, não apenas depressa foi sepultada sob as lagartas dos tanques soviéticos que acabaram com tão notável experiência, mas também atacada pelos partidários europeus ocidentais da ‘Revolução Cultural’ maoísta como mais um exemplo de um ‘revisionismo’ centrado na apologia ‘tecnocrática’ do desenvolvimento das forças produtivas em detrimento da ‘luta de classes’, convertida numa espécie de sujeito voluntarista omnicomprensivo e definidor do “sentido” da História.

A análise de Radovan Richta e seus companheiros da Academia das Ciências checoslovaca centra-se no conceito de “revolução científica técnica” que foi introduzido pelo britânico J. D. Bernal na sua obra *Science in History*, publicada em Londres em 1955, embora já tivesse sido referido em *Social Function of Science*, em 1939. Esta revolução é o efeito combinado da automação e da cibernética, da produção química e biológica que põem em causa o tradicional modelo mecânico herdado da primeira revolução industrial. Enquanto esta introduziu o maquinismo e a subordinação do indivíduo ao sistema operativo das máquinas-ferramentas e, mais tarde, com o taylorismo e o fordismo lhe atribuiu uma tarefa parcelar, fragmentária no processo produtivo, a revolução científica e técnica esteve na origem de duas importantes inovações: a primeira é a redução do que Engels no *Esboço da primeira crítica da Economia Política* designava por ‘trabalho simples’ no processo de produção material, já que “a técnica afasta o homem das suas funções directas de execução, de manutenção e manipulação e, finalmente, de regulação” (Richta, 1974, p. 27); a segunda é a conversão da ciência em força produtiva directa, o que implica necessariamente que as actividades de investigação e desenvolvimento (I&D), situadas a montante da produção directa, se tornam cada vez mais prioritárias na criação de valor.

A revolução científica e técnica introduz uma nova lógica de crescimento: passa-se do crescimento *extensivo* – fábricas cada vez maiores, aumento do número de operários tradicionais – para o crescimento *intensivo* em que é o aumento da produtividade associada à exploração dos factores tecnológicos e científicos que está na base da acumulação de capital. Definitivamente transita-se da produção de mais-valia absoluta para a produção de mais-valia relativa, forma de produção que Marx já tinha caracterizado no *Capítulo inédito do Capital*<sup>83</sup>,

---

<sup>83</sup> Ver capítulo 4.

mas que era ainda embrionária na sua época. O novo tipo de crescimento está associado não apenas à redução do trabalho vivo na produção directa, mas também à redução dos coeficientes de capital, ou seja, do capital fixo, fenómeno não previsto por Marx, pois “para além de um determinado limiar e em proporções determinadas é antes a quantidade de meios de produção *libertados* da produção directa para serem envolvidos na etapa pré-produtiva e na esfera dos serviços destinados ao homem que se torna decisiva” (Richta, 1974, p. 43). Paralelamente, crescem os custos laboratoriais e de investigação indispensáveis à produção de valor e mais-valia relativa.

No novo modelo tecnológico a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo vulgarizada pelo marxismo ortodoxo é superada. Primeiro, a taxa de acumulação – fracção do valor que se converte em capital adicional e que, em termos percentuais, coincide com o excedente económico efectivo de Paul A. Baran<sup>84</sup> – já não pode ter como fonte exclusiva o trabalho simples, nem a indústria pesada, com as suas enormes implantações de capital fixo, pode ser considerada o sector líder da acumulação do capital industrial, como acontecia no modelo de produção mecânica. Segundo, a redução dos coeficientes de capital relativamente ao anterior modelo e o aumento de uma força de trabalho intelectual que, apesar de não estar envolvida directamente na produção, se torna indispensável para o aumento da produtividade do trabalho, constitui uma nova contratendência à redução da taxa média de lucro prevista por Marx: já não é tanto a composição orgânica de capital, mas a composição em conhecimento que comanda o processo de acumulação, pois uma quota crescente de trabalho intelectual, imaterial, situado a montante da produção, objectiva-se na mercadoria. Terceiro, a componente intelectual e do conhecimento que na distinção tradicional entre trabalho produtivo e improdutivo do marxismo ortodoxo era desvalorizada por se situar fora da produção adquire uma nova dimensão como elemento que deve contribuir para a elevação da estatura intelectual e humana do trabalhador. Eis como poderão estar criadas as condições para uma verdadeira revolução cultural que, pelo seu carácter radicalmente humanista, nada tem a ver com a que foi alegadamente promovida pelo regime autoritário maoista:

“A revolução científica e técnica é, de facto, uma revolução cultural no sentido inovador, mais profundo e mais amplo desta palavra, pois não se limita a esta ou aquela modificação no campo da cultura, mas modifica radicalmente o lugar da cultura na vida da sociedade, fazendo directamente depender a criação das condições

---

<sup>84</sup> Ver capítulo 5.

materiais da civilização do desenvolvimento das forças humanas” (Richta, 1974, p. 45).

Outra grande descoberta de Radovan Richta e dos seus colaboradores foi a da nova composição da classe operária em consequência da revolução científica e técnica. O grande mérito desta descoberta foi a desmistificação do preconceito atávico das duas correntes do marxismo ortodoxo para as quais esta constituía um sujeito imutável reduzida ao trabalho manual directo, isto é, ao trabalho simples. Enquanto no modelo mecânico predominava o operário-operador que accionava as máquinas e surgia como um elemento de uma engrenagem ou de uma cadeia que não controlava e determinava os ritmos de trabalho, no modelo da produção automatizada baseada na cibernética os operadores são cada vez mais substituídos pelos reguladores, pelos operários da manutenção e pelos reparadores. Desenvolvem-se também novas categorias de trabalhadores que têm como tarefa a optimização da produção, bem como um aumento significativo do pessoal envolvido nas fases preparatórias da produção: engenheiros-técnicos e economistas-técnicos, por exemplo. Em suma – concluem Richta e os seus colaboradores –, pode considerar-se que

“o movimento que resulta da revolução científica e técnica fará desaparecer, antes de tudo, o trabalho de execução (o homem que servia o mecanismo) para se ligar em seguida a uma actividade de regulação e controlo (...) Por outro lado, uma vez que o homem deixa de produzir coisas que as coisas podem produzir em seu lugar, vê aumentar diante de si a possibilidade de se dedicar a uma actividade criadora, pondo em jogo todas as suas forças, a uma actividade impregnada de elementos científicos, de descobertas, de invenções que visam a procura de novas vias para o desenvolvimento das suas capacidades” (Radovan, 1974, p. 131-32).

Apesar de sobrevalorizarem a tendência para a superação da divisão entre trabalho de execução e trabalho de direcção e controlo que o capitalismo reformulará sob novas formas, os investigadores do Instituto de Filosofia da Academia de Ciências da ex-Tchecoslováquia põem em causa o materialismo vulgar do marxismo ortodoxo em que o trabalho manual directo e, em particular, o trabalho menos qualificado continua a ser o horizonte e o sistema de referência a que todos os outros trabalhadores se devem necessariamente subordinar. Este igualitarismo e materialismo que tende a nivelar por baixo as competências de todos, reduzindo-as ao menor denominador comum, caracteriza-se pela

“repugnância pelo saber, pela técnica e pela instrução, por uma pressão conservadora exercida pela fracção dos trabalhadores menos qualificados que submetem as tarefas gerais da revolução aos seus modos tradicionais de pensamento, esquematizam e bloqueiam o trabalho criador, a promoção das capacidades humanas, não

compreendem a sua dependência relativamente ao progresso da ciência, da técnica e da cultura e esterilizam o terreno sobre o qual poderá crescer o progresso da civilização” (Richta, 1974, 297).

Estas considerações constituíram na época uma verdadeira heresia relativamente não apenas aos cânones tradicionais da doutrina oficial dos ideólogos do ‘socialismo real’ de inspiração soviética, mas também relativamente aos partidários ocidentais da Revolução Cultural maoista com a suas teses voluntaristas sobre a ‘luta de classes’ e a sua distinção absurda entre cultura ‘burguesa’ e cultura ‘proletária’ que foram enormemente responsáveis pelo enorme atraso científico e tecnológico que a China de Mao legou aos seus sucessores. A heterodoxia de Richta e companheiros pôs definitivamente em causa os dogmas e as certezas cristalizadas no tempo pelo marxismo ortodoxo. Duas importantes inovações surgiram. A primeira foi a necessidade de substituir a tradicional aliança operária e camponesa – na Europa ocidental e nos Estados Unidos o peso dos camponeses diminuiu de modo tal que estes deixaram de constituir verdadeiramente uma força social – por um novo ‘bloco histórico’ baseado na aliança entre uma classe operária reconfigurada e as novas categorias intelectuais situadas a montante do processo de produção material. A segunda foi uma visão inédita do socialismo já não centrada numa moral de sacrifício e subordinação do indivíduo ao colectivo, mas na abertura à sua autodeterminação enquanto sujeito que aspira a superar a divisão mutiladora entre trabalho manual e intelectual que o transforma em mera roda dentada numa engrenagem comandada por outros, sejam estes os *managers* das empresas capitalistas ou o monstruoso e ineficiente aparato burocrático dos países integrados na esfera do ex-‘socialismo real’:

“A revolução socialista aprecia altamente o espírito de abnegação desde que o desenvolvimento social não possa passar sem este (...) Mas o objectivo e a base duradoura da sociedade socialista não são nem poderão ser uma tal subordinação da individualidade, mas pelo contrário, a criação de uma estrutura social e de uma base de produção em que o desenvolvimento individual de cada um não contrarie o interesse colectivo, mas constitua o seu próprio objecto, em que o desenvolvimento universal não exige a limitação do desenvolvimento individual, mas o pressuponha. Logo que o enriquecimento da personalidade humana não se faz em detrimento dos outros, mas participa no enriquecimento de todos, a sociedade abandona necessariamente o sacrifício de si e a subordinação da livre autodeterminação do indivíduo socialista” (Richta, 1974, p. 309).

A 'revolução socialista' não seguiu, porém, o rumo que Richta e companheiros perspectivavam. O socialismo de Estado soviético não resistiu à competição armamentista com os Estados Unidos e desabou como um castelo de cartas, arrastando consigo as 'democracias populares' da Europa Oriental. Por sua vez, a queda dos herdeiros do socialismo autoritário maoista conduziu à formação de um capitalismo de Estado que está em vias de converter a China na primeira potência económica mundial, apesar do baixo nível do seu PIB *per capita*. Os anos 80 e 90 do século passado marcaram definitivamente o triunfo do capitalismo e do modelo tecnológico da produção automatizada e da informatização dos serviços que Richta e os seus colegas da Academia das Ciências checoslovaca tinham começado a analisar nos seus primórdios. Não tinham previsto, porém, que o Departamento de Estado de Defesa norte-americano e o Pentágono não hesitariam em gastar no contexto da Guerra Fria centenas e centenas de milhões de dólares para financiar as pesquisas científicas que estiveram na origem do lançamento ARPANET, antepassada da Internet, bem como no desenvolvimento de novos programas de *software* informático para radares e mísseis teleguiados, cabos de fibra óptica e lasers e os novos materiais leves mas muito resistentes para aviões supersónico<sup>85</sup>. Deste modo, a nova revolução tecnológica e científica ensaiava os seus primeiros passos no sector militar. Entretanto, sob a direcção do 'Grande Timoneiro' a 'Revolução Cultural Proletária' fazia regredir a China, apesar do lançamento da bomba atómica, para níveis tecnológicos pré-capitalistas, enquanto os soviéticos conheciam o seu Vietname no Afeganistão a partir dos finais dos anos 70 e continuavam a acreditar que venceriam a competição tecnológica com o Ocidente capitalista na base do tradicional modelo mecânico de crescimento extensivo centrado na indústria pesada.

Nos anos 90 do século passado, a nova estrutura informática ensaia os seus primeiros passos fora do sector militar nos mercados financeiros para depois se incorporar nos novos processos de produção e nos serviços que lhes estão associados, transformando-se, segundo a feliz expressão de Daniel Bell, numa 'tecnologia intelectual', ou seja, numa tecnologia que, pela primeira vez na História, lhes é inteiramente imanente<sup>86</sup>. Por sua vez, a INTRANET transforma-se na Internet. Informação e comunicação convertem-se em condições fundamentais de produção num contexto absolutamente inédito de um sistema de máquinas dotadas de memória que comunicam entre si e com o utilizador. A circulação da informação

---

<sup>85</sup> Reich, Robert – *Supercapitalism*. Londres: Icon Books, 2009, p. 58.

<sup>86</sup> Hardt, Michael; Negri, Antonio – *Império*. Lisboa: Livros do Brasil, 2004, p. 331.

torna-se condição de produção. Quem dispõe de informação controla o processo de produção. Para alguns a nova linha divisória da sociedade capitalista passará menos pela contraposição entre propriedade e não propriedade dos meios de produção e cada vez mais pelos que “dispõem das informações úteis sobre as diversas esferas da vida pública e os que não a disporão de facto, em consequência do secretismo a que serão submetidas por lei” (Schaff, 1985, p. 50).

Ao contrário do que pensavam Radovan Richta e seus colaboradores na obra colectiva *A civilização na encruzilhada*, o triunfo do paradigma informático não conduziu ao controlo das condições de trabalho pelos trabalhadores da indústria e dos serviços. Segundo David Lyons, os sistemas automáticos passam a acumular e centralizar informações que anteriormente eram conservadas na mente dos trabalhadores dos serviços que, deste modo, “perdem a visão global do processo em que estão inseridos, o que por sua vez se traduz na perda da sensação de autonomia e controlo” (Lyons, 1992, p. 86). Este processo acaba por se estender à indústria com o reforço da tendência para o desaparecimento dos ofícios que se tinha iniciado com o taylorismo-fordismo, tal como é sublinhado por Richard Sennet na sua perspicaz análise da padaria informatizada:

“Agora, os trabalhadores não tinham contacto físico com os ingredientes nem com os pães, supervisionavam todo o processo no ecrã, mediante ícones que representavam, por exemplo, imagens da cor do pão derivadas de dados sobre a temperatura e o tempo de cozedura dos fornos; poucos padeiros vêem na realidade as fornalhas de pão que fabricam. Os ecrãs de trabalho estão organizados segundo a conhecida modalidade *Windows*. Numa destas vêem-se os ícones de muito mais espécies de pão das que fabricavam no passado: pão russo, pão italiano, pão francês, todas disponíveis com o toque de um dedo no ecrã. O pão converteu-se numa representação no ecrã.

Como resultado deste método de trabalho, os padeiros já não sabem efectivamente como se faz o pão. O pão automatizado não é uma maravilha de perfeição tecnológica; as máquinas por vezes enganam-se nos pães que estão a cozinhar, por exemplo, não calculam correctamente a força da levedura ou a cor real do pão. Os trabalhadores podem joguetear com o ecrã para corrigir um pouco estes defeitos; o que não podem fazer é regular as máquinas ou, o que é mais importante, preparar o pão manualmente quando as máquinas se avariaram, o que ocorre com bastante frequência. Os trabalhadores dependem de um programa informático e, por conseguinte, não podem ter um conhecimento prático do ofício. O trabalho já não é legível para eles,

no sentido de que não compreendem o que estão a fazer” (Sennett, 2000, pp. 70-71).

Esta passagem merece uma reflexão aprofundada. A informatização da produção tem como principal consequência a generalização de uma nova forma de trabalho abstracto. Já não se trata tanto do trabalho abstracto que Marx analisava no I Tomo do *Capital*, trabalho concebido como mero dispêndio de força física e medido pelo cronómetro que se abstraía da especificidade dos trabalhos concretos criadores de valores uso e que tinha como objectivo a produção de valores intercambiáveis no mercado. Trata-se antes de um trabalho que, para além de constituir uma etapa mais avançada da tendência para o desaparecimento dos ofícios que definiam o carácter específico, concreto dos trabalhos que estavam ainda subordinados ao controlo do trabalhador e não à divisão capitalista do trabalho, introduz uma nova cisão que não existia anteriormente: a cisão entre o trabalhador e o objecto ou material do trabalho. De facto, o trabalhador perde o contacto com o objecto de trabalho, já que se limita a manipular símbolos e algoritmos num ecrã de computador previamente programado. Deste modo, surge uma nova forma de alienação no seio da produção automatizada: a alienação do trabalhador relativamente ao sentido do seu próprio trabalho que, como refere, Richard Sennet, deixa de ser “legível” para eles, pois “não compreendem o que estão a fazer”<sup>87</sup>.

Um novo tipo de operário surge com a informatização da produção. Este não conduz a máquina, mas apenas controla o seu funcionamento de acordo com um programa pré-estabelecido, o que implica que:

- O trabalho continua a ser heterodirigido e não autodirigido, apesar do relativo aumento das qualificações requeridas para descodificar os símbolos gráficos e os indicadores numéricos representativos do processo de produção automatizado;

- A generalização do trabalho abstracto da produção informatizada permite um tipo de ‘polivalência laboral’ que pouco ou quase nada tem a ver com um pretensão enriquecimento

---

<sup>87</sup> “Devemos ter em conta que uma das consequências da informatização da produção e da emergência do trabalho imaterial foi uma homogeneização real do processo de trabalho (...) Com a actual informatização da produção, no entanto, a heterogeneidade do trabalho concreto tende a reduzir-se, e o trabalhador é cada vez mais afastado do objecto de trabalho. O corte e a tecelagem computarizados podem assim implicar exactamente o mesmo tipo de práticas concretas - quer dizer, a manipulação de símbolos e informação. É evidente que os instrumentos sempre abstraíram numa certa medida a força de trabalho do objecto de trabalho. Contudo, nos períodos anteriores os instrumentos estavam ligados em geral e em termos relativamente inflexíveis a certas tarefas ou grupos de tarefas; a diferentes instrumentos correspondiam actividades diferentes - os instrumentos do alfaiate, os instrumentos do tecelão ou, mais tarde, a máquina de costura e o tear mecânico. Em contrapartida, o computador propõe-se como instrumento universal, ou antes como instrumento essencial através do qual passarão todas as actividades. Através da informatização da produção, o trabalho tende, por conseguinte, a tornar-se trabalho abstracto” (Hardt, Michael; Negri, Antonio, *op. cit.*, 324-25).

de tarefas, mas com uma maior mobilidade da força de trabalho que, 'libertada' do trabalho concreto a que estava circunscrita pelo ofício que desempenhava, pode transferir-se mais facilmente de um ramo de actividade para outro;

- A formação de grupos de trabalho em contraposição ao isolamento do operário da cadeia de montagem taylorista-fordista subordinado a uma tarefa parcelar e fragmentária permite ao trabalhador uma maior autonomia e criatividade que, no entanto, permanece confinada ao grupo de trabalho a que pertence, mas não se traduz no controlo do processo de trabalho, já que, como sublinha André Gorz,

“a fábrica (robotizada) funciona sempre como uma grande máquina, os seus órgãos são as cadeias automáticas de robôs comandados e coordenados por computador, e estas cadeias de robôs são integradas entre si por outros computadores. A diferença essencial é que não são os indivíduos mas os grupos que funcionam como rodas dentadas” (Gorz, André, 1988, pp. 103-104).

De resto, o novo tipo de operário era ainda minoritário – cerca de 20 a 25 por cento, segundo uma investigação realizada em 1984 por dois investigadores alemães, Horita Kern e Michael Schumann, na fábrica da Volkswagen, a mais robotizada da Alemanha nos finais dos anos 80<sup>88</sup> –, embora tenha tendência para aumentar cada vez mais à medida que o processo de informatização da produção se alarga. Não se pense, porém, que o novo paradigma tecnológico está a eliminar o trabalho desqualificado na produção e nos serviços e, muito menos, em vias de superar a divisão entre trabalho de direcção e execução. Paralelamente à emergência de um grupo de profissionais altamente qualificados que manipulam criativamente símbolos e informações, têm aumentado o número de trabalhadores dos serviços de produção de rotina que se limitam a processar dados informatizados em bruto<sup>89</sup> ou a montar circuitos integrados: bem-vindos à nova era do capitalismo informacional.

---

<sup>88</sup> Gorz, André – *Métamorphoses du travail*. Paris: Galilée, 1988, p. 88.

<sup>89</sup> Ver: Reich, Robert – *O trabalho das nações*. Lisboa: Quetzal Editores, 1996, p. 250.

## 6.2. A empresa em rede e a nova organização do trabalho

A revolução científica e tecnológica anunciada por Radovan Richta resulta da convergência das tecnologias da microelectrónica e das telecomunicações a que se acrescenta a engenharia genética. Segundo Manuel Castells, dois aspectos essenciais transformam-na num fenómeno historicamente inédito: o primeiro é que “pela primeira vez na história, a mente humana é uma força directa de produção, não apenas um elemento decisivo no sistema produtivo” (Castells, I, 2000, p. 51); a segunda é a constituição de uma “empresa em rede” que “transforma sinais em *commodities*, processando conhecimentos” (Castells, I, 2000, p. 192).

A empresa em rede introduz, porém, profundas alterações na organização do trabalho que põem em causa o ‘contrato social’ que vigorou entre o pós-Segunda Guerra Mundial e o primeiro choque petrolífero de 1973 – os chamados “Trente Glorieuses” – em que predominava uma relativa estabilidade de emprego e os sindicatos possuíam uma forte capacidade negocial sobre as condições e os horários de trabalho, apesar do controlo dos processos de produção se concentrar nos gestores de topo que representavam os conselhos de administração das grandes sociedades anónimas de estrutura oligopolista hierarquizada e centralizada.

A inovação fundamental não é, de forma alguma, o desaparecimento da grande empresa oligopolista – como tenta demonstrar Robert Reich no segundo capítulo do seu livro *Supercapitalism* (Icon Books, Londres, 2009, pp. 51-87) –, mas a sua reestruturação organizativa através de um processo que, muito perspicazmente, o sociólogo Richard Sennet, caracterizou com o termo de “concentração sem centralização” em que “o domínio a partir do topo é, simultaneamente, forte e amorfo” (Sennett, 2000, p. 58). Domínio ‘forte’ porque as novas tecnologias com a sua interconectividade permitem o controlo à distância e um esforço maior de concentração e autodisciplina da força de trabalho heterodirigida que, integrada em grupos de trabalho, é responsabilizada pelos resultados da produção segundo as regras e as modalidades da teoria dominante da gestão por objectivos. Domínio ‘amorfo’ porque a tradicional empresa multinacional dos anos 60 do século passado – empresa vertical, hierarquizada com várias unidades subordinadas ao controlo da empresa-mãe e cujo cartão de identidade era o país de origem em que se situava a respectiva sede – cede o lugar a uma “teia

de redes multidireccionais que se tornam a verdadeira unidade operacional” (Castells, Manuel, I, 2000, p. 211).

A nova empresa oligopolista é fundamentalmente uma empresa apátrida que põe em causa o célebre *slogan* de que “o que é bom para a General Motors é bom para o país”, com uma estrutura descentralizada em que, como sublinha Robert Reich na sua obra *The work of nations* (1991), as economias de escala da produção estandardizada de massa do modelo taylorista-fordista são cada vez mais substituídas por uma produção por medida de elevado valor acrescentado:

“Na velha empresa de grande quantidade eram necessários custos fixos como fábricas, equipamentos, armazéns e grandes folhas de salários para conseguir manter o controlo e a previsibilidade. Na empresa de alto valor são um fardo desnecessário. Aqui o que na realidade conta é a rápida identificação e a rápida resolução de problemas – o casamento entre a percepção dos aspectos técnicos e o *know-how* de *marketing*, abençoado pela perspicácia estratégica e financeira. Tudo o mais – todos os elementos mais estandardizados – podem ser obtidos à medida das necessidades. O espaço para escritórios, as fábricas e os armazéns podem ser alugados, o equipamento *standard* pode ser adquirido em *leasing*, os componentes *standard* podem ser comprados por grosso a produtores baratos (grande parte do estrangeiro); as secretárias, os processadores de dados de rotina, os guarda-livros, os trabalhadores de produção de rotina podem ser contratados temporariamente” (Reich, 1996, p. 129).

A flexibilidade contraposta à rigidez da grande empresa oligopolista centralizada e hierarquizada constitui a característica central da empresa em rede dos anos 90 do século passado e dos inícios do século XXI. Segundo os sociólogos Ève Chiapello e Luc Boltansky<sup>90</sup>, podem distinguir-se duas formas de flexibilidade: a flexibilidade *interna* e a flexibilidade *externa*. A primeira opõe ao modelo taylorista-fordista do “travail en miettes”, para utilizar a célebre expressão de Georges Friedman, a polivalência laboral, o autocontrolo e o desenvolvimento da autonomia e da responsabilização do trabalhador. A segunda caracteriza-se pelo *outsourcing*, ou seja, pelo ‘emagrecimento’ da empresa do núcleo que se especializa numa determinada actividade e obtém os recursos de que necessita numa rede de empresas subcontratadas.

Esta nova organização do trabalho acaba antes de tudo com o conglomerado oligopolista, com a grande empresa que, nos anos sessenta, produzia uma grande quantidade

<sup>90</sup> Chiapello, Ève; Boltansky, Luc – *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999, p. 292.

de mercadorias heterogêneas provenientes de ramos de actividade que não tinham nenhuma afinidade e relação entre si<sup>91</sup>, para se especializar numa actividade ou num conjunto restrito de actividades integradas e interdependentes. Em contrapartida, a integração e especialização funcionais favorecidas pela nova estrutura reticular contrastam com a fragmentação e desintegração das condições de trabalho, já que os contratos a tempo indeterminado, que eram fruto do contrato social dos *Trente Glorieuses* e de uma correlação forças mais favorável aos sindicatos, são cada vez mais substituídos por uma proliferação de contratos 'atípicos': trabalho intermitente, trabalho a tempo parcial, contratos temporários, contratos a termo certo e incerto, aumento da carga horária para além do horário legal sem pagamento de horas extraordinárias no contexto de um horário 'flexível' pautado pelo ritmo e pelas flutuações conjunturais do 'ciclo de negócios'.

Com a externalização das tarefas coexistem no mesmo estabelecimento uma multiplicidade de trabalhadores que pertencem a diferentes sociedades, apesar de possuírem as mesmas qualificações e desempenharem as mesmas funções. A fragmentação dos estatutos laborais é, porém, estruturada pela nova empresa capitalista na base da contraposição entre um núcleo estável extremamente exíguo de assalariados relativamente polivalentes e um amplo estrato de trabalhadores temporários ou relativamente descartáveis. O primeiro grupo de trabalhadores tem contratos permanentes não tanto como consequência de um emprego estável e seguro, mas como contrapartida da aceitação de uma flexibilidade que se caracteriza pela mobilidade profissional tanto a curto como a longo prazo, o que implica uma permanente reciclagem, formação e alargamento de competências com vista à resolução e identificação de problemas, garantidos pela empresa. O segundo grupo de trabalhadores é constituído por uma força de trabalho periférica, uma parte da qual é empregada a título permanente para trabalhos de escritório, de vigilância e manutenção de instalações, mas facilmente substituível por outros trabalhadores do mesmo tipo, enquanto outra parte é sobretudo uma mão-de-obra externa ligada ao sistema de subcontratação e que está muito dependente das oscilações dos ciclos de negócios. Este estrato compõe-se de uma força de trabalho qualificada, mas submetida cada vez mais ao fenómeno da concorrência e das deslocalizações (informáticos, programadores e contabilistas), bem como por uma força de trabalho flutuante com salários e qualificações baixas (serviços de limpeza, transporte, restauração, etc.). Apesar das diferenças de

---

<sup>91</sup> A estrutura de conglomerado passou para o sector da grande distribuição, onde se destaca o gigante Wall-Mart que vende tudo, desde vestuário até computadores.

qualificação, estes dois grupos de trabalhadores externos têm em comum diversas modalidades de contratos temporários que não lhes garantem condições mínimas de estabilidade de emprego<sup>92</sup>.

A nova organização do trabalho caracteriza-se ainda por uma enorme regressão dos direitos sociais dos trabalhadores. Esta regressão está associada à proliferação dos contratos atípicos resultantes da flexibilidade externa e à reestruturação da grande empresa tradicional que se converte, para utilizar a expressão de Robert Reich<sup>93</sup>, numa teia global cujo núcleo se torna cada vez mais exíguo em consequência do *outsourcing*, enquanto crescem as zonas periféricas em que predomina o trabalho de qualificações de gama baixa e média. Neste contexto, a relação entre o capital e o trabalho organizado é drasticamente reconfigurada em benefício do primeiro. O velho 'sindicalismo de classe' regista um declínio que só não é visível para alguns herdeiros atávicos da corrente filosoviética do marxismo ortodoxo. O desmantelamento do modelo mecânico centrado nas indústrias pesadas e nas grandes concentrações operárias, o sistema de subcontratação em que predominam as pequenas e médias empresas subordinadas a um núcleo que, em função das teias que, por assim dizer, entretece e reconfigura permanentemente, parece ter o dom da ubiquidade, estar em toda a parte e em parte nenhuma, a proliferação dos contratos atípicos para uma organização laboral que estava habituada a uma força de trabalho homogénea concentrada num local, a diminuição do operariado tradicional na população activa tanto na Europa Ocidental como nos Estados Unidos e, *last but not least*, a elevada mobilidade do capital associada às deslocalizações e a rotação dos trabalhadores de um emprego para outro em consequência dos contratos temporários, estilhaçaram a comunidade de trabalho e o modelo heterodirigido de relações laborais em que se baseava o contrato social taylorista-fordista. Sintoma desta profunda alteração da relação de forças entre capital e trabalho é a diminuição dos contratos colectivos ou a sua renegociação em termos mais desfavoráveis para os trabalhadores – por exemplo, aceitação de aumentos do horário de trabalho sem aumento salário, como aconteceu na Volkswagen em 2006, sob a iminente ameaça de deslocalização das operações da empresa para a Europa de Leste e a Ásia<sup>94</sup>. A sua principal consequência é a drástica redução dos

---

<sup>92</sup> Ver: Gorz, André, Galilée, Paris, *op.cit.*, pp. 88-90; Chiapello, Ève; Boltansky, Luc, *op.cit.*, pp. 308-313).

<sup>93</sup> Ver: Reich, Robert, *op.cit.*, Lisboa, 1996, pp. 157-169.

<sup>94</sup> "Europe auto relations get testy", *Wall Street Journal*, 15 de Junho de 2006 (cit. por Reich, Robert – *Supercapitalism*. Londres: Icon Books, 2009, nota 53 da pg. 124).

trabalhadores sindicalizados a partir de 1973 nos Estados Unidos e dos inícios dos anos 80 na Europa Ocidental e no Japão<sup>95</sup>.

Ponto culminante da nova organização do trabalho é a intensificação dos ritmos de trabalho. Antes de tudo, os “trabalhadores trabalham mais para ganhar menos”<sup>96</sup>, as pausas não são contabilizadas como tempo de trabalho e as remunerações são indexadas aos resultados segundo as regras da gestão por objectivos, o que tem como consequência a competição entre os próprios trabalhadores sob a batuta ‘estimuladora’ do *management*<sup>97</sup>. Por sua vez, a informatização do trabalho, para além de aumentar o nível de constrangimento psicológico resultante de uma maior exigência de concentração e atenção, reforçou a capacidade das entidades patronais e seus representantes directos, *os managers*, controlarem mais eficazmente o trabalhador assalariado. Trata-se sobretudo de um controlo à distância interiorizado pelo trabalhador que permite poupanças significativas com a redução do número de supervisores e contramestres. Por fim, a implicação do pessoal no desempenho da tarefa, apesar de diminuir o número de funções mecanizadas e rotineiras tem como contrapartida o envolvimento do trabalhador, da sua inteligência, da sua criatividade ao serviço exclusivo da criação de valor para a empresa e como consequência – perversa – torná-lo cúmplice da própria exploração. Como referem Ève Chiapello e Luc Boltansky, gera-se assim uma distinção entre os ‘mais capazes’ e os ‘menos capazes’ que, para além de corroer a solidariedade laboral, se transforma numa fonte de novas exclusões:

“Com os novos dispositivos de expressão e resolução de problemas, foi pedido muito mais às pessoas do que anteriormente para mobilizarem a sua inteligência, o seu sentido de observação e a sua astúcia ao serviço da empresa. Se em si esta evolução não é negativa – ninguém pode desejar que o trabalho se limite a uma série de gestos mecanizados –, é possível que este contributo suplementar oferecido ao pessoal não tenha outra remuneração senão a manutenção no emprego pelos que são capazes e a exclusão dos outros” (Chiapello; Boltansky, 1999, p.336).

Se o novo paradigma tecnológico põe em causa a tradicional distinção entre trabalho produtivo e improdutivo, pois o primeiro não pode ser reduzido ao trabalho material mas

<sup>95</sup> Fonte: Reich, Robert, *op. cit.*, Londres, 2009, pp.81-83.

<sup>96</sup> Chiapello, Ève; Boltansky, Luc, *op. cit.*, p. 330.

<sup>97</sup> “Não podendo definir «a» boa maneira de conduzir a actividade, em particular desde que os projectos ou as tarefas se tornam demasiado complexas é mais simples entender-se sobre os objectivos e deixar aos operacionais o cuidado de se organizarem para atingi-los. Se estes objectivos são atingidos recompensemos os indivíduos na base de prémios, se não o são sancionemo-los” (Acquier, Aurélien – “Management pour objectifs”. Paris: [www.lemonde.fr](http://www.lemonde.fr), 18.12.09).

alarga-se aos serviços imateriais intensivos em conhecimento que se incorporam directa e indirectamente no processo produtivo<sup>98</sup>, a nova organização do trabalho, que é o resultado da reapropriação capitalista nos anos 80 e 90 do século passado das potencialidades emancipadoras da revolução científica e técnica prevista por Radovan Richta e seus colaboradores nos finais dos anos 60, não conduz efectivamente a uma emancipação real dos trabalhadores, mas a novas formas de trabalho alienado que, de certo modo, são mais elaboradas e requintadas do que as do paradigma mecânico vigente na época de Marx.

Embora a tradicional forma de alienação concebida como ausência de sentido e exclusão do trabalhador do controlo da própria actividade continue a predominar na produção e nos serviços de rotina, o aumento da componente intelectual no processo de produção tende também a reformular as formas de domínio do capital sobre o trabalho assalariado e, por conseguinte, a reconfigurar a relação entre o trabalhador e a sua própria actividade. Já não será tanto a monotonia e a mecanização dos gestos que caracteriza esta forma de dominação, mas a utilização instrumental da maior autonomia do trabalhador em consequência da melhoria relativa das suas qualificações para o processo de valorização de capital. Neste sentido, a fronteira que no modelo mecânico separava a exploração da alienação torna-se cada vez mais ténue. A exploração transforma-se em alienação porque não se limita a mecanizar o gesto e a impor do exterior cadências que o trabalhador não controla, mas implica a sua mobilização permanente em função do objectivo primordial da empresa capitalista dos anos 90 do século passado e dos inícios do novo século que consiste na ‘criação de valor’ para os accionistas ou, menos eufemisticamente, na produção sem limites de mais-valia relativa. Eis como, no preciso momento em que o trabalhador tem condições para se transformar em sujeito autónomo e agir como sujeito sobre os objectos, se converte cada vez mais em mero instrumento de valorização de um capital que põe o incremento da produtividade laboral exclusivamente ao seu serviço. Como sublinha André Gorz, com esta nova forma de alienação cai também a fronteira entre tempo de trabalho e tempo de vida com a subordinação das capacidades intelectuais e criativas do trabalhador aos “constrangimentos de horários e ritmos de trabalho flexíveis, imprevisíveis que fragmentam o tempo, introduzem discontinuidades e criam obstáculos às actividades sociais e familiares” (Gorz, Lisboa, Março 2004, p. 73).

---

<sup>98</sup> “O trabalho científico e intelectual em geral tende a deixar de ser trabalho improdutivo, enquanto o trabalho produtivo deixa de ser trabalho meramente material” (Cerroni, Umberto – *Teoria della società di massa*. Roma: Riuniti, 1983, p. 182.

Mas o aspecto mais pernicioso da nova organização do trabalho e do *management* por objetivos é o que poderemos designar por gestão pelo *stress*. A vaga de suicídios na France Télécom entre Março de 2008 e no primeiro trimestre de 2010 constitui um fenómeno inédito que expressa a degradação das condições de trabalho e o alargamento da esfera do trabalho alienado no capitalismo contemporâneo. Segundo um relatório divulgado pela edição *on line* do jornal *Le Monde* de 15 de Dezembro de 2009, 52% dos trabalhadores inquiridos do gigante francês das telecomunicações afirmaram que se sentiam “muito fatigados e *stressados* nos últimos meses”, 40% que isso lhes acontece frequentemente e apenas 8% que tal não lhes aconteceu. O relatório sublinha um ambiente de trabalho extremamente tenso em consequência das “relações sociais degradadas” associadas à “pressão da gestão” e ao “desaparecimento do colectivo dos colegas”. Considera também como “ofícios de risco” os que se ligam “à venda e à clientela, bem como a distribuição, os centros de atendimento e as intervenções junto dos clientes”.

Apesar do aumento das qualificações, as condições de trabalho num capitalismo em que a noção de serviço público é cada vez mais relegada para um plano secundário em benefício da rendibilidade a curto prazo tornam-se cada vez mais precárias. Quando, aparentemente, estariam criadas as condições para a autodeterminação dos trabalhadores aumenta o *stress* e o desgaste laboral que os transforma em meros joguetes da valorização do capital e potencia, de forma mais intensa do que no passado, um tipo de alienação laboral que não apenas lhes subtrai o controlo das condições de trabalho, mas lhes arruina a saúde mental e física a ponto de conduzir os menos resistentes ao suicídio. No caso da *France Télécom*, empresa pública que foi privatizada, um inquérito realizado em Setembro de 2009 chegou à conclusão que os 23 trabalhadores da empresa que se tinham suicidado num ano e meio representavam o quádruplo da taxa de suicídios da população francesa. Nos inícios de Abril de 2010, o número de suicídios tinha quase duplicado, atingindo 44 dos 100.000 trabalhadores da empresa<sup>99</sup>.

A única alternativa à degradação galopante das condições de trabalho num capitalismo frenético em que apenas conta a criação de valor para os accionistas é a reapropriação das condições de trabalho pelos trabalhadores. Mas isso significa precisamente que a democracia não pode mais ‘ficar à porta’ da empresa:

---

<sup>99</sup> Teruel, Ana – “France Télécom, ante la justicia por «acoso moral» a su plantilla”. Madrid: *El País*, 10 de Abril de 2010, p. 38.

“Equipar os assalariados com as capacidades necessárias à participação nas decisões que lhes dizem respeito, começando pelos direitos individuais, colectivos e sindicais adequados, de modo a que estes possam reapropriar-se da sua vida no trabalho e do seu destino pessoal, bem como contribuir para beneficiar o conjunto da sociedade por uma vitalidade renovada, eis o que será defender, seriamente, «o valor do trabalho» e a democracia” (Ferrerias, Paris, 18.12.09).

### 6.3. *Qualificação versus desqualificação: o “enigma” da produtividade e o crescimento do trabalho improdutivo*

No seu Relatório de 1985 para o *Club* de Roma o filósofo polaco Adam Schaff defendia que “a automação e a robotização (...) provocarão, por um lado, um imenso aumento da produtividade e do bem-estar; por outro lado, os mesmos factores produzirão, por vezes de modo surpreendente, uma queda vertiginosa da procura de trabalho humano” (Schaff, Roma, 1985, p. 28). Para evitar esta “queda vertiginosa”, o filósofo polaco defende uma redução da jornada de trabalho para 35 horas para que todos possam trabalhar. Complementarmente, considera que o rendimento nacional deve ser redistribuído com o objectivo de “transferir os custos da progressiva redução do horário de trabalho sobre os empresários” (Schaff, 1985, p. 32). Isto significa que a parte do rendimento nacional apropriada pelo capital deve diminuir, enquanto a que cabe ao trabalho aumentar como forma de evitar o desemprego estrutural de massa e as crises periódicas de superprodução. Por sua vez, a intervenção do Estado na sociedade deve aumentar no sentido do alargamento das suas funções de planeamento económico, de tributação progressiva do rendimento e, em geral, de elaboração dos “meios e métodos para garantir de modo geral a estabilidade do sistema” (Schaff, 1985, p.40). Adam Schaff defende mesmo que “a mais-valia não deve ser deixada nas mãos dos capitalistas ou à sua disposição, mas tornar-se propriedade pública e ser utilizada para as necessidades de todos” (Schaff, 1985, p. 37).

Confrontadas com os dias de hoje, as medidas propostas por Adam Schaff constituem uma heresia. Os horários de trabalho não apenas não foram reduzidos, mas não têm cessado de aumentar, apesar de algumas tímidas experiências, tentadas em França pela ex-ministra socialista Martine Aubry, mas que Sarkozy e os seus antecessores mataram à nascença. Por sua vez, as funções redistributivas do Estado na repartição do rendimento e as de planeamento e de intervenção na vida económica pertencem a um passado distante que se perde no tempo e

parece não ter deixado nenhuma marca da sua presença. Pelo contrário, assistimos actualmente ao triunfo do mercado e da competição a nível global, ao recuo da intervenção do Estado na economia e ao predomínio de um capitalismo financeiro que tem como objectivo essencial a rendibilização a curto prazo das acções e outros valores mobiliários que, apesar das teorias do ‘capitalismo popular’ sobre a difusão da propriedade dos anos de Margaret Thatcher, continuam a concentra-se numa exíguo número de grandes investidores que têm assento nos conselhos de administração das grandes sociedades anónimas. Isto não significa que a proposta de Adam Schaff sobre a redução do horário de trabalho seja uma utopia sem fundamento ou fruto de uma mente lunática e isolada. Esta proposta foi também vigorosamente defendida por diversos autores nos finais dos anos 80 e na década de 90 do século passado, de que se destacam o já citado André Gorz, mas também Michel Rocard<sup>100</sup>, e, como veremos na *Conclusão*, desta obra, constitui hoje em dia, apesar de aparentemente navegar contra a corrente dominante da gestão pelo *stress* laboral, o ponto de partida para a emancipação social do trabalho relativamente ao domínio do capital.

Entretanto importa referir antes de tudo que as previsões de Adam Schaff sobre o “imenso aumento da produtividade” resultante da revolução científica e tecnológica não se verificaram. Numa passagem do I volume da sua mega-obra *A sociedade em rede* (Paz e Terra, S. Paulo, pp. 88-100), intitulada significativamente o “enigma da produtividade”, o sociólogo catalão Manuel Castells manifesta o seu espanto pelo facto aparentemente paradoxal da produtividade do trabalho por pessoa empregada nas principais potências industriais do G7 no período de 1979-93 em que o novo paradigma tecnológico inicia a sua expansão ter sido muito inferior ao que se registou no período de 1960-73 em que o modelo mecânico tinha atingido o seu apogeu e iniciava o seu declínio. O autor tenta explicar este enigma com o facto de que o novo paradigma apenas estar implantado em alguns sectores – produção da tecnologia de informação, telecomunicações e serviços financeiros – não tendo alcançado as actividades e os serviços diversos em que existe menos incentivo para a difusão da tecnologia e maior resistência às mudanças organizacionais” (Castells, Manuel, I, 2000, p. 97). No entanto, como se torna claro com a análise do quadro 6.1. os períodos de 1993-2000 e 2001-2009 não trazem nenhuma alteração significativa ao panorama traçado e o “enigma da produtividade” continua por desvendar.

---

<sup>100</sup> Rocard, Michel, Seuil, Paris, 1996.

**QUADRO 2**  
**Taxa de crescimento (%) da produtividade por pessoa empregada**  
**nos países do G7**

	1960-73	1973-79	1979-93	1993-2000	2001-2009
Estados Unidos	2,2	0	0,8	1,6	1,4
Japão	8,3	2,9	2,5	0,8	1,2
Alemanha	4,5	3,1	1,7	1,3	0,7
França	5,3	2,9	2,2	1,2	0,6
Itália	6,3	2,9	2,2	1,4	-0,7
Reino Unido	3,9	1,5	2,0	2,1	0,9
Canadá	2,9	1,5	1,0	1,7	0,2
G7	4,5	1,4	1,5	1,4	0,6

Fontes: OCDE, Paris, Junho de 1995; OCDE, Paris, Novembro de 2009

A evolução da produtividade registada no quadro 6.1. desmente as teses mais radicais sobre ‘o fim do trabalho’, de que o economista Jeremy Rifkin foi um dos principais defensores na com a obra *The end of work: the decline of the global labour force and the dawn of post-market era* (Nova Iorque, Putnam’s Sons, 1995). Se definirmos a produtividade como a capacidade do trabalho humano de produzir mais em menos horas – definição mais correcta do que a da produtividade por pessoa empregada – o panorama não se altera significativamente. Segundo a OCDE, o aumento da produtividade horária dos países G7 no período situado entre 1995 e 2006 foi apenas de 2,0%<sup>101</sup>, enquanto no período 1960-73 superou 2,5%, de acordo com dados recolhidos por Manuel Castells a partir de outra fonte – a CEPPI-OFCE (Castells, Manuel, I, 2000, p. 99).

A explicação do autor da *sociedade em rede* para esta evolução da produtividade só, em parte, é verdadeira. Se é verdade que a implantação do novo paradigma e da nova organização do trabalho se concentrava nos inícios do século XXI ainda em alguns sectores relativamente minoritários – alta finança, tecnologia de ponta e serviços de alto valor acrescentado –, também é verdade que o aumento da produtividade seria muito maior se a sociedade estivesse organizada de modo a aproveitar ao máximo as potencialidades da revolução científica e tecnológica. Isso implicaria precisamente uma redução significativa do horário de trabalho que permitiria não apenas que todos trabalhassem sem redução dos salários, mas também que trabalhassem de forma mais gratificante. Porém, tal não aconteceu já

<sup>101</sup> OECD, 24 de Abril de 2008.

que os horários de trabalho não têm sido reduzidos, mas aumentados, apesar dos debates dos finais na Europa Ocidental dos anos 80 sobre a jornada de trabalho de 35 horas. A ameaça de deslocalização para os novos países emergentes ou para as ex-democracias populares convertidas ao capitalismo mais liberal constituem um forte obstáculo à concretização desta reivindicação emancipadora.

A explicação para o ‘enigma’ da produtividade – se de ‘enigma’ se trata – deve ser outra. Ao contrário do que afirma o pensamento económico dominante, não é o aumento da produtividade, mas da taxa de lucro que constitui o objectivo determinante da expansão do capitalismo tanto ontem como hoje. A primeira não é uma variável independente, mas uma função da segunda. Uma das principais consequências desta orientação é a incapacidade do capitalismo de garantir não apenas o emprego para todos, mas também de elevar as suas qualificações. Esta contradição torna-se cada vez mais evidente no contexto da revolução científica e tecnológica que maturou nos anos 80 e 90 do século passado: para se apropriar de uma cada vez maior mais-valia relativa, o capitalismo converte em trabalho produtivo, apenas a quota de trabalho intelectual e científico altamente qualificado que lhe permite aumentar a taxa de lucro. Isso significa, como refere justamente Umberto Cerroni, que “o capitalismo pode aumentar a conversão científica do processo laborativo apenas dentro de certos limites: não pode, de facto, converter em cérebro social todo o trabalho manual, mas apenas o que não é expulso do processo laborativo” (Cerroni, Roma, 1983, p. 172).

Embora partindo de uma metodologia diferente, também o sociólogo Richard Sennett na sua obra *The culture of the new capitalism* (Yale University, 2006) segue esta via explicativa que me parece ser a mais correcta. Reflectindo sobre o “espectro da inutilidade”, ou seja, sobre o desemprego estrutural de massa no capitalismo, o autor considera que nos inícios da era industrial na Europa ocidental o economista britânico David Ricardo considerava uma inevitabilidade a existência periódica de uma força de trabalho manual excedentária não qualificada em consequência da introdução das máquinas industriais. Este verdadeiro ‘exército de reserva’ do capital industrial, para utilizar a expressão de Marx, tinha reduzidíssimas possibilidades de melhorar as suas condições de existência, pois o acesso à instrução universitária estava-lhe praticamente vedado. Pelo contrário a generalização da instrução no século XX, apesar de continuar a ser condicionada pelas diferenças de classe, permitiu, relativamente aos padrões dominantes na Inglaterra vitoriana, uma maior mobilidade social ascendente. No entanto, o facto de mais jovens provenientes das classes trabalhadoras terem

acesso a uma instrução universitária tem como contrapartida a desvalorização social dos diplomas segundo a lei da utilidade marginal decrescente. Eis como retorna sob uma nova forma o dilema que Ricardo tinha enunciado nos primórdios da era industrial:

“A economia de competências continua a deixar a maioria ao abandono; mais precisamente, o sistema educativo produz um grande número de jovens instruídos inempregáveis ou, pelo menos, empregáveis nos domínios em que não foram formados. Sob a sua forma moderna, a proposição de Ricardo é que a sociedade das competências apenas tem provavelmente necessidade de um número relativamente modesto de pessoas instruídas e talentosas – sobretudo nos sectores da aresta talhante<sup>102</sup>: alta finança, tecnologia de ponta e serviços sofisticados. A máquina económica está sem dúvida em estado de funcionar com lucro e eficácia fazendo apelo a uma elite cada vez mais reduzida” (Sennett, 2006, p. 75).

Resta saber para que sectores vai grande parte da força de trabalho expulsa do processo produtivo pelos dispositivos informatizados e automatizados, mas que não teve acesso a uma formação universitária. A este respeito, pode-nos servir de referência histórica um contemporâneo de Ricardo, o reverendo Thomas Malthus que, como veremos, é hoje estranhamente actual. Na sua obra *Principles of political economy with a view to their practical application*, publicada em 1820, confronta-se com um problema que o seu rival David Ricardo tinha subestimado. Se a sociedade estivesse reduzida a uma classe de industriais capitalistas que poupam para investir nas novas máquinas e aos trabalhadores produtivos que as utilizam a procura seria insuficiente para escoar todo o sobreproduto gerado, pois a capacidade de consumo destas duas classes seria limitada. Apesar de Malthus não entender correctamente o mecanismo da acumulação de capital – nem todo o produto do trabalho se destina ao consumo, mas uma parte crescente deste é capitalizada, ou seja, serve para renovar o consumo produtivo, o capital *constante* ou os meios de produção existentes –, a questão que levanta não é despropositada, tanto mais que a introdução das novas máquinas expulsava periodicamente da produção uma força de trabalho manual possuidora de qualificações muito baixas que se transformava numa população flutuante de desempregados com um poder de compra nulo. A alternativa para reduzir o desemprego tecnológico crescente e a insuficiência da procura era, contrariamente ao que defendiam Smith e Ricardo, o aumento de uma classe de trabalhadores improdutivos prestadores de serviços pessoais que forneciam uma procura adicional para o

---

<sup>102</sup> *Cutting-edge*, ou seja, os sectores onde se implanta a nova organização do trabalho em que predomina a flexibilidade laboral, a redução dos níveis hierárquicos e a permanente reconfiguração do quadro de pessoal.

sobreproduto não consumido pelas outras duas classes e, simultaneamente, absorviam uma parte do trabalho manual desqualificado expulso do processo produtivo pela inovação tecnológica. Um dos grupos mais importantes desta classe eram os servidores domésticos. Malthus recomenda às classes aristocráticas não apenas de aumentarem o seu consumo de bens de luxo, mas também de contratar servidores domésticos e outros prestadores de serviços pessoais. Só assim, a drástica quebra do valor do produto em consequência das periódicas crises de superprodução poderia ser evitada<sup>103</sup>.

Cento e oitenta anos depois, no contexto da revolução científico-tecnológica do último decénio do século XX, as teses de Malthus adquirem uma perturbante actualidade. Apesar do desaparecimento da aristocracia nobiliárquica, de que o autor dos *Princípios da Economia Política* era um partidário incondicional, emerge uma nova fractura social que opõe uma elite económica de profissionais principescamente pagos e de grandes possuidores de patrimónios financeiros e imobiliários e uma massa crescente de trabalhadores improdutivos uma parte dos quais prestam serviços a ambos e cujos rendimentos tendem a desvalorizar-se cada vez mais. Ao contrário do que pensavam Radovan Richta e Adam Schaff, não apenas o trabalho pouco qualificado não tende a desaparecer no novo paradigma tecnológico, mas também uma parte crescente do trabalho intelectual no capitalismo informacional vai ser canalizado para profissões que, apesar da sua relevância social e do seu carácter socialmente útil, se tornam redundantes para o processo de valorização do capital e, por conseguinte, não apenas não criam mais-valia, como os servidores domésticos de Malthus, mas tendem a receber uma fracção cada vez menor do rendimento gerado na nova economia centrada em alguns sectores de ponta de elevada composição científica e tecnológica que lideram a acumulação de capital à escala planetária.

Tendo em conta que a extensão da automação na indústria e da informatização dos serviços tende a reduzir cada vez mais o trabalho manual pouco qualificado e o trabalho monótono e repetitivo nos escritórios e na administração pública, a linha divisória da sociedade nos países capitalistas desenvolvidos não opõe apenas proprietários dos meios de produção e trabalhadores assalariados pouco qualificados – a produção e inúmeros serviços de rotina podem cada vez mais ser deslocalizados para os países emergentes em que os custos salariais são mais baixos –, mas penetra precisamente no âmago do próprio trabalho assalariado, opondo um número cada vez mais restrito de *working rich* a um número cada vez mais elevado

---

<sup>103</sup> Malthus, Thomas Robert, ISEDI, Turim, 1976, pp. 344-56.

de *working poor* ou em vias de se tornarem pobres tanto em termos relativos como em termos absolutos.

Entre os *working rich* destaca-se a elite económica dos ‘analistas simbólicos’ da empresa de alto valor – a expressão particularmente perspicaz é de Robert Reich<sup>104</sup> –, ou seja, todos os que se dedicam a um trabalho de manipulação de símbolos com vista à resolução de problemas (investigação e pesquisa, concepção de produtos, elaboração de novo *software* informático), à identificação de problemas (*marketing*, publicidade, consultadoria a clientes) e à mediação estratégica (*managers*, concebidos menos como executivos no sentido tradicional e mais como coordenadores e animadores de equipas compostas pelos outros dois grupos e que visam rendibilizar ao máximo as suas capacidades e encontrar financiamento para os seus projectos). A estes acrescentam-se ainda as estrelas mediáticas das ‘indústrias da cultura’ e do futebol. Entre os *working poor* ou em riscos de sê-lo destaca-se a massa crescente dos prestadores de serviços pessoais que são expulsos do processo de valorização do capital em que os desempenham um papel prioritário e que, por conseguinte, podem considerar-se relativamente redundantes ou improdutivos no sentido capitalista do termo. Uma parte destes depende, como os servidores domésticos da aristocracia a que se referia Malthus, do rendimento despendido pelos analistas simbólicos, estrelas mediáticas e pelas classes proprietárias nos seus tempos livres: por exemplo, trabalhadores de empreendimentos hoteleiros, empregados de restaurantes, empregados de ginásio onde estes se treinam para aliviar o *stress* laboral, trabalhadores de estabelecimentos comerciais selectos onde fazem a suas compras, porteiros, vigilantes e seguranças ligados à preservação e manutenção dos condomínios fechados em que habita a ‘élite’ endinheirada, etc.. Não se pode ainda esquecer o número crescente de trabalhadores migrantes do sector informal que presta serviços domésticos ao domicílio, cuidam de idosos ou efectuam trabalhos duros e mal pagos que são rejeitados pelos nacionais.

A hipertrofia da esfera financeira que esteve na origem da crise das *subprime* de 2008-2009 é o ramo mais importante em que o trabalho improdutivo não cessa de aumentar. Na esfera da ‘intermediação’ financeira destacam-se os que ‘estruturam’ os ‘produtos’ financeiros que devem ser vendidos aos ‘investidores’, os gestores de fundos de investimento colectivo (‘mutual funds’), de fundos de pensão, de fundos de alto risco (‘hedge funds’), gestores de fortunas pessoais e todo um exército de profissões – contabilistas, economistas,

---

<sup>104</sup> Ver: Reich, Robert, Quetzal Editores, Lisboa, 1996, pp. 245-62.

gestores de contas, administrativos – que dependem do alargamento da esfera financeira. De resto, como já Marx tinha previsto e Hilferding tinha analisado com mais detalhe, a formação das sociedades anónimas contribui não apenas para criar uma pesada estrutura ligada à sua gestão e administração, mas sobretudo para favorecer a especulação, já que apenas uma parte relativamente exígua do capital é investido produtivamente, crescendo, por outro lado, a que é aplicada em ‘investimentos’ financeiros para gerar mais-valias nas Bolsas de valores. Este sistema contribui também para favorecer as falências fraudulentas, de que os exemplos mais emblemáticos são, no princípio do século, o caso da empresa norte-americana Enron e, mais recentemente, a de Bernard Madoff. Os vértices deste sistema financeiro hipertrofiado – não apenas os gestores de fundos, mas também os multimilionários que lhes confiam a rendibilização dos seus patrimónios financeiros e imobiliários, não esquecendo os CEO das grandes sociedades anónimas – alimentam com os seus rendimentos estratosféricos um consumo sumptuário que emprega um numeroso ‘séquito’ de prestadores de serviços dependentes da satisfação dos seus caprichos e que se extraem sobretudo o seu sustento dos tempos livres da ‘élite’ financeira.

No entanto, tanto o nível dos analistas simbólicos e estrelas mediáticas, como os vértices da ‘elite’ do sistema financeiro hipertrofiado seriam por si só insuficientes para alimentar o alargamento da acumulação de capital. Um fenómeno recente constitui uma condição fundamental para este alargamento. Trata-se do moderno fenómeno do consumismo de massa de que as ‘catedrais comerciais’ – os chamados *malls* e *outlets* – são o exemplo mais emblemático. Este fenómeno é alimentado – como analisou perspicaz e brilhantemente Dana Thomas – pela ‘multinacionalização’ e, dentro de certos limites, pela banalização do consumo de mercadorias de luxo:

“A indústria de bens de luxo, como é conhecida hoje, é um negócio de 157 mil milhões de dólares que produz e vende roupas, artigos de cabedal, sapatos, lenços de seda e gravatas, relógios, jóias, perfumes e cosméticos e que confere *status* e uma vida de deleite – uma vida luxuosa. Trinta e cinco grandes marcas controlam 60 por cento do negócio e dezenas de companhias mais pequenas são responsáveis pelo resto. Algumas, incluindo Louis Vitton, Gucci, Prada, Giorgio Armani, Hermès e Chanel registam rendimentos anuais que excedem um milhar de milhão de dólares. Muitas das companhias produtoras de bens de luxo que conhecemos actualmente formaram-se há um século como simples lojas de um só homem ou de uma só mulher. Hoje estas companhias ainda exibem os nomes dos seus fundadores, mas, na sua grande maioria, são

possuídas e geridas por grandes capitalistas que nas últimas duas décadas as transformaram em corporações multibilionárias e em marcas globais omnipresentes. Estas concentram as suas lojas nas principais cidades e avenidas, em aeroportos, em megacentros comerciais. Os seus anúncios enchem revistas e painéis publicitários ... De modo a tornar o luxo «acessível», os grandes capitalistas retiraram-lhe tudo o que o tornava especial. O luxo perdeu o seu fascínio” (Thomas, 2008, pp. 3-4; p. 13)”.

Com estas considerações Dana Thomas não pretende dizer que o consumo de bens de luxo se tenha transformado em consumo de massa. Certamente que as grandes mansardas, os jactos e iates privados, as jóias de milhões de dólares, os topo de gama das marcas de automóveis de luxo dos multibilionários não são obviamente acessíveis às grandes massas. O que as grandes marcas de produtos fizeram para aumentar o seu volume de negócios foi – fenómeno inédito – criar uma gama de produtos de luxo de ‘segunda ordem’ que contribuem para alimentar o consumismo de massa e paa aumentar o seu volume de negócios:

“Para aumentar posteriormente a sua facturação as companhias produtoras de bens de luxo introduziram acessórios de fabricação barata e de baixo preço – tais como *T-shirts* de marca, caixas de nylon para toilette e sacos de sarja – e expandiram a sua esfera de perfumes e cosméticos, que geram lucros substanciais quando são vendidos em grandes volumes. O consumidor médio certamente que não pode dar-se ao luxo de pagar 200.000 dólares por um vestido de alta costura feito de encomenda, mas pode largar 25 dólares por um *baton* ou 65 dólares por um *spray* de água de colónia para aceder a um fragmento do sonho do luxo” (Thomas, 2008, pp. 10-11).

Apesar do luxo ter perdido o seu fascínio – duvido que alguma vez o tenha tido – ao transformar-se, juntamente com os produtos e serviços *low cost*, numa ‘repartição’ do consumismo teve um duplo efeito – económico e ideológico – no alargamento do processo de acumulação de capital. Em termos económicos, contribui para gerar uma procura solvável suplementar tanto para o sobreproduto como para o produto ‘socialmente’ necessário num determinado estágio da evolução da economia e, conseqüentemente, para aumentar a taxa média de lucro do capital. Em termos ideológicos – nem sempre facilmente disitnguível do efeito económico –, serviu como compensação ilusória para reforçar a adesão de uma parte crescente da força de trabalho aos elevados ritmos e cargas de trabalho e, conseqüentemente, para evitar a redução do horário de trabalho. Esta espécie de ‘servidão voluntária’ desenvolve-se num contexto de crescentes desigualdades que alimentado pelo sistema de crédito ao consumo.

Relativamente às desigualdades, destaca-se antes de tudo a redução dos rendimentos do trabalho relativamente aos rendimentos do capital. Segundo um relatório da OIT intitulado *Word of work report: Income inequalities of financial globalization*, publicado em 16 de Outubro de 2008 pelo International Labour Office, apesar do emprego global ter aumentado 30% em setenta países para os quais existem dados disponíveis, a parte dos salários no PIB diminuiu nas últimas duas décadas. A maior redução verificou-se nos países da América Latina e Caraíbas, com -13%, a que se seguiram os países da Ásia e do Pacífico com uma quebra de 10%. Mas nem mesmo os países desenvolvidos incluídos no grupo dos 73 analisados escaparam a este agravamento da desigualdade da repartição do rendimento, já que a parte dos salários no PIB caiu 9% no mesmo período<sup>105</sup>.

Em segundo lugar, ao contrário do que defendiam os apologistas da sociedade pós-industrial, a classe média tende não a aumentar, mas a estagnar ao mesmo tempo que aumenta a polarização entre uma elite económica cada vez mais restrita de *working rich* e uma massa crescente de trabalhadores que não vêem as suas condições de vida melhorar e cujos rendimentos aumentam menos do que os dos primeiros. Segundo o relatório da OIT, entre 1990 e 2005 a disparidade entre o rendimento dos 10% dos assalariados mais ricos e os 10% e os dos mais pobres aumentou 70%. Estas disparidades tornam-se mais evidentes se analisarmos o quadro 3, publicado pela OCDE.

### QUADRO 3

#### Evolução do rendimento real das famílias por quintil

	Variação anual média de meados dos anos 80 a meados dos anos 90			Variação anual média de meados dos anos 90 a meados dos anos 2000		
	Quintil Inferior	Três quintis intermédios	Quintil Superior	Quintil inferior	Três quintis intermédios	Quintil Superior
França	1,0	0,5	- 0,1	0,9	0,7	1,0
Alemanha	0,4	1,4	1,6	- 0,3	0,5	1,3
Itália	- 1,3	0,5	1,5	2,2	1,0	1,6
Japão	0,8	1,8	2,1	- 1,4	-1,0	-1,3
Canadá	- 0,3	-0,2	-0,1	0,2	1,2	2,1
Reino Unido	0,7	2,0	4,3	2,4	2,1	1,5
EUA	1,2	1,0	1,9	- 0,2	0,5	1,1
Noruega	- 0,3	1,3	1,0	4,4	3,9	6,1
Suécia	0,5	0,9	1,2	1,4	2,2	2,8
Portugal	5,7	6,5	8,7	5,0	4,1	4,4
OCDE-22 (a)	1,2	1,4	2,1	1,5	1,8	1,9

<sup>105</sup> Fonte:

[http://www.ilocarib.org.tt/portal/index.php?option=com\\_content&task=view&id=1218&Itemid=1318](http://www.ilocarib.org.tt/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=1218&Itemid=1318).  
Extraído em 16.01.2011.

Fonte: OECD, Outubro de 2008<sup>106</sup>

(a) Todos os países da OCDE, com a excepção da Austrália, República Checa, Hungria, Islândia, Coreia do Sul, Polónia, República Eslovaca e Suíça cujos dados não cobrem todo o período.

Embora o quadro 3 não especifique a proveniência dos rendimentos, verifica-se que o rendimento do quintil inferior dos agregados familiares dos países do G7 regista um crescimento inferior ao do rendimento do quintil superior, enquanto os três quintis intermédios se situam entre os dois anteriores. Uma evolução deste tipo expressa uma polarização na repartição do rendimento, de que se destacam países como Alemanha e os Estados Unidos nos dois períodos analisados, o Reino Unido, a Itália e o Japão no primeiro período e o Canadá e a França no segundo período. Alguns casos merecem uma referência especial. Assim, o Reino Unido e Portugal registam uma polarização acentuada da repartição do rendimento de meados dos anos 80 a meados dos anos 90 e uma inflexão desta no período posterior. Pelo contrário, a França vê o crescimento da desigualdade diminuir no primeiro período e aumentar no segundo. Outro facto socialmente relevante é que, tanto na Noruega como na Suécia, se verifica uma acentuada polarização entre os rendimentos do quintil inferior e os do quintil superior nos dois períodos, o que significa que nem os países em que vigorava um Estado social preocupado com uma repartição mais igualitária do rendimento nas décadas de 60 e 70 do século passado escaparam ao agravamento das desigualdades nas de 80 e 90 e nos inícios do século XXI. Por fim, a média de 22 países da OCDE demonstra um agravamento generalizado entre os rendimentos das famílias mais ricas e os rendimentos das famílias mais pobres.

Não restam dúvidas que, apesar das potencialidades da revolução científica e tecnológica, as desigualdades sociais não têm cessado de aumentar nos principais países da OCDE, apesar de se registar uma ligeira inflexão no segundo período, que, no entanto, ainda não inclui a crise de 2008-09. Para isto têm contribuído dois importantes eventos. O primeiro é a ruptura do ‘contrato social’ da época dos *Trente Glorieuses* que teve como consequência o enfraquecimento dos sindicatos e a desresponsabilização do Estado na regulação dos ciclos económicos e na redistribuição do rendimento e o fortalecimento da competição e dos mercados pretensamente auto-regulados. O segundo é a globalização que submete à competição internacional sectores anteriormente relativamente protegidos – não apenas os sectores da produção e dos serviços de rotina sob a iminente ameaça de deslocalização, mas

---

<sup>106</sup> O quadro encontra-se disponível *on line* no endereço electrónico [http://www.oecd.org/document/53/0,3746,en\\_2649\\_37419\\_41460917\\_1\\_1\\_1\\_37419,00.html](http://www.oecd.org/document/53/0,3746,en_2649_37419_41460917_1_1_1_37419,00.html). Extraído em 1.01.2011

igualmente alguns sectores que utilizam uma força de trabalho qualificada (caso da programação informática na Índia) e que tendem a aumentar na Europa de Leste e nos países emergentes – com a conseqüente tendência para o nivelamento descendente dos salários.

Pela sua importância merece ainda uma referência especial um terceiro evento que potencia a acção dos dois precedentes. Trata-se da *corporate finance*, invenção anglo-saxónica, mas que se tem estendido à generalidade dos países capitalistas desenvolvidos. Nos velhos oligopólios dos anos 60 e da primeira metade dos anos 70 do século passado, os *managers* surgiam como mediadores entre os interesses dos accionistas que representavam e os trabalhadores organizados em sindicatos com quem negociavam os contratos colectivos de trabalho sob a batuta de um *Welfare State* que garantia aos trabalhadores um conjunto de direitos sociais – protecção no desemprego e na doença, acesso à aposentação com base no sistema de repartição –, como forma de tentar reduzir a conflitualidade social decorrente das formas de trabalho fragmentário e alienado do modelo taylorista-fordista, responsável por elevadas taxas de absentismo e por inúmeras greves com ocupação dos locais de trabalho à revelia dos sindicatos rigidamente organizados sob o modelo da integração vertical. A *corporate finance* põe definitivamente em causa esta função mediadora do *manager* cujo objectivo exclusivo passa a ser a valorização do capital dos accionistas. O enfraquecimento dos sindicatos e a retirada de cena de um Estado que se desresponsabiliza cada vez mais em contribuir para a melhoria das condições de vida dos cidadãos em nome da autonomia dos indivíduos e da esfera privada de interesses, favorece um modelo de gestão empresarial baseado em sucessivas fusões e reestruturações que se traduzem em despedimentos maciços, saudados até há bem pouco tempo com grande euforia nos mercados financeiros, com o objectivo de rendibilizar ao máximo o valor das acções. Como os *managers* são remunerados pelos resultados e podem ser despedidos se o valor das acções das empresas que gerem baixa, não hesitam em impor a uma força de trabalho cada vez menos sindicalizada cortes salariais ou nos benefícios sociais, horários de trabalho mais longos ou cargas laborais mais intensas num contexto de degradação generalizada das condições de trabalho, como o provam os suicídios na *France Télécom* entre meados de 2008 e meados de 2010.

A hipertrofia da esfera financeira contribuiu decididamente para evitar que a revolução científica e tecnológica se traduzisse na redução dos horários de trabalho e tornou-se responsável pela eclosão da crise das *subprime* de 2008-2009. Entre 1980 e 2007 os activos

financeiros no PIB mundial passaram de 11% para 356%<sup>107</sup>. Nos Estados Unidos, antes do desencadeamento da crise das hipotecas imobiliárias de alto risco, os lucros do sector financeiro atingiam cerca de 45% do total dos lucros das empresas norte-americanas e não tinham, juntamente com as remunerações médias vigentes na banca de negócios comparadas com as remunerações médias privadas, parado de crescer desde os anos 80<sup>108</sup>. A financiarização, particularmente acentuada no modelo de capitalismo anglo-saxónico, mas que constitui um fenómeno global que se estende aos principais países industrializados, constitui uma verdadeira hipoteca sobre o resto da economia apropriando-se sem nenhuma contrapartida de uma fracção crescente da mais-valia. O conjunto de actividades que a sustentam e os ganhos astronómicos que proporciona aos gestores e analistas financeiros alimenta o crescimento do trabalho improdutivo e do consumo sumptuário, favorece as fusões e reestruturações que liquidam milhões de postos de trabalhos, gera instabilidade e turbulência que se traduzem em periódicas crises financeiras de que a mais grave foi a de 2008-2009<sup>109</sup> e contribui, com a sua obsessão de obter a máxima rendibilidade no mais curto prazo de tempo, para restringir os investimentos produtivos que necessitam de retornos mais longos e geram mais emprego, bem como para aumentar a sobrecarga laboral e os horários de trabalho.

Outro aspecto indissociável da financiarização da economia é o crescimento exponencial do endividamento. Segundo um estudo do McKinsey Global Institute a dívida total – dívida pública + dívida privada que inclui a dívida do sector financeiro, das famílias e

<sup>107</sup> Louçã, Francisco; Castro Caldas, José, *Afrontamento*, Porto, 2009, p. 235.

<sup>108</sup> Moati, Sandra – “Désarmer la finance”. Paris: *Alternatives Économiques*, Julho-Agosto, 2010, p. 13.

<sup>109</sup> As crises financeiras na história do capitalismo sempre foram precedidas por um período de intensa especulação. No entanto, nos anos 70 século XIX, época em que despertam as sociedades anónimas, a especulação era a antecâmara de grandes empreendimentos. Prova disso, foi a construção das ferrovias que exigia enormes investimentos. Tendo em conta a própria natureza das sociedades anónimas em que apenas uma parte do capital era realmente capital activo, isso favorecia a elevação artificial do valor das acções das companhias com o seu cortejo de falências resultante do carácter fantástico e desproporcionado de muitos dos empreendimentos projectados. No entanto, não seria possível construir as grandes vias-férreas e outros grandes empreendimentos sem um período prévio de especulação financeira. O romancista francês Émile Zola, na sua obra-prima *L'argent*, publicada em 1891, tem consciência deste paradoxo quando, pela voz de uma das suas personagens vítima de um gigantesco *débauche* financeiro, afirma: “O dinheiro, até hoje era o estrume em que se desenvolvia a humanidade de amanhã; o dinheiro, envenenador e destruidor, tornava-se o fermento de toda a vegetação social, o terreno necessário para os grandes trabalhos que melhoravam a existência” (Zola, Émile – *L'argent*. Paris: Gallimard, 1980, p. 497).

A crise das *subprime* contradiz este juízo do grande romancista francês sobre o capitalismo da sua época. De facto, a especulação financeira que desencadeou a crise actual não esteve na origem de nenhum empreendimento grandioso, mas teve como fundamento a valorização fictícia de propriedades imobiliárias sustentada por hipotecas de pessoas que não tinham meios para as pagar, ou seja, baseou-se numa espécie de gigantesco ‘esquema da pirâmide’ à escala global. É a mesquinhez e avidez capitalistas no seu estado mais rudimentar, sem nada de grandioso e empreendedor, numa época em que tanto se fala de ‘empreendedorismo’.

das empresas não financeiras – aumentou de 200% do PIB para 300% em 2008 em dez grandes economias<sup>110</sup>. Exceptuando o Brasil, a Índia e o Japão, os outros seis países do G7 juntamente com a Espanha, Coreia do Sul, Suíça, China e Rússia registaram, em percentagem do PIB, um nível de endividamento privado significativamente superior ao endividamento público – cujo aumento foi em grande parte resultante dos planos de salvação dos bancos em risco de falência – o que desmente as teses neoliberais sobre o “despesismo estatal”, argumento frequentemente utilizado para legitimar cortes drásticos nas despesas sociais no que ainda resta do *Welfare State*.

Se tomarmos como exemplo os Estados Unidos, centro da irradiação de um capitalismo financeiro centrado no endividamento privado, verificamos que entre 1985 e 2009 a dívida das empresas não financeiras tinha aumentado de 58% para 76% do PIB, enquanto a do sector financeiro de 26% para 108%. Interessa-nos sobretudo sublinhar o endividamento das famílias que, aproximando-se dos 100% do PIB em 2007, foi acompanhada pelo crescimento exponencial do crédito ao consumo que aumentou mais do que o incremento do PIB passando de 5,7 milhares de milhões de dólares em 1945 para o valor estratosférico de 2,6 triliões de dólares em 2008. Seguindo o mesmo modelo de capitalismo, a Grã-Bretanha regista também um elevado nível de endividamento das famílias: mais de 160% do rendimento disponível, de acordo com o McKinsey Global Institute<sup>111</sup>. De resto, o endividamento das famílias é uma constante nos países capitalistas desenvolvidos. Citando dados da OCDE, a edição especial da revista norte-americana *Newsweek* (Dezembro de 2010- Fevereiro de 2011) fornece-nos dados particularmente elucidativos. Entre 2008 e 2010, na Grã-Bretanha o endividamento das famílias relativamente ao seu rendimento disponível atingiu 169% do PIB, seguindo-se-lhe o Canadá com 147%, o Canadá, o Japão com 128%, os Estados Unidos com 123% (dados de 2010) e a França com 106%. Apenas a Itália e a Alemanha apresentavam, em 2009, uma dívida familiar inferior a 100% do rendimento disponível, mas mesmo assim muito elevada: 79% e 96%, respectivamente<sup>112</sup>. Estamos, portanto, bem longe da ‘ética’ baseada no princípio do poupar para investir que caracterizava o ‘espírito do capitalismo’ nos seus primórdios.

---

Tal como o luxo, a especulação já perdeu o seu fascínio.

<sup>110</sup> *The Economist* – “Repent at leisure”. Londres: 26.6. 2010, pp. 3-4.

<sup>111</sup> *The Economist*, Londres, 26.6.2010, pp. 7-9.

<sup>112</sup> Mathews, Owen; A.Seno, Alexandra – “How Asia’s binge shoppers will help the west”. Nova Iorque: Dezembro 2010-Fevereiro2011, p. 57.

Num contexto de crescentes desigualdades e de endividamento das famílias, o *marketing* e a publicidade alimentam o consumismo. De um modo geral, a hipertrofia da esfera financeira não pode ser dissociada da hipertrofia da esfera do *marketing* e da publicidade que, no entanto, é produtiva no sentido capitalista, já que não se limita a contribuir para a realização da mais-valia, como defendia o marxismo ortodoxo, mas tem um papel determinante na sua criação. Esta seria, de facto, muito menor se as refinadas técnicas modernas da publicidade e do *marketing* não estimulassem o cidadão a consumir para além do seu rendimento disponível. O sistema de crédito alimenta a paixão consumista através do endividamento privado, ocultando o subconsumo latente que, mais cedo ou mais tarde acaba por contribuir para a explosão de gigantescas crises de superprodução que abalam periodicamente o capitalismo.

O consumismo é um elemento fundamental da reprodução da irracionalidade global do sistema capitalista contemporâneo. Para além dos seus custos ambientais, este alimenta a intensificação das cadências laborais ou o aumento dos horários de trabalho, já que inúmeros cidadãos estão dispostos a trabalhar mais horas e em condições mais degradadas para adquirir as superfluidades e os *gadgets* tecnológicos que ainda não possuem<sup>113</sup>. O consumismo adquire assim um valor ideologicamente relevante na reprodução social das relações de produção capitalistas. No plano psicológico, surge como uma compensação ilusória para a degradação generalizada das condições de trabalho, bem como um autêntico ‘véu de ignorância’ que oculta as crescentes desigualdades sociais de que se alimenta. Eis como a revolução científica e tecnológica que deveria traduzir-se por uma redução drástica dos horários laborais, se converte num convite a trabalhar cada vez mais para a aquisição coisas que não satisfazem nenhuma necessidade de autonomia e desenvolvimento pessoal, mas alimentam um desejo frenético que se move incessantemente de um objecto para outro sem nunca encontrar satisfação: “É necessário interditar aos indivíduos a autolimitação do seu trabalho para lhes interditar a autolimitação do seu desejo de consumir” (Gorz, André, Galilée, Paris, 1988, p. 152).

---

<sup>113</sup> O reverendo Thomas Malthus, apesar do seu puritanismo conservador e beato, estava perfeitamente consciente do poderoso estímulo que um consumismo anterior ao triunfo do *marketing*, da publicidade e das marcas poderia dar para o aumento dos horários de trabalho e para uma ‘salutar cura’ dos hábitos de preguiça e de indolência das classes trabalhadoras: “Quem pode obter com que alimentar a sua família trabalhando dois dias por semana, tem possibilidade de trabalhar muito mais para adquirir coisas cómodas e de luxo relativamente a quem deve empregar quatro dias para adquirir a comida. Mas se a facilidade de obter alimentos gera no homem hábitos de indolência, esta indolência pode fazer com que ele prefira o luxo de fazer pouco ou nada ao luxo de possuir coisas cómodas e confortáveis: neste caso pode dedicar menos tempo para adquirir estes bens e possuir assim uma menor quantidade de que quem foi obrigado a empregar uma maior actividade para adquirir os alimentos” (Malthus, Thomas Robert, ISEDI, Turim, 1976, p. 292).

#### 6.4. Conclusões

A revolução científica e técnica da última década do século XX constitui um fenómeno inédito cujas consequências continuam a marcar a actualidade. Pela primeira vez na História, a mente humana transformou-se numa força produtiva directa. A tradicional distinção entre trabalho produtivo e improdutivo herdada da primeira revolução industrial e do modelo mecânico de organização empresarial deixou de ser válida. As actividades intensivas em conhecimento situadas a montante da produção – I&D, concepção de produtos, *design*, etc. – e os serviços que se incorporam na produção e garantem o funcionamento das novas máquinas automáticas dotadas de memória e de capacidade de auto-regulação, apesar da sua imaterialidade, transformam-se em actividades produtivas. O trabalho produtivo já não pode ser reduzido ao trabalho material directo, pois “o trabalho científico e tecnológico do «cérebro social» torna-se elemento do capital constante, apesar de permanecer em certa medida trabalho vivo: é capital variável convertido em capital constante” (Cerroni, Umberto, Riuniti, Roma, 1988, p. 172).

A revolução científica e técnica prometia a redução do horário de trabalho, a eliminação das tarefas manuais e intelectuais monótonas e repetitivas que seriam executadas pelas novas máquinas, a elevação das qualificações da força de trabalho na indústria e nos serviços e o aumento do bem-estar social. No entanto, a ruptura do compromisso que sustentava o capitalismo social do período posterior à Segunda Guerra Mundial até ao primeiro choque petrolífero de 1973 – período em que tanto nos Estados Unidos como na Europa Ocidental vigorava um certo equilíbrio de forças entre o capital e o trabalho que se traduzia na negociação de contratos colectivos de trabalho e no reconhecimento de um conjunto de direitos sociais (direito à aposentação segundo o sistema de repartição, direito à saúde e à protecção na doença, direito à protecção no desemprego) – sem a criação de alternativas não permitiu que essas promessas se concretizassem.

Os horários de trabalho não diminuíram, mas registaram um aumento ou tornaram-se mais ‘flexíveis’, o que se traduziu em cargas laborais mais intensas e no não pagamento de horas extraordinárias. A desintegração das rígidas estruturas oligopolistas piramidais centralizadas e a sua substituição por uma estrutura reticular flexível, descentralizada de empresas horizontalmente conectadas não conduziu à melhoria das condições de trabalho para todos, mas a índices crescentes de precariedade laboral. Caracterizada pela elevada mobilidade

do capital, a moderna empresa em rede baseia-se na contraposição entre um núcleo extremamente exíguo de trabalhadores altamente qualificados com contratos estáveis e uma massa crescente de trabalhadores com contratos precários que flutuam ao sabor das vicissitudes conjunturais dos ciclos económicos, ora caindo periodicamente no desemprego, ora migrando de um emprego precário para outro sem nunca conseguirem, durante a maior parte da sua vida activa, um mínimo de segurança e estabilidade laborais.

O enfraquecimento das organizações sindicais que funcionavam segundo o tradicional modelo piramidal do ‘centralismo democrático’ – o chamado ‘sindicalismo de classe’ –, bem como das que funcionavam segundo o modelo social-democrático, com o declínio brutal do número de trabalhadores sindicalizados na Europa Ocidental, mas também nos Estados Unidos, em que vigorava um sindicalismo de tipo corporativo centrado na negociação dos salários e benefícios sociais para os trabalhadores, teve como principal consequência uma profunda alteração da relação de forças entre capital e trabalho em benefício do primeiro. A ameaça de deslocalização das actividades submetidas à concorrência internacional para os países em que os custos salariais são mais baixos tem como consequência uma pressão sobre os salários e sobre os horários de trabalho: a maioria dos trabalhadores trabalha cada vez mais para ganhar cada vez menos. E a competição internacional não afecta apenas a produção e os serviços de rotina – processamento de dados informáticos, montagem de automóveis e de circuitos integrados, etc. – que, graças às novas tecnologias de controlo à distância, à redução dos custos dos transportes e às novas instalações desmontáveis e facilmente reconfiguráveis em qualquer parte do mundo, podem ser facilmente deslocalizados, mas também actividades que até há bem pouco tempo garantiam uma certa estabilidade de emprego aos trabalhadores dos países mais desenvolvidos, como era o caso da programação informática e da contabilidade e auditoria que encontram um mercado de trabalho em expansão nos novos países emergentes.

Apesar da incessante inovação tecnológica, acentua-se cada vez mais a polarização entre uma elite económica cada vez mais exígua composta por grandes possuidores de valores mobiliários e por trabalhadores produtivos com elevadas qualificações e uma massa crescente de *working poors* que prestam serviços pouco qualificados ou ‘redundantes’ para a acumulação de capital e cujos rendimentos tendem a desvalorizar-se, a estagnar ou a crescer menos do que os dos primeiros. Tal é possível porque o processo de valorização de capital pode funcionar com uma quota relativamente baixa de trabalho intelectual altamente

qualificado e elevadas bolsas de trabalho precário e mal pago que, apesar da sua utilidade social, se torna redundante para a produção de valor e mais-valia relativa. Uma parte dos trabalhadores expulsos dos processos de qualificação que suportam o processo de valorização do capital extrai os seus meios de vida do tempo livre da elite económica altamente remunerada: trabalhadores de grandes empreendimentos hoteleiros de luxo, trabalhadores migrantes que prestam serviços doméstico, trabalhadores de lojas comerciais requintadas, trabalhadores de ginásios e centros de *fitting*, etc. Outra parte é suportada pela despesa pública, já que, apesar da sua relevante utilidade social, constitui um custo que o capital não está disposto a suportar: é o caso, por exemplo, dos educadores de infância, dos professores do ensino básico e secundário das escolas públicas e do pessoal de enfermagem dos hospitais públicos. Em contrapartida, a elite económica educa os seus filhos em escolas selectas e trata a sua saúde em hospitais e clínicas privadas a que a maioria não tem acesso. Restam ainda os trabalhadores das grandes cadeias de distribuição e das 'catedrais comerciais', a meio caminho entre o trabalho produtivo e improdutivo – a *Wall-Mart* assemelha-se mais a um gigantesco conglomerado fabril do que a uma loja comercial organizada para 'seduzir' o cliente –, bem como os dos restaurantes de *fast food*, umas e outros orientados para o consumo de massa.

Os trabalhadores improdutivos, apesar de constituírem um custo para o capital e, de uma forma cada vez mais frequente, serem 'mantidos' pelo desperdício e irracionalidade das despesas extravagantes da elite opulenta, continuam a desempenhar uma importante função económica, pois fornecem uma procura suplementar que se torna cada vez mais imprescindível para a realização da mais-valia numa época em que as desigualdades aumentam significativamente. No entanto, o preço a pagar pelo desempenho desta função é o aumento dos horários de trabalho e a relativa desqualificação destes trabalhadores que, para além de atingir um número crescente profissões que exigem uma formação intelectual especializada – por exemplo, educadores de infância, professores do ensino básico e secundário das escolas públicas, bem como professores universitários das áreas das ciências sociais e políticas –, se traduz num processo de contínua erosão dos seus rendimentos salariais que expressa o seu estatuto economicamente desvalorizado.

A polarização entre a elite dos *working rich* e a pauperização relativa de um conjunto crescente de trabalhadores qualificados e não qualificados tanto da indústria como dos serviços contribui para pôr em causa a profecia dos que defendiam nos anos 60 e 70 do século passado que as diferenciações sociais nos países capitalistas desenvolvidos tenderiam a esbater-se cada

vez mais e nos encaminhávamos na Europa Ocidental, nos Estados Unidos e no Japão para o triunfo definitivo de uma sociedade pós-industrial em que a classe média assalariada se alargaria cada vez mais e o bem-estar se generalizaria. Como a maior parte das profecias, esta acabaria por se revelar completamente infundada. Pelo contrário, a classe média – espécie de ‘noite onde todos os gatos são pardos’ em que, segundo os apologistas liberais da ‘sociedade pós-industrial’ se esvaziariam todos conflitos e as fracturas sociais – tende a reduzir-se ou, na melhor das hipóteses, a estagnar nos países capitalistas evoluídos, enquanto cresce cada vez mais a desigualdade relativa das condições de existência.

A financiarização da economia contribui também para agravar as fracturas e diferenciações sociais. A óptica de obter a máxima rendibilidade do capital no mais curto espaço de tempo, favorece as fusões e reestruturações que desembocam em despedimentos maciços, desencoraja os investimentos produtivos criadores de emprego que não geram rápidos retornos, fomenta o *stress* laboral e estimula o aumento dos horários e das cadências laborais. Da mesma forma, o apelo ao consumismo, a que não é estranho a hipertrofia da esfera da publicidade e do *marketing*, surge como contrapartida ilusória da degradação generalizada das condições de trabalho: a possibilidade de optar por uma gama diversificada de objectos e *gadgets* que, apesar das suas diferenças mínimas, se renovam incessantemente estimulando o desejo sempre insatisfeito de consumir sempre mais, paga-se com horários de trabalho mais longos ou mais intensos e com o endividamento privado das famílias que não parou de crescer nos países capitalistas desenvolvidos no último decénio do século XX e no novo milénio até à eclosão da crise das *subprime*.

Paralelamente, surgem novas formas de alienação laboral: alienação dos trabalhadores das cadeias automatizadas da produção relativamente aos objectos de trabalho em consequência da sua subordinação a uma infra-estrutura informática incorporada no capital constante de que são meros utilizadores; alienação dos trabalhadores intelectuais dos serviços de alto valor acrescentado submetidos a um *stress* laboral cada vez mais intenso que transforma o tempo de trabalho em tempo de vida e o tempo de vida em tempo de trabalho, bem como a uma competição cada vez mais feroz pelo ‘mérito’ de realizarem os objectivos de valorização máxima do capital que os emprega num contexto em que, apesar da crescente importância do trabalho em equipa, um individualismo *salutarmente* encorajado pelo *management* tende a sufocar cada vez mais os sentimentos de solidariedade laboral. Eis como todas as potencialidades emancipadoras da revolução científica e técnica que tanto tinham

fascinado Radovan Richta e os seus companheiros do Instituto de Filosofia da Academia das Ciências checoslovaca na Primavera de Praga de 1968 foram completamente trituradas e subvertidas: bem-vindos ao admirável mundo novo do *supercapitalismo*.

Chegou o momento para uma reflexão global sobre a distinção entre trabalho produtivo e acumulação de capital e da sua relação com a acumulação de capital, temas centrais desta investigação. *Trabalho produtivo* é o que se troca contra capital e se incorpora no processo da sua valorização, sendo, por conseguinte, o sustentáculo da produção de mais-valia absoluta e relativa que alimenta a acumulação. Em contrapartida, trabalho improdutivo é o que se troca contra rendimento e não contra capital. Este é sustentado, em regra, pela mais-valia previamente existente. No entanto, alguns trabalhadores improdutivos produzem o equivalente necessário à reprodução da sua força de trabalho – por exemplo, professores, enfermeiros, médicos – e mesmo um excedente – caso, por exemplo, do electricista, do canalizador, do pedreiro que efectua, por conta própria e não como assalariado de uma empresa, reparações numa habitação –, enquanto outros dependem exclusivamente de uma mais-valia gerada pelos trabalhadores produtivos, apesar de fabricarem bens transaccionáveis: é o caso, por exemplo, dos trabalhadores e capitalistas das indústrias bélicas que não são reprodutivas, ou seja, estas não fornecem aos outros sectores da actividade económica nenhum equivalente em troca do que consomem ou acumulam os seus intervenientes. Na mesma situação se encontram no sector dos serviços o contingente de intermediários financeiros e das profissões para-financeiras – gestores de fortunas, de fundos de pensões, etc. – que, de uma forma ou de outra, dependem da hipertrofia da esfera do ‘capital fictício’.

Entre os trabalhadores produtivos incluímos os que produzem bens transaccionáveis, isto é, os que se integram nos ‘clássicos’ sectores primário e secundário. No entanto, a revolução científica e tecnológica do último decénio de século passado contribuiu para alargar o âmbito do trabalho produtivo. O que caracteriza esta revolução já não é tanto a intensidade em capital, mas a intensidade em conhecimento, o que implica o desenvolvimento de um cibercapitalismo centrado nas conexões em rede e em que predomina o imaterial – o *software* – sobre o material – o *hardware*. Neste novo contexto, a informação e a programação dos novos meios de produção – computadores, robôs, ‘máquinas inteligentes’ – incorporam-se no processo produtivo e transformam-se em condições necessárias do seu funcionamento, apesar de serem elaboradas a montante deste. Da mesma forma, a ciência converte-se definitivamente

em força produtiva directa, adquirindo uma importância cada vez maior no processo de valorização do capital. As actividades de concepção e projecto, também situadas a montante do processo material de produção tornam-se cada vez mais relevantes para o aumento da produtividade do trabalho social que alimenta a acumulação de capital, pelo que também devem ser consideradas actividades produtivas.

No entanto, o cibercapitalismo está muito longe de explorar todas as potencialidades do conhecimento e da ciência, já que ambos estão submetidos ao processo de valorização do capital. Uma das principais consequências deste subaproveitamento é o aumento do desemprego científico e tecnológico a que se junta a desqualificação e precarização de uma parte significativa da força de trabalho, já que apenas é utilizada a quota da actividade científica que contribui para o aumento da taxa de lucro do capital previamente acumulado. Outras das consequências é a canalização de uma parte relevante da ciência e da tecnologia para os sectores mais improditivos sob o ponto de vista social. É o caso das indústrias de armamento e dos mercados financeiros que têm absorvido uma parte cada vez maior das conquistas da revolução cibernética que, por conseguinte, se transformaram num desperdício e numa redundância social crescente pagos pela degradação das condições de vida da imensa maioria da população trabalhadora. Neste âmbito, destacam-se, para além dos armamentos 'inteligentes' cada vez mais tecnologicamente sofisticados e com um poder de destruição e aniquilação imensos, o consumo sumptuário dos mega-ricos ligados aos mercados e à especulação financeira de que dependem também uma legião de trabalhadores improditivos precários associados à manutenção e segurança das suas propriedades, ao trabalho doméstico, às lojas comerciais selectas onde realizam as suas compras e aos empreendimentos imobiliários de luxo onde gozam as suas férias ou se alojam no decurso das suas viagens de negócios.

O trabalho improditivo inclui a esfera financeira, com destaque para a que está associada à especulação e à gestão das grandes fortunas, o sector da distribuição, com a excepção do ramo do transporte e armazenamento de mercadorias que constitui uma continuação do processo de produção, bem como do *marketing* e da publicidade que potenciam a criação de mais-valia e, por conseguinte, acabam por incorporar-se no processo de valorização do capital através da estimulação da procura solvente. No entanto, tal como o sector financeiro, o sector da distribuição é no capitalismo tardio um sector hipertrofiado em consequência da difusão do consumismo que promove artificialmente a procura pletórica de

mercadorias e *gadgets* tecnológicos relativamente prescindíveis sob o ponto de vista antropológico.

O sector das 'indústrias da cultura'<sup>114</sup>, apesar da sua organização capitalista e dos seus superlucros, não pode ser considerado produtivo. A razão para esta 'classificação' centra-se no argumento de que este sector está orientado para os tempos livres da força de trabalho produtiva e de outros trabalhadores não produtivos. Tal pressupõe a formação prévia de uma mais-valia que constitui a base da sua sustentação. Apesar de algumas das suas actividades poderem ser consideradas 'produtivas' – caso, por exemplo, da produção livreira – os seus resultados não são globalmente produtivos, como considerava Marx a propósito das indústrias de luxo<sup>115</sup>. Além do mais, as extravagâncias e o consumo sumptuário das estrelas do cinema, da música 'pop' e do espectáculo desportivo constituem não apenas um desperdício de recursos, mas também um estímulo à difusão de um consumismo depredador, apesar das pretensas campanhas humanistas e doações caritativas em que se envolvem para promover a sua imagem pública e para pretensamente 'aliviarem' a miséria e o sofrimento de uma ínfima parte dos mais desfavorecidos.

Por outro lado, também o sector da educação e da saúde não são produtivos. Apesar da importância crescente da chamada educação ao longo da vida, o primeiro contribui para a formação da futura força de trabalho, pelo que os seus trabalhadores dependem da prévia existência de uma mais-valia gerada pelos trabalhadores produtivos em actividade. No entanto, ao contrário dos militares, dos trabalhadores das indústrias bélicas e da legião de contabilistas, economistas e operadores dos mercados financeiros não constituem um peso para a sociedade, já que reproduzem o equivalente do que necessitam para viver. O segundo sector integra, tal como o primeiro, os custos da reprodução força de trabalho, mas também do estilo de vida das classes mais favorecidas que têm acesso a clínicas de luxo e hospitais privados e matriculam os seus rebentos em escolas privadas de elite. Não é, por conseguinte, a maior ou menor utilidade social de ambos que determina o seu carácter produtivo ou improdutivo, mas o facto de não se incorporarem efectivamente no processo de valorização do capital.

Resta-nos uma reflexão final sobre a questão da utilidade social no capitalismo. A nossa tese é a seguinte: a utilidade social de um bem ou serviço no capitalismo não depende do

---

<sup>114</sup> Ver nota 54, p. 159.

<sup>115</sup> Ver cap. 4, p. 145.

seu valor antropológico, mas do seu contributo para o processo de valorização do capital e para a reprodução das relações sociais capitalistas de produção.

Dois exemplos poderão ilustrar este argumento. O primeiro é relativo à publicidade e ao *marketing*: apesar da sua reduzida utilidade antropológica tornam-se prioritários para fomentar a procura que alimenta a expansão da acumulação de capital dos grandes grupos económicos. O segundo exemplo é-nos fornecido pelos italianos Massimo Gaggi e Edoardo Narduzzi que analisam as consequências do desaparecimento das ‘indústrias pesadas’ – metalomecânicas, químicas, siderúrgicas – das cidades norte-americanas de Cleveland e Pittsburg, grandes centros industriais dos Estados Unidos do século passado. Apesar dos ganhos em termos ambientais, os novos investimentos de requalificação concentraram-se na área dos serviços. A cidade de Cleveland apostou no redimensionamento das estruturas sanitárias em que se destaca a Cleveland Clinic que “decuplicou o seu tamanho, tornando-se numa verdadeira cidade da cardiologia que atrai doentes de todo o país e do estrangeiro” (Gaggi, Massimo; Narduzzi, Edoardo, Lisboa, 2011, p. 37).

Se tivermos em conta que o sistema de saúde predominantemente privado norte-americano é mais caro e menos eficaz no tratamento e prevenção das doenças cardiovasculares do que o europeu centrado no público<sup>116</sup>, poderíamos concluir que numa sociedade em que o *stress* laboral fosse menor, os horários e os ritmos de trabalho menos intensos, a cooperação levasse a melhor sobre a competição de todos contra todos e a alimentação saudável predominasse sobre o ‘fast food’, as doenças cardiovasculares seriam muito menos frequentes e, em consequência, não seria necessária uma Cleveland Clinic dez vezes maior. Esta hipertrofia sanitária é um ‘efeito colateral’ da reprodução das relações sociais de produção capitalistas que acabam por introduzir um elemento de redundância mesmo numa actividade como a Saúde que reveste uma enorme utilidade social sob o ponto de vista antropológico. E que dizer, no caso da Educação, dos inúmeros cursos sobredimensionados que alimentam a hipertrofia da esfera financeira e dos circuitos de distribuição, do comércio e do *marketing* em detrimento de cursos orientados para uma formação crítica e humanista? E as ‘indústrias da cultura’ que retiram a sua utilidade de um tempo livre cada vez mais alienante que serve apenas para a reposição da força de trabalho no dia seguinte?<sup>117</sup>.

<sup>116</sup> Veja-se: Kaletsky, Anatole – “L’État n’a plus les moyens de faire du social”. *Courrier International*: Paris, 23 de Setembro 2010.

<sup>117</sup> Ver: Adorno, Theodor W. – *Sobre a indústria da cultura*. Coimbra: Angelus Novus, 2003, pp. 132-144.

Em conclusão, o critério de utilidade no capitalismo tardio não é de forma alguma determinado pelo grau de satisfação das necessidades que as mercadorias proporcionam ao maior número, como pensava Bentham, mas pelo lugar que ocupam no processo de reprodução social global do capital alimentado pela procura solvente e centrado no valor de troca. Com uma ironia notável, Marx apercebe-se que na história do capitalismo até fenómenos socialmente condenáveis, como o crime, podem ter consequências ‘socialmente úteis’:

“Poder-se-ia demonstrar detalhadamente a influência do crime sobre o desenvolvimento das forças produtivas. As fechaduras chegariam à perfeição actual se não existissem ladrões? E a fabricação das notas bancárias à técnica perfeita de impressão moderna se não existissem os falsificadores? O microscópio teria porventura sido utilizado nas actividades comerciais comuns (veja-se Babage) sem as falsificações dos comerciantes? A química prática não é igualmente devedora à contrafacção das mercadorias e aos esforços para a detectar como ao honesto fervor produtivo? O crime com os seus meios cada vez mais inovadores de ataque à propriedade faz nascer novos meios para a sua defesa, desenvolvendo assim uma actividade produtiva totalmente semelhante à exercida pelas greves sobre a invenção das máquinas. E, abandonando a esfera do direito privado, sem delitos nacionais teria alguma vez surgido o mercado mundial, ou até mesmo o mercado nacional? E, desde a época de Adão, a árvore do pecado não é simultaneamente a árvore do conhecimento? (Marx, I, Roma, 1974, p. 339).

Estas irónicas considerações de Marx são válidas para um período em que o capitalismo era um sistema económico e social que lutava ainda por se afirmar. Referidas ao capitalismo tardio dos dias de hoje não poderão ter a mesma validade, já que acabam legitimar, de certo modo, a irracionalidade e o desperdício, a redundância social de inúmeras actividades produtivas e improdutivas que impedem a redução dos horários de trabalho e um consumismo desenfreado resultante de uma globalização mercantil com custos ambientais cada vez mais insustentáveis que põem em causa a sobrevivência da espécie humana no planeta terra. Retornando ao ponto de partida, a conclusão geral que se segue tentará dar uma resposta a este ‘paradoxo’ do desenvolvimento capitalista.

## CONCLUSÃO

“ «Comerás o pão com o suor do teu rosto». Essas palavras referem-se à *fadiga, por vezes pesada*, que acompanha o trabalho humano, mas não alteram o facto do trabalho ser o caminho pelo qual o homem há-de chegar a realizar «*o domínio*» que lhe é próprio no mundo visível, submetendo a terra” (Paulo II, 1987, p. 559).

Esta passagem da encíclica *Laborem Exercens* de João Paulo II explicita a concepção de trabalho como domínio do homem sobre a natureza. Também Marx na 3ª secção do capítulo VII do I tomo do *Capital* partilha basicamente a mesma ideia quando afirma que

“o trabalho é, antes de tudo, um acto que se passa entre o homem e a natureza: o homem desempenha perante a natureza o papel de uma potência natural. As forças de que o seu corpo é dotado, braços e pernas, cabeça e mãos são postas por ele em movimento para assimilar matérias, dando-lhe uma forma útil a vida. Ao mesmo tempo que age com este movimento sobre a natureza externa, modifica a sua própria natureza e desenvolve as capacidades que ali hibernam” (Marx, I, Paris, 1969, p. 139).

Para Marx, o homem enquanto transformador da natureza ‘externa’ através do trabalho transforma-se também a si próprio, ou seja, à sua própria natureza, desenvolvendo capacidades que sem esta acção transformadora permaneceriam latentes, perpetuamente adormecidas. O autor da encíclica *Laborem Exercens* defende também este carácter emancipador e humanizador do trabalho, pois considera que o domínio do homem sobre a natureza está associado ao desenvolvimento das suas capacidades e potencialidades e que através do trabalho o homem se torna mais humano e, por conseguinte, realiza o ‘fim’ para que foi criado:

“O trabalho é um bem do homem – é um bem da sua humanidade – porque, mediante o trabalho, o homem *não somente transforma a natureza, adaptando-a às suas próprias necessidades, mas realiza-se também a si mesmo*, como homem e até, em certo sentido, «se torna mais homem»” (Paulo II, 1987, p. 559).

A concepção ‘antropológica’ de trabalho – comum a Marx e à doutrina social da igreja –, apesar dos seus méritos – defesa do carácter criador do trabalho, que, na Grécia e Roma antigas, era uma actividade desprezada e relegada para a esfera privada onde se concentravam os indivíduos sem ‘estatuto’ de cidadão da *polis*, escravos ou libertos, e, por conseguinte, denegadora da dignidade do trabalhador – revela duas importantes insuficiências que não podem ser silenciadas. A primeira é que “o domínio do homem sobre a natureza”

através do trabalho pode transformar-se em depredação da natureza, precisamente quando as forças produtivas atingem historicamente o máximo do seu desenvolvimento com a incorporação da ciência no processo de trabalho, de modo tal que a própria existência do homem como parte integrante da natureza *externa* e habitante do planeta terra está cada vez mais em risco. A segunda é que a emancipação do homem da natureza mediante o trabalho não se traduz necessariamente na emancipação social do homem, o que significa que apenas com grandes reservas se pode aceitar que o trabalho enquanto tal é um meio de humanização do homem e, muito menos, o fim último das suas aspirações criadoras.

Se consultarmos a História, esse juiz inapelável, constatamos que um certo nível de domínio do homem sobre a natureza ou um certo nível de desenvolvimento das forças produtivas corresponde a uma determinada organização do trabalho baseada numa divisão de trabalho que separa quem comanda e dirige de quem se limita a executar. Esta separação não pode de modo nenhum ser ignorada, pois revela que a emancipação do homem da natureza, tanto maior quanto mais desenvolvidas forem as forças produtivas do trabalho, se transforma em domínio do homem pelo homem. Marx tenta resolver esta dificuldade com uma distinção pouco convincente. O autor do *Capital* concebe o processo de trabalho como uma relação entre o homem e a natureza independentemente da sua forma histórica e social, isto é, na sua dimensão antropológica ‘abstracta’, comum a todas as épocas históricas, de “produção de valores de uso ou de apropriação de objectos exteriores às necessidades”. Segundo esta concepção,

“não temos necessidade de considerar as relações de trabalhador a trabalhador. O homem e o seu trabalho dum lado, a natureza e as matérias-primas do outro, bastam-nos. Da mesma forma que não adivinhámos pelo gosto do trigo quem o cultivou não saberíamos a partir dos dados do trabalho útil conjecturar as condições em que este se realiza. Foi executado sobre o chicote brutal do vigilante de escravos ou debaixo do olho inquieto do capitalista? Estamos a referir-nos a Cincinnatus trabalhando o seu pedaço de terra ou ao selvagem que abate a caça com uma pedrada? Nada disso nos serve de indicação” (Marx, I, 1969, pp. 143-44).

Ao contrário do que defende Marx nesta passagem, não se pode separar a produção de valores de uso do contexto histórico e social em que se enquadra: produzir trigo na Roma antiga para satisfazer as necessidades de ‘pão e circo’ do lumpenproletariado romano através de trabalho escravo não é a mesma coisa que produzir computadores e artefactos electrónicos numa organização de trabalho em que se combinam uma elevada composição científica e

tecnológica de uma parte da força de trabalho com o trabalho deslocalizado pouco qualificado de trabalhadores chineses ou de outros países emergentes que montam circuitos integrados para as multinacionais da electrónica. Não adianta também dizer que o trabalho subordinado e rotineiro de grande parte dos trabalhadores dos países emergentes, apesar de formalmente livre, constitui uma espécie de escravatura assalariada que aproxima a sua condição dos escravos da Roma antiga. O que escapa ao autor da encíclica *Laborem Exercens* e também ao próprio Marx do I tomo do *Capital* é que o trabalho enquanto tal não pode ser considerado o aspecto central da vida humana, precisamente desde o momento em que a revolução científica e tecnológica contemporânea cria as condições para reduzir ao mínimo o tempo de trabalho socialmente necessário para produção dos meios de vida de todos e, por conseguinte, para libertar os descendentes de Adão do anátema bíblico “comerás o pão com o suor do teu rosto”.

No entanto, tudo se passa como se o anátema bíblico – que para João Paulo II tem um carácter emancipador, pois é o sacrifício *necessário* que o homem deve estoicamente suportar para *submeter* a terra – retornasse sob uma nova forma: a maior parte dos indivíduos que habitam o mundo globalizado do capitalismo contemporâneo trabalham cada vez mais ou em ritmos muito mais intensos do que Cincinnatus que cultivava o seu jardim ou o selvagem que perseguia a caça com armas rudimentares. E para quê? Não certamente para melhorarem a sua estatura intelectual e para se tornarem mais livre e emancipados, mas para poderem satisfazer um desejo insaciável – estimulado, mas não criado pelo *marketing* e pela publicidade – de cada vez mais objectos e *gadgets* que exigem à grande maioria cada vez mais trabalho suplementar e menos tempo disponível para o desenvolvimento multilateral da suas capacidades. Estas ninharias são o preço a pagar pela vaga de suicídios em meados de 2010 dos operários chineses da Foxconn de Shenzhen onde se produzem os artefactos da Apple e toda a parafernália de instrumentos electrónicos para comunicar. Também não valem este elevado preço em vidas humanas as pelo menos 30.000 mortes anuais na ‘fábrica do mundo’ por *karoshi*, ou seja, por excesso de trabalho que, no passado, era apanágio dos japoneses. E muito menos não justificam que no velho ‘Império do Meio’ sejam tentados anualmente cerca de 3,5 milhões de suicídios em consequência das degradantes condições de trabalho e da competição feroz dos que procuram trabalho ou que visam entrar na universidade para escapar ao estigma da precariedade laboral<sup>118</sup>.

---

<sup>118</sup> Visetti, Giampaolo, “Pechino, ricchi e infelici”. Roma: *La Repubblica*, 19.08. 2010, pp 30-31.

Perante esta situação, é necessário retornarmos aos clássicos para prepararmos as alternativas políticas futuras. Em 1819, o economista político genebrino Jean-Charles-Léonard Sismonde de Sismondi, adversário de Malthus e Ricardo, defendia que

“se oferecessem aos operários todos as bugigangas supérfluas da riqueza, nenhum deles hesitaria em escolher menos luxo e mais repouso, menos ornamentos frívolos e mais liberdade. Esta seria a escolha da sociedade se as condições sociais fossem quase equiparadas. Nenhum produtor que explorasse toda a sua perícia, se comparasse o aumento quase imperceptível de satisfação que lhe fornecem as roupas mais belas com o esforço que lhe custariam o trabalho suplementar para adquiri-las, compraria estas vestes a esse preço. O luxo pode ser adquirido apenas com o trabalho dos outros, o trabalho incessante, sem interrupções é possível apenas quando se devem obter as coisas necessárias à vida e não as frivolidades” (Sismonde de Sismondi, 1976, pp. 73-74).

Poder-se-ia provavelmente contestar o conceito estático de ‘coisas necessárias à vida’ de Sismondi. De facto, o que é ‘necessário à vida’ aumenta com a produtividade do trabalho e com o desenvolvimento tecnológico, de modo que se poderá dizer sem receio de errar que o que era ontem supérfluo pode transformar-se hoje numa necessidade real ou fictícia pouco importa. Prova disso são os computadores pessoais, os telemóveis e outros artefactos e *gadgets* tecnológicos que inicialmente eram acessíveis a poucos, mas hoje são bens de consumo e instrumentos de trabalho – caso dos computadores e também dos telemóveis – generalizados. No entanto, apesar destes artefactos não existirem na época em que Sismondi escreveu os seus *Novos princípios de economia política*, as suas considerações adquirem uma preocupante actualidade, se pensarmos que muitos operários chineses chegam a trabalhar doze horas por dia, sete dias em sete, comem e dormem nas fábricas por um salário de apenas 250 dólares por mês só para manterem viva a chama insaciável e devoradora de um consumo global de artefactos electrónicos e de outras mercadorias em que não participam.

O sobretrabalho dos operários chineses e de outros trabalhadores dos chamados países emergentes é a base do consumismo pós-moderno e um dos mais poderosos limites à redução generalizada do horário de trabalho. A acumulação capital não se alimenta, como rezam os tradicionais manuais de macroeconomia, da poupança e da parcimónia, mas, pelo menos até à crise financeira de 2008-2009 do capitalismo global, do endividamento privado das famílias nos países capitalistas desenvolvidos. Já Sismondi defendia justamente que o verdadeiro fim da acumulação não consiste na extracção de sobretrabalho, mas na criação das

condições necessárias para a emancipação, o desenvolvimento e aperfeiçoamento intelectual dos homens:

“O homem acumula, portanto, para ter a possibilidade enquanto consome os frutos precedentemente acumulados, de exercer a mente e purificar a alma. A nação acumula para que cada um tenha o repouso necessário para desenvolver as próprias capacidades intelectuais e para que alguns tornem melhor a humanidade aproximando-a da perfeição. Se todos os membros da sociedade trabalhassem e trabalhassem ininterruptamente, o objectivo da riqueza não seria atingido; não existiria repouso nem para gozar a vida nem para aperfeiçoar o homem. A nação multiplicaria a sua riqueza material, mas sacrificaria os fins aos meios” (Sismonde de Sismondi, Jean-Charles-Léonard, *ib.*, nota 1 à p. 62).

Em 1848, John Stuart Mill na obra *Principles of Political Economy* (“Princípios de Economia Política”) aprofunda as teses de Sismondi. No capítulo VI desta obra o autor interroga-se sobre as finalidades do progresso económico que para os economistas convencionais do seu tempo se baseiam na aceleração do crescimento económico e se traduzem em elevadas taxas de lucro. Em contrapartida, estes economistas consideram que os lucros baixos e as baixas taxas de crescimento conduzem a um ‘estado estacionário’ que simboliza a antecâmara do declínio e da decadência de uma nação.

A primeira crítica que Stuart Mill dirige a estas concepções, que remontam a Smith, é que os economistas convencionais, com a sua anatemização do ‘estado estacionário’, não se preocupam com a repartição da riqueza que é subalternizada relativamente à obsessão pelo crescimento económico baseada na acumulação ilimitada de capital, na competição económica e nos ritmos infernais de trabalho. Para Stuart Mill, estamos antes de tudo perante um sistema que no plano social se torna cada vez mais insustentável:

“Confesso que não me agrada o ideal de vida dos que pensam que a condição normal dos homens seja a de uma luta para avançar cada vez mais; que o facto de se empurrarem e pisarem uns aos outros, que representa o modelo existente da vida social, seja o destino mais desejável para o género humano, e não antes um triste sintoma de uma fase do processo produtivo (Mill, 1979, p. 126).

Contra a teoria económica convencional, Stuart Mill defende que o mero incremento da produção e da acumulação não pode ser considerado um símbolo da prosperidade e do bem-estar social, o que desde logo põe em causa as teses sobre a ‘inevitável’ decadência representativa do estado estacionário. Pensador herético, o filósofo e economista político britânico argumenta que “a melhor condição para a natureza humana é aquela em que,

enquanto nenhum é pobre, nenhum deseja tornar-se mais rico, nem deve temer ser ultrapassado pelos esforços dos outros para avançar” (Mill, 1979, p. 127). Ecologista *avant la lettre*, Stuart Mill com a sua espantosa crítica, admite que este modelo económico capitalista tem também custos ambientais insustentáveis:

“Não é muito satisfatório contemplar um mundo em que nada é deixado à actividade espontânea da natureza: em que todo o acre de terra para produzir alimentos para os homens esteja já cultivado; todo o prado florido e toda a terra de pastagem sejam sulcados pelo arado; onde todos os quadrúpedes não domesticados para uso do homem sejam exterminados como seus rivais na procura de comida; onde todas as plantas silvestres e todas as árvores supérfluas sejam erradicadas, e não permaneça um acre de terra onde possa crescer uma planta ou uma flor, sem que sejam erradicadas como ervas daninhas em nome do fomento da agricultura” (Mill, 1979, p. 129).

O enorme mérito da análise de Stuart Mill está em aperceber-se que com o desenvolvimento do capitalismo não se pode separar a forma como se processa a relação entre o homem e a natureza da forma da relação do homem com o homem: o crescimento ilimitado da acumulação de capital gera uma competição generalizada pela posse da riqueza em que alguns tentam ascender a posições de predomínio, enquanto a maioria tenta manter a sua posição social ou evitar ser empurrada para baixo; por outro lado, a natureza é apenas a arena desta luta, um mero instrumento de valorização do capital, completamente subalternizada a um crescimento económico que se abstrai totalmente de qualquer tipo de preocupação com o ambiente e a justiça social.

A alternativa de Stuart Mill é necessariamente herética. Esta baseia-se no princípio – inadmissível para o pensamento económico dominante – que, no fim de contas, um estado estacionário do capital e da população não significa um estado estacionário do progresso humano, pois no primeiro

“existiria sempre o mesmo objectivo para todas as formas de cultura intelectual, e para o progresso moral e social; e o mesmo espaço para aperfeiçoar a arte da vida, com uma probabilidade muito maior de aperfeiçoá-la, desde que as mentes dos homens já não fossem acoissadas pela competição pelas riquezas. Até as artes industriais podiam ser cultivadas com a mesma intensidade e o mesmo sucesso, apenas com esta diferença, que em vez de terem apenas como objectivo o crescimento da riqueza, os melhoramentos industriais produziriam o seu efeito legítimo, o de reduzir o trabalho. Até hoje é duvidoso que todas as invenções mecânicas tenham diminuído a labuta quotidiana do homem. Estas contribuíram, pelo contrário, para que

uma maior população vivesse a mesma vida de escravidão e de servidão, e um maior número de industriais e de outros pudessem acumular fortunas” (Mill, 1979, p. 130).

Tal como Sismondi e Stuart Mill, o economista John Maynard Keynes considera que a partir de um determinado nível de desenvolvimento tecnológico é possível que os homens possam libertar as suas energias para a realização de fins que estão para além da esfera do trabalho material. Na obra *Essays in persuasion*, publicada em 1931, o famoso autor da *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda* traça uma importante distinção entre dois tipos de necessidades:

“As necessidades absolutas, no sentido em que as experimentamos seja qual forem as condições dos seres humanos nossos semelhantes, e as relativas no sentido que existem apenas enquanto a sua satisfação nos eleva, nos faz sentir superiores aos nossos semelhantes. As necessidades da segunda categoria, as que satisfazem o desejo de superioridade, podem ser inesgotáveis já que quanto maior é o nível geral, tanto maiores se tornarão. O que não é da mesma forma verdadeiro para as necessidades absolutas: aqui poderemos alcançar rapidamente provavelmente muito mais rapidamente do que pensamos, o momento em que estas necessidades são satisfeitas no sentido em que preferimos dedicar as energias restantes a objectivos não económicos” (Keynes, 1975b, Milão, p. 272).

Coloca-se aos homens a opção entre continuar a apostar entre a satisfação das necessidades relativas com o seu cortejo de competição e luta pelo predomínio num contexto em que a desemprego tecnológico com a “descoberta de instrumentos economizadores de mão-de-obra prossegue num ritmo mais rápido do que aquele em que conseguimos encontrar novos empregos para a própria mão-de-obra” (Keynes, 1975b, p. 271). Ou então optarem por trabalhar menos horas com o objectivo não apenas de repartirem entre todos um trabalho cada vez mais escasso, mas também de, finalmente, se libertarem da maldição que Jeová lançou no Velho Testamento sobre Adão:

“Por muitas gerações ainda o instinto do velho Adão permanecerá muito forte em nós que teremos necessidade de um *qualquer* trabalho para sermos satisfeitos. Faremos, para nos servirmos a nós próprios, mais coisas do que fazem habitualmente os ricos de hoje, e ficaremos até bastante felizes de ter deveres limitados, tarefas, *routines*. Mas além disso, deveremos esforçarmo-nos por partilhar diligentemente este «pão» para que o pouco trabalho que ainda resta possa ser distribuído pelo maior número possível de pessoas. Turnos de três horas e uma semana de trabalho de quinze horas podem manter o problema sobre controlo por um bom período de tempo. Três horas de trabalho

por dia, de facto, são mais que suficientes para satisfazer o velho Adão que existe em cada um de nós” (Keynes, 1975b, pp. 274-75).

A segunda opção não implica necessariamente que as pessoas libertadas do império das necessidades impostas pelo mercado e pela luta pela sobrevivência vão repousar, embora algumas o possam fazer. Como se apercebeu muito bem Keynes, o tempo disponível conquistado não será um tempo de preguiça e indolência, mas um tempo em que, libertados das rotinas e das obrigações impostas pelo trabalho que nos é imposto para sobreviver, mesmo quando aparentemente alguns – poucos – de nós tem a possibilidade de escolhê-lo, poderemos dedicarmo-nos às actividades que melhor contribuem para a nossa realização intelectual e afectiva.

Também Marx adopta uma perspectiva diferente, mais próxima da Sismondi e de Keynes, da que defendeu na 3ª secção do capítulo VII do I tomo do *Capital* sobre a caracterização do processo de trabalho. No sétimo caderno dos *Grundrisse* analisa a contradição entre a génese da produção capitalista medida pela quantidade e pelo tempo de trabalho directos e a sua expansão. Por um lado, com o desenvolvimento do capitalismo a criação da riqueza social é cada vez mais o resultado do poder combinado da tecnologia e da ciência, tornando cada vez mais inadequado como medida de valor a quantidade e o tempo de trabalho directamente empregados na produção. Isso significa que o trabalhador tende a ser cada vez menos o protagonista directo da produção para se colocar cada vez mais a montante desta enquanto supervisor e regulador de um processo cooperativo socialmente controlado. Por outro lado, o horizonte do capitalismo continua a ser a produção de mais-valia relativa em que a enorme redução do tempo de trabalho socialmente necessário para a satisfação das necessidades de subsistência não se traduz na melhoria das condições de existência de todos, mas no aumento do sobretrabalho e do tempo de trabalho suplementar apropriados pelo capital. No entanto, pela primeira vez na história da humanidade, é possível que a redução do tempo de trabalho socialmente necessário a um valor mínimo se converta em tempo disponível para o desenvolvimento artístico, científico, intelectual dos indivíduos. E citando o autor anónimo do escrito *The source and remedy of the national difficulties, deduced from principles of political economy*, publicado anonimamente em 1821, Marx conclui que “«a riqueza não é comando sobre o tempo de trabalho suplementar (...) mas *tempo disponível* fora do que é necessário na produção directa para *todos os indivíduos* e toda a sociedade»” (Marx, Hardmondsworth, 1973, pp. 704-706).

Com esta análise Marx abre um novo horizonte: já não é verdadeiramente a esfera do trabalho material que contribui para a emancipação do homem, mas, pelo contrário, o tempo disponível, ou seja, o tempo que é subtraído ao trabalho como meio de vida para permitir aquele desenvolvimento multilateral do indivíduo que a divisão capitalista do trabalho não permite. No capítulo XLVIII do III tomo do *Capital* Marx reforça este argumento, defendendo que o “reino da liberdade” se situa para além da esfera do trabalho e da produção materiais:

“A verdadeira riqueza da sociedade e a possibilidade de um alargamento ininterrupto do seu processo de reprodução não dependem portanto da duração do sobretrabalho, mas da sua produtividade e das condições mais ou menos aperfeiçoadas em que este se realiza. De facto, o reino da liberdade começa apenas ali onde se deixa de trabalhar por necessidade e oportunidade imposta do exterior; situa-se, pois, para além da esfera da produção material propriamente dita. Assim como o homem primitivo deve lutar contra a natureza para satisfazer as suas necessidades, manter-se em vida e reproduzir-se, o homem civilizado é obrigado, também ele, a fazê-lo e a fazê-lo sejam quais forem a estrutura da sociedade e o modo de produção. Com o seu desenvolvimento, alarga-se igualmente o domínio da necessidade natural, porque as necessidades aumentam; mas ao mesmo tempo alargam-se as forças produtivas para satisfazê-las. Neste âmbito, a única liberdade possível é que o homem social, os produtores associados regulem racionalmente as suas trocas com a natureza, que a controlem em conjunto em vez de serem dominados pelo seu poder cego e que realizem estas trocas despendendo o mínimo de força e nas condições mais dignas, mais conformes à sua natureza humana. Mas esta actividade constituirá sempre o reino da necessidade. É para além dela que começa o desenvolvimento das forças humanas como fim em si, o verdadeiro reino da liberdade que apenas pode desenvolver-se fundando-se no outro reino, na outra base, a da necessidade. A condição essencial deste desenvolvimento é a redução da jornada de trabalho” (Marx, III, 1976, pp. 741-42).

Retornando à actualidade, poderá parecer bizarro defender a redução da jornada de trabalho como ponto de partida para a passagem do reino da necessidade para o reino da liberdade. Não é verdade, dirão alguns, que todas as tentativas neste sentido ensaiadas no último decénio do século passado na Europa Ocidental foram abandonadas? Não é a verdade que a ameaça de deslocalização para países emergentes, de que se destaca a China em que o horário de trabalho atinge 60 horas semanais, se tem traduzido na aceitação da parte dos trabalhadores e dos sindicatos de horários de trabalho mais longos sem aumento de salário,

como sucedeu na Volkswagen alemã? Não é verdade também que a experiência da socialista Martine Aubry em França sobre a redução da jornada de trabalho para as 35 horas semanais foi posta em causa por Sarkozy?<sup>119</sup>

O apelo ao realismo e ao pragmatismo é sempre invocado por alguns para que nada se faça e tudo fique na mesma. No entanto, algo começa a mover-se. Na China, uma vaga de greves com vista à melhoria das condições de trabalho e dos salários assolou a província de Guandong onde se encontram inúmeras fábricas de empresas multinacionais entre Maio e Julho de 2010, apesar da passividade dos sindicatos oficiais. Citando a revista *Outlook Weekly*, o semanário liberal britânico *The Economist* de 31 de Julho de 2010<sup>120</sup> informa que em 2008 os tribunais chineses se confrontaram com 280.000 conflitos de trabalho. Certamente que os aumentos salariais resultantes do despertar dos trabalhadores chineses poderão levá-los a aumentar a sua participação no consumo global de que têm sido até agora excluídos. Ninguém poderá censurá-los por isso. No entanto, mais cedo ou mais tarde, aperceber-se-ão que o acesso a níveis mais elevados de consumo não pode ser compensado pelo prolongamento das jornadas laborais e por brutais cadências de trabalho. As greves recentes já são um sintoma de uma nova tomada de consciência.

Michel Béaud, numa obra publicada em 1997 e republicada três anos depois, fornece-nos estes dados impressionantes:

“Os habitantes dos países com rendimento elevado consomem, em média, o equivalente a 5,2 toneladas de petróleo *per capita*; os habitantes dos países com rendimento intermédio, 1,6 toneladas; e os habitantes da China e da Índia, 174 quilos. Se cada ser humano consumisse tanto quanto um habitante do Norte, o consumo mundial anual seria equivalente a 29 mil milhões de toneladas de petróleo, perto de quatro vezes o consumo mundial efectivo” (Béaud, 2007, p. 168).

<sup>119</sup> As 35 horas mantêm-se, mas a lei Tapa de 2007 continua a subvencionar as horas extraordinárias. O tempo médio de trabalho em França entre o terceiro trimestre de 2009 e o 2º trimestre de 2010 é de 35,2 horas semanais. Este tempo – média ponderada do horário completo (38 H) e do *part-time* (22,6 H) – é inferior à média dos 27 países da União Europeia (36,0 H), bem como, por exemplo, à Polónia (39,3 H), aos 10 países da Europa Central e Oriental (Peco) (39,2 H), a Portugal (38,4 H) e à Espanha (36,6 H), mas superior, por exemplo, surpreendentemente, ao do Reino Unido (35 H) e Irlanda (33,5 H). Isto deve-se sobretudo ao facto do tempo parcial ser menor nestes países do que na França: 18,9 H e 18,6 H, contra 22,6 H. Alemanha, Bélgica, Suécia, Dinamarca e Países Baixos têm também um tempo médio de trabalho semanal inferior à União dos 27. (Fonte: Duval, Guillaume – “Les 35 heures? Non coupables!”. Paris: *Alternatives Économiques*, Fevereiro de 2011, p. 30)

Estas disparidades tendem, porém, a exercer uma pressão sobre os horários de trabalho no sentido do seu aumento. As ameaças de deslocalização para os Peco e para outros países com elevados horários de trabalho – Roménia, por exemplo, 41,2 H e Turquia 50,2 H – é uma ameaça recorrente.

<sup>120</sup> *The Economist* – “The next China”. Londres: 31 de Julho de 2010, p. 46-48.

Será que o planeta terra e os seres humanos poderão suportar este aumento exponencial do consumo de energia por habitante? Certamente que não! No entanto, existe uma corrente do pensamento económico convencional que de um modo totalmente irresponsável não se preocupa minimamente com a possibilidade de realização deste cenário catastrófico. Num artigo publicado no número especial de Dezembro de 2010-Janeiro de 2011 da revista norte-americana *Newsweek*, já citado no capítulo anterior, e significativamente intitulado *How Ásia binge shoppers will help the West* (“Como os consumidores frenéticos podem ajudar o Ocidente”), os autores, Owen Mathews e Alexandra A. Seno, com grande parafernália de dados estatísticos exultam com o consumismo dos novos países emergentes, medido pelo aumento exponencial da difusão dos cartões de crédito. Assim, na Turquia os empréstimos às pessoas eram responsáveis apenas por 25% das suas dívidas, enquanto equivalem a mais de metade em 2010; na Rússia, o total do crédito ao consumo atinge 180 mil milhões de dólares, o que representa um quinto do PIB; na China, o número de cartões de crédito em circulação passou de 3 milhões em 2009 para 6 milhões no final de 2010 e cerca de 15% da dívida das famílias na Ásia é proveniente de cartões de crédito. Nem mesmo o Brasil escapa a esta avalanche consumista, já que os bancos e as agências de crédito estimam que serão emitidos 628 milhões de cartões de crédito em finais de 2010, o que representa um aumento de 11 por cento relativamente a 2009 (Fonte: Owen, Mathews; A. Seno, Dezembro 2010-Janeiro 2011, pp. 56-57).

Poder-se-á perguntar: esta extensão frenética do consumismo será ecológica e socialmente sustentável? As opções dos indivíduos que preferem consumir cada vez mais serão opções livres e conscientes, como sustentam os próceres do fundamentalismo do mercado ‘livre’? Ou serão cada vez mais condicionadas em última instância por uma publicidade e um *marketing* omnipresentes, mesmo quando ambas assumem preocupações ecológicas, como está actualmente na moda, para fazerem de conta que são ‘responsáveis’ e que se preocupam com o ‘nosso futuro comum’? E a globalização destas opções pretensamente livres não estarão a conduzir a vida no planeta para a um gigantesco buraco negro?

A primeira resposta a estas interrogações encontra-se na redução da jornada de trabalho. Certamente que esta não poderá ser entendida como a pedra filosofal que irá finalmente resolver todos os problemas sociais. No entanto, torna-se cada vez mais a condição necessária para a criação de uma alternativa política ao consumismo alienante, ao endividamento cada vez maior das famílias de rendimentos baixos e médios, ao desemprego

estrutural de massa que a crise de 2008-2009 pôs na ordem do dia e aos elevados níveis de precariedade laboral. Esta redução deverá ser integrada num projecto mais abrangente de reapropriação das condições de trabalho por parte dos trabalhadores e do reforço das redes de solidariedade e entreaajuda a nível da localidade que permitirão a realização de tarefas socialmente úteis até agora desempenhadas por servidores domésticos com estatuto precário no sector informal da economia. A curto e médio prazo este projecto político global permitirá melhorar as qualificações de todos, aumentando a composição intelectual da força de trabalho nos diversos sectores da economia. A longo prazo, poderá tornar-se a condição para a libertação dos indivíduos tanto do constrangimento da divisão do trabalho que os impede de diversificarem a sua actividade, como da obsessão da competição para se ultrapassarem uns aos outros. Só assim se poderá superar a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo e entrever no horizonte um vislumbre do ‘estado estacionário’ de John Stuart Mill ou do ‘reino da liberdade’ de que falava Marx. Esta visão do mundo, apesar de pressupor necessariamente uma ruptura política com a ordem económica global dominante, não se trata de uma utopia, já que o desenvolvimento sustentável se torna cada vez mais o factor fundamental da sobrevivência da espécie humana nesta nossa ‘casa comum’ que é o planeta terra.

## Bibliografia

- Acquier, Aurélien – ‘Management pour objectifs, financiarisation des stratégies et pertes des réalités’. Paris: [www.lemonde.fr](http://www.lemonde.fr), 18.12.09.
- Adorno, Theodor W. – *Sobre a indústria da cultura*. Coimbra: Angelus Novus, 2003.
- Aglietta, M. et al. – *Marx: Le Point*, Junho/Julho 2009.
- Anderson, Perry – *Lo Stato assoluto*. Milão: Mondadori, 1980.
- Aristóteles – *Os Económicos*, Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2004.
- Arthus, Patrick; Virard, Marie-Paule – *Globalização: O pior está para vir*. Lisboa: Livre, 2010.
- Baran, Paul A. – *Economia política do desenvolvimento*. Rio De Janeiro: Zahar Editores, 1972.
- Baran, Paul A. – *Saggi marxisti*. Turim: Einaudi, 1976
- Baudeau, Nicholas – *Introduzione alla filosofia economica o analisi degli Stati inciviliti*: Biblioteca dell’Economista, I Vol., Turim, 1850.
- Baudeau, Nicholas – *Première Introduction à la philosophie économique*. Paris: Nova Edição, 1910
- Baudeau, Nicholas) - *II “Tableau Économique” de François Quesnay*. Roma: Riuniti, 1974.
- Béaud, Michel – *História do capitalismo*. Lisboa: Teorema, 1994.
- Béaud, Michel – *O desequilíbrio do mundo*. Lisboa: Terramar, 2007.
- Bell, Daniel – *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid : Alianza Editorial, 1994.
- Boccard, Paul – *O capitalismo monopolista de Estado: tratado marxista de economia política*, I Volume. Lisboa: Seara Nova, 1976.
- Bourdieu, Pierre; Passeron, Jean-Claude – *A reprodução*. Lisboa: Editorial Vega (s.d)
- Braudel, Fernand – *Civilisation matérielle, économie et capitalisme XV<sup>e</sup> e XVIII<sup>e</sup> siècle: les jeux de l’échange*, II Volume. Paris : Armand Colin, 1979.
- Braudel, F. e Spooner F. – *Storia economica Cambridge*, IV Volume. Turim: Einaudi, 1975.
- Cantillon, Richard – *Saggio sulla natura del commercio in generale*. Turim: Einaudi, 1974.
- Castells, Manuel - *A sociedade em rede*, I Volume. São Paulo : Paz e Terra, 2000.
- Cerroni, Umberto – *Teoria della crisi sociale in Marx: una reinterpretazione*, Bari: De Donato, 1971.
- Cerroni, Umberto – *O pensamento político: das origens aos nossos dias*, III Volume. Lisboa: Estampa, 1974.
- Cerroni, Umberto – *Teoria della società di massa*. Roma: Riuniti, 1983.
- Chevallier, Marc – “De l’importance des usines”. Paris: *Alternatives Économiques*, Fevereiro 2010.
- Chevallier, Marc – “L’industrie hexagonale au péril de la crise”. Paris: *Alternatives économiques*, Fevereiro 2010.
- Chiapello, Ève; Boltansky, Luc – *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard, 1999.
- Dahrendorf, Ralf – *Classi e conflitto di classe nella società industriale*, I Volume. Roma-Bari: Laterza, 1977
- Dahrendorf, Ralf – *Classi e conflitto di classe nella società industriale*, II Volume. Roma-Bari: Laterza, 1977.

- Denis, Henri – *História do pensamento económico*. Lisboa: Livros Horizonte, 1978.
- Dowidar, M.H. – *A economia política, uma ciência social*. Lisboa: Sá da Costa, 1978
- Dupont de Nemours – *Origine e progressi di una scienza nuova*. Turim : Biblioteca dell’Economista, I volume, Turim, 1850.
- Duval, Guillaume – « 35 heures ? Non Coupables » . Paris : *Alternatives Économiques*, Fevereiro 2011.
- Ferguson, Adam – *Saggio sulla storia della società civile*. Florença: Vallecchi, 1973.
- Ferraris, Pino – “L’*enigma del lavoro*”. Roma: *ParoleChiave*, Dezembro de 1997.
- Ferreras, Isabel (18 de Dezembro de 2009) – “*Démocratie, travail ou suicide ou ce que travailler veut dire*”. Paris: [www.lemonde.fr](http://www.lemonde.fr), Paris, 18 de Dezembro de 2009.
- Fourastié, Jean – *As 40000 horas*. Lisboa: Prelo, 1977.
- Fromm, Erich – *O conceito marxista do homem*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.
- Gaggi, Massimo; Narduzzi, Edoardo – *Low cost: O fim da classe média*. Lisboa: Teorema, 2011.
- Galiani – *Dialoghi sul commercio dei grani*. Riuniti: Roma, 1978.
- Gorz, André – *Métamorphoses du travail*. Paris: Galilée, 1988.
- Gorz, André – “*«A pessoa transforma-se numa empresa»: notas sobre o trabalho de autoprodução*”. Lisboa: *Manifesto*, Lisboa, Março de 2004.
- Groys, Boris – “*El consumo es hoy la gran ideología*”. Madrid: *Babelia, El País*, 26.07.08.
- Guedes, Marques – *O plano Beveridge*. Editorial Século: Lisboa (s.d).
- Hardt, Michael; Negri, Toni – *Império*. Lisboa: Livros do Brasil, 2004.
- Helvétius – *De l’esprit*. Paris : Éditions Sociales, 1968.
- Hilferding, Rudolf – *Il capitale finanziario*, Milão: Feltrinelli, 1977.
- Hume, David – *Saggi e trattati morali, letterari, politici e economici*. Turim: UTET, 1974.
- Isquierdo, Sergio Cámara – “*A value-oriented distinction between productive and improductive labour*”. Londres: *Capital and & Class*, Outono de 2006.
- Kaletsy, Anatole – “*L’Etat n’a pas les moyens de faire du social*”. *Courrier International*: Paris, 23 Setembro 2010.
- Keynes, J.M – *Théorie générale de l’emploi, de l’intérêt et de la monnaie*. Paris : Payot, 1975a)
- Keynes, John Maynard – *Esortazioni e profezie*. Milão : Garzanti, 1975b)
- Lekachman, Robert – *Histoire des doctrines économiques: de l’antiquité à nos jours*, Paris: Payot, 1960.
- Lenine, V.I – *Imperialismo estágio supremo do capitalismo*. Lisboa : Nosso Tempo, 1971.
- Lewin, Moshe – *Le siècle soviétique*. Paris: Fayard/Le Monde Diplomatique, 2003.
- Lipset, Seymour Martin – *Porque não houve socialismo na América?*. Lisboa : Quetzal Editores, 2001.
- Locke, John – *Saggi sulla legge naturale*. Roma-Bari: Laterza, 1973.
- Locke, John – *Considerazioni sulla riduzione dell’interesse*. Bolonha: Biblioteca Capelli, 1978.
- Louçã, Francisco; Castro Caldas, José – *Economia(s)*. Porto: Afrontamento, 2009.

- Lyons, David – *A sociedade da informação*. Oeiras: Celta Editora, 1992.
- Machiavelli, Niccolò – *The discourses*. Harmondsworth : Pelican Classics, 1979.
- Malthus, Thomas Robert (1976) - *Principi di economia politica considerati in vista della loro applicazione pratica*. Turim: ISEDI, 1976.
- Mandeville, Bernard – *La fable des abeilles*. Paris: Librairie Philophile J. Vrin, 1974.
- Márai, Sándor – *Les confessions d'un bourgeois*. Paris: Albin Michel, 1983.
- Marchi, Alves – *Il pensiero economico inglese prima di Adam Smith: La riflessione economica agli inizi del capitalismo 1549-1767*. Turim: Loescher Editori, 1981.
- Marx, Karl – *Le Capital*, I Volume. Paris: Garnier-Flammarion, 1969.
- Marx, Karl – *Un chapitre inédit du Capital*. Paris: U.G.E.- 10/18, 1971.
- Marx, Karl – *As filosofias da natureza em Demócrito e Epicuro*. Lisboa: Presença, 1972.
- Marx, Karl; Engels, Friedrich – *La première critique de l'économie politique*. Paris: UGE-10/18, 1972.
- Marx, Karl – *Grundrisse*. Harmondsworth: Penguin Books, 1973.
- Marx, Karl – *Storia delle teorie economiche*, I Volume. Roma: Newton Compton Editori, 1974.
- Marx, Karl; Engels, Friedrich – *Textos filosóficos*. Lisboa: Estampa, 1974..
- Marx, Karl; Engels, Friedrich – *Manifesto do Partido Comunista*. Lisboa: Editorial Avante!, 1975.
- Marx, Karl – *Le Capital*, II Volume. Paris: Éditions Sociales, 1976.
- Marx, Karl – *Le Capital*, III Volume. Paris : Éditions Sociales, 1976.
- Marx, Karl – *Capitale e tecnologia*. Roma: Riuniti, 1980
- Marx, Karl – *Critica della filosofia hegeliana del diritto pubblico*. Roma: Riuniti, 1983.
- Meek, Ronald L. – *Studi sulla teoria del valore-lavoro*. Milão: Feltrinelli, 1973.
- Mehring, Franz – *Karl Marx: Vida e obra*, I Volume. Lisboa: Presença (2ª edição), 1976.
- Mehring, Franz (1974) – *Karl Marx: Vida e obra*, II Volume, Lisboa. Presença (1ª edição), Lisboa, 1974.
- Mill, John Stuart – *Principi di economia politica*. Roma: Riuniti, 1979.
- Moatti, Sandra (Julho/Agosto 2010) – “Désarmer la finance”, *Alternatives Économiques*, Paris.
- Mommsen, Teodoro – *Storia di Roma*, IV Volume. Milão: Dall'Oglio, 1962.
- OCDE – *Economic outlook*, Paris: OCDE, Junho de 1995.
- OCDE – *Economic outlook*, Paris: OCDE, Novembro de 2009.
- OECD – *Compendium of productivity indicators*, Paris: OCDE, 24 de Abril de 2008.
- OECD – *Growing unequal? Income distribution and poverty in OECD countries*. Paris: OECD, Outubro de 2008.
- Paulo II, João – *Caminhos da justiça e da paz: Doutrina social da igreja, documentos de 1891 a 1987*, Lisboa : Rei dos Livros, 1987.
- Petty, William – *Scritti: nascita delle scienze sociali*, Milão: Edizioni Iota, 1972.
- Petty, William (1986) – *Aritmetica politica*. Nápoles: Liguore Editore, 1976.
- Poulantzas, Nicos – *Poder político e classes sociais*, I Volume, Porto, Portucalense Editora, 1971.

- Poulantzas, Nicos – *Les classes sociales dans le capitalisme, aujourd’hui*. Paris: Seuil, 1974.
- Quesnay, François (1850) – *Il diritto naturale*. Turim: Biblioteca dell’economista, I Volume, Turim.
- Quesnay, François (1850) – *Oeuvres*. Paris: Oncken, 1888.
- Quesnay, François – *Quadro económico*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1969.
- Quesnay, François (1976) – *Il tableau économique et altri scritti di economia*. Turim : ISEDI, 1976.
- Reich, Robert – *O trabalho das nações*. Lisboa : Quetzal Editores, 1996.
- Reich, Robert – *Supercapitalism*. Londres: Icon Books, 2009.
- Ricardo, David – *Princípios de economia política e tributação*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1975.
- Richta, Radovan – *La civilisation au carrefour*. Paris: Seuil, 1974.
- Rocard, Michel – *Les moyens d’en sortir*. Paris: Seuil, 1996
- Rousseau, Jean-Jacques (1976) - *Origem e fundamentos da desigualdade entre os homens*. Lisboa: Europa-América, 1976.
- Schaff, Adam – *Il prossimo duemila*. Roma: Riuniti, 1985.
- Schumpeter, Joseph A. – *Histoire de l’analyse économique. I - L’âge des fondateurs*. Paris: Gallimard, 2004.
- Scott, Walter – *Rob Roy*. Ware: Wordsworth Classics, 1995.
- Sennett, Richard – *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama, 2000.
- Sennett, Richard – *La culture du nouveau capitalisme*. Paris : Seuil, 2006.
- Seuret, Franck - “Quand l’ascenseur social fonctionne dans les deux sens”. Paris: *Alternatives économiques*, Março de 2010.
- Silva, Manuel Carvalho (da) – *Trabalho e sindicalismo em tempo de globalização: Reflexões e propostas*. Lisboa: Círculo de Leitores, 2007
- Sismonde de Sismondi, Jean-Charles-Léonard – *Nuovi principi dell’economia politica o Della ricchezza nei suoi rapporti con la popolazione*. Turim: ISEDI, 1976.
- Smith, Adam – *Ricchezza delle nazioni (abozzo)*. Riuniti: Roma, 1975.
- Smith – *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*. Roma: Mondadori, 1977.
- Smith, Adam – *Teoria dos Sentimentos Morais*. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- Stoffaës, Christian – *A crise da economia mundial*. Lisboa: Edições Dom Quixote, 1991.
- Sweezy, Paul M. – *Theory of capitalist development*. Nova Iorque: Monthly Review Press, 1970.
- The Economist* – “Repent at leisure: a special report on debt”. Londres: *The Economist*, 26 de Junho de 2010.
- Teruel, Ana – “France Télécom, ante la justicia por «acosso moral» a su plantilla”. Madrid: *El País*, 10 de Abril de 2010.
- Touraine, Alain – *A sociedade pós-industrial*. Lisboa. Moraes Editores, 1970.
- Turgot – *Le ricchezze, il progresso e la storia universale*, Turim: Einaudi, 1978.
- Vásquez, Adolfo Sánchez – *Filosofia della praxis*. Barcelona: Critica, 1980.

Veiguiha, Joaquim Jorge (1996) – “Nas origens da modernidade: liberalismo económico e autoritarismo político”. Lisboa: *Finisterra*, nº21/22, Fundação José Fontana, 1996.

Veiguiha, Joaquim Jorge – “Estado e sociedade civil: História de uma relação atribulada”. Lisboa: *Finisterra*, 58/59/60, Fundação José Fontana, 2007.

Veiguiha, Joaquim Jorge – *O luxo na formação do capitalismo*. Porto: Afrontamento, 2004.

Veiguiha, Joaquim Jorge – “Os limites da democracia liberal”. Lisboa: *Finisterra*, nº 55/56/57, Fundação José Fontana, Inverno de 2005; Primavera/Verão de 2006.

Veiguiha, Joaquim Jorge – *Inquérito ao capitalismo realmente existente*. Porto. Afrontamento, 2009.

Visetti, Giampaolo – “Pechino, ricchi e infelici”. Roma: *La Repubblica*, 19 de Agosto de 2010.

Wallerstein, Immanuel – *O sistema mundial moderno: o mercantilismo e a consolidação da economia-mundo europeia*, II Volume. Porto: Afrontamento, 1994.

Weil, Simone – *Oppression and liberty*, Routledge, Londres e Nova Iorque: Routledge, 2001.

Weulersse, Georges – *Le mouvement physiocratique en France de 1756 a 1770*, Volume I. Paris :

## ÍNDICE REMISSIVO

### A

Acumulação, 8, 9, 16, 17, 18, 19, 20, 24, 26, 27, 29, 30, 32, 33, 34, 37, 42, 44, 47, 55, 67, 71, 73, 89, 92, 96, 97, 98, 99, 113, 114, 116, 120, 121, 122, 123, 132, 134, 166, 168, 170, 174, 175, 176, 177, 182, 188, 193, 196, 205, 207, 211, 216, 223, 224, 242, 243, 245, 246, 255, 257, 258, 260, 265, 267

acumulação de capital, 8, 9, 17, 18, 19, 20, 33, 37, 44, 55, 73, 89, 92, 96, 97, 98, 99, 113, 116, 120, 121, 122, 123, 168, 170, 174, 175, 177, 182, 196, 207, 211, 216, 223, 242, 243, 245, 246, 255, 257, 258, 260, 267

acumulação de dinheiro, 55, 132

acumulação de metais preciosos, 23, 26, 27, 29, 30, 34, 42

acumulação primitiva de capital, 18, 19

Adorno, Theodor W, 159, 261

Aglietta, M., 125

alienação, 127, 136, 137, 138, 141, 142, 143, 144, 155, 159, 164, 167, 170, 187, 189, 194, 195, 218, 229, 236, 237, 256

analistas simbólicos, 244, 245

Anderson, Perry, 19

Arthus, Patrick, 199

automação, 212, 220, 223, 238, 243

### B

Baran, Paul A., 123, 189, 205, 209, 210, 211, 212, 224

Baudeau, Nicholas, 76, 77, 78, 82, 83, 85, 86, 92

Béaud, Michel, 24, 30, 34, 42, 271

Bell, Daniel, 21, 161, 167, 168, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 182, 184, 185, 186, 187, 227

bloco no poder, 190, 191, 220

Boccara, Paul, 189, 190, 195, 198, 199, 200, 204, 212, 213, 220

Boltansky, Luc, 232, 234, 235

Bourdieu, Pierre, 172

Braudel, Fernand, 18, 23, 24, 26, 56

Burguesia, 21, 26, 158, 160, 163, 166, 177, 191, 192, 198, 200, 201, 202, 203, 204, 217, 219, 220

alta burguesia, 198

média burguesia, 177, 198

pequena burguesia, 21, 166, 198, 200, 201, 202, 203, 204, 219

### C

camadas intermédias assalariadas, 166, 199, 200, 203, 204

Cantillon, Richard, 38, 43, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 73, 74, 87, 103, 104

Capital, 8, 9, 10, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 26, 29, 33, 37, 40, 43, 44, 46, 50, 51, 52, 55, 66, 67, 73, 82, 83, 84, 85, 86, 89, 90, 92, 96, 97, 98, 99, 101, 104, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 126, 128, 129, 133, 134, 136, 138, 139, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 164, 165, 166, 182, 183, 184, 185, 188, 189, 190, 192, 195, 196, 197, 200, 201, 205, 206, 207, 208, 210, 211, 219, 220, 222, 223, 224, 234, 236, 237, 238, 239, 241, 242, 243, 245, 246, 247, 249, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 266, 267, 269

capital bancário, 24, 165

capital circulante, 82, 113, 114, 115

capital constante, 15, 104, 111, 112, 113, 115, 116, 121, 122, 133, 211, 242, 253, 256

capital comercial, 26, 27, 30, 33, 44, 66, 73, 152

capital-dinheiro, 67, 73

capital fictício, 9, 185, 218, 219, 257

capital financeiro, 165, 174, 175, 192

capital fixo, 46, 66, 82, 86, 104, 113, 114, 115, 224

capital humano, 114, 144, 157, 170

capital industrial, 89, 98, 165, 224, 241

capital monopolista, 189, 190, 191, 193, 196, 197, 206, 220

capital produtivo, 152, 153, 156, 218

capital variável, 15, 115, 116, 121, 146, 206, 207, 253

Capitalismo, 8, 9, 10, 15, 21, 22, 23, 26, 97, 113, 115, 121, 135, 142, 150, 154, 155, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 171, 172, 173, 174, 177, 178, 179, 182, 183, 184, 185, 186, 189, 190, 191, 192, 193, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 202, 206, 207, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 225, 227, 230, 237, 238, 241, 243, 250, 251, 252, 257, 258, 259, 260, 261, 264, 265, 267, 269

capitalismo contemporâneo, 237, 264

capitalismo financeiro, 239, 251

capitalismo industrial, 170

capitalismo informacional, 230, 243

capitalismo liberal, 163, 164, 183, 184, 186, 189, 190, 216

capitalismo monopolista, 164, 197, 200, 202, 206

capitalismo monopolista de Estado, 189, 191, 192, 198, 199, 212, 220

capitalismo tardio, 149, 155, 158, 160, 166, 167, 178, 182, 183, 185, 200, 212, 215, 219, 261

Cerroni, Umberto, 55, 60, 61, 104, 158, 219, 237, 241, 253

Castro Caldas, José, 250

Chevallier, Marc, 171, 199

Chiapello, Ève, 232, 234, 235

cibercapitalismo, 258

Classes sociais, 10, 87, 131, 132, 151, 158, 159, 160, 172, 176, 177, 181, 182, 183, 184, 187, 190, 191, 195, 198, 199, 200, 202, 203, 217, 219  
 Classes economicamente dominantes, 166, 181, 192, 193, 217  
 classe média, 178, 198, 207, 208, 209, 247  
 classe média assalariada, 200, 204, 208, 219, 256  
 classes médias assalariadas, 7, 203, 208, 220  
 classe operária, 132, 133, 134, 178, 190, 194, 198, 199, 200, 203, 204, 216, 219, 222, 225, 226  
 coacção extra-económica, 14, 15, 48, 153  
 comércio externo, 32, 38, 39, 40, 66, 70, 71, 88, 89  
 consumismo, 7, 9, 10, 245, 246, 252, 256, 259, 261, 265, 272  
 contrato social, 170, 179, 180, 193, 194, 231, 233, 234, 248  
 crédito, 7, 24, 32, 56, 58, 72, 90, 97, 165, 174, 185, 186, 247, 251, 252, 272  
 Crescimento, 17, 58, 69, 72, 79, 81, 137, 160, 168, 171, 173, 177, 197, 199, 200, 206, 223, 224, 227, 238, 248, 250, 251, 266, 267  
 crescimento económico, 17, 58, 137, 168, 173, 183, 266, 267  
 crescimento extensivo, 197, 223, 227  
 crescimento intensivo, 197, 224, 227

#### D

Dahrendorf, Ralf, 21, 161, 162, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 178, 179, 180, 181, 182, 184, 192  
 Denis, Henri, 25, 90, 119  
 desigualdade, 2, 81, 95, 96, 172, 181, 247, 248, 256  
 desigualdades, 7, 11, 37, 163, 171, 180, 185, 247, 248, 252, 255  
 Divisão do trabalho, 94, 95, 134, 140, 142, 273  
 divisão capitalista do trabalho, 229, 270  
 divisão social do trabalho, 92, 94, 96, 164, 195, 204  
 divisão técnica do trabalho, 108, 140  
 Dowidar, M.H., 36  
 Dupont de Nemours, 75, 76, 79, 80, 81  
 Duval, Guillaume, 271

#### E

economia liberal, 37, 72  
 economia-mundo, 18, 19, 23, 24, 30, 66, 67, 71  
 economia política, 10, 11, 20, 36, 37, 38, 40, 42, 45, 48, 53, 62, 65, 67, 68, 69, 71, 72, 88, 92, 96, 100, 101, 102, 116, 124, 127, 130, 132, 133, 137  
 Estado, 11, 19, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 34, 36, 38, 40, 48, 51, 61, 64, 65, 66, 67, 69, 71, 72, 79, 90, 127, 129, 131, 132, 162, 163, 166, 175, 176, 178, 179, 181, 182, 183, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 207, 209, 212, 220, 221, 227, 238, 239, 248, 249  
 estado civil, 76, 78, 79, 80, 81, 83, 93  
 estado da natureza, 76, 77

Estado de bem-estar, 39, 162, 193  
 estado estacionário, 266, 267, 273  
 Estado liberal, 179, 181, 189, 191, 192, 193  
 estado natural, 76, 78, 79, 80, 81, 93  
 Estado-Providência, 197  
 Estado social, 192, 193, 220, 221, 248  
 Excedente, 13, 14, 19, 31, 32, 39, 45, 55, 56, 57, 64, 65, 68, 71, 75, 79, 80, 83, 85, 87, 88, 89, 93, 94, 95, 96, 98, 123, 133, 153, 154, 160, 185, 209, 210, 211, 224, 257  
 excedente agrícola, 75, 79, 88, 95, 98  
 excedente económico, 123, 209, 210, 211, 224  
 excedente económico efectivo, 209, 210, 211, 224  
 excedente económico potencial, 209, 211  
 excedente social, 123, 133, 160, 211  
 exploração, 150, 160, 164, 183, 184, 185, 187, 188, 195, 214, 235, 236

#### F

fábrica, 130, 139, 140, 141, 142, 157, 230, 264  
 fábricas, 23, 176, 223, 232, 265, 271  
 Ferguson, Adam, 14, 141, 142  
 Ferraris, Pino, 194  
 fisiocráticos, 10, 19, 52, 56, 64, 65, 66, 72, 76, 82, 83, 85, 87, 88, 89, 90, 91, 93, 96, 97, 98, 99, 113  
 força de trabalho, 8, 9, 14, 15, 16, 19, 26, 33, 34, 35, 40, 41, 42, 46, 47, 48, 53, 58, 59, 60, 63, 64, 67, 68, 72, 73, 82, 83, 91, 96, 98, 99, 104, 106, 107, 109, 114, 115, 116, 117, 121, 136, 140, 142, 143, 144, 146, 149, 151, 153, 154, 156, 157, 158, 160, 163, 164, 170, 171, 173, 183, 184, 185, 186, 188, 189, 190, 193, 195, 211, 214, 216, 224, 229, 230, 231, 233, 234, 241, 242, 246, 249, 253, 257, 258, 259, 261, 264, 273  
 forças produtivas, 141, 144, 154, 190, 214, 223, 261, 263, 270  
 Fourastié, Jean, 162  
 From, Erich, 138, 139

#### G

Gaggi, Massimo, 260  
 Galiani, 25  
 Gestão, 8, 153, 172, 194, 231, 235, 237, 239, 245, 249, 258  
 gestão por objectivos, 231, 235  
 gestão pelo *stress*, 237, 239  
 globalização, 199, 249, 261, 272  
 Gorz, André, 230, 234, 236, 239, 253  
 Groys, Boris, 138

#### H

Hardt, Michael, 227, 229  
 Hay, William, 35, 46, 47  
 hegemonia, 24, 27, 133, 149, 154, 190, 191, 192, 220  
 Helvétius, Calaupe-Adrien, 166  
 Hilferding, Rudolf, 165, 166, 175, 189, 245

horário de trabalho, 234, 238, 239, 246, 253, 265, 270

Hume, David, 56, 59

### I

igualdade, 7, 11, 37, 81, 93, 172

impostos, 27, 47, 49, 51, 56, 61, 63

indústrias da cultura, 159, 244, 259, 261

informatização, 227, 229, 230, 235, 243

Isquierdo, Sérgio Câmara, 152

### J

jornada de trabalho, 9, 17, 48, 63, 143, 144, 238, 241, 270, 271, 272

juízo, 54, 57, 61, 97, 147

juros, 17, 18, 29, 57, 90, 92, 119

### K

Kaletsy, Anatole, 260

Keynes, J.M., 207, 268, 269

### L

Lenine, V.I., 128, 165, 166, 169

Lewin, Moshe, 197

liberalismo, 72

liberdade, 14, 33, 34, 76, 77, 78, 79, 80, 89, 93, 105, 106, 124, 134, 265, 270, 273

Lipset, Seymour Martin, 208

Locke, John, 32, 34, 38, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 62, 76, 88, 99, 102, 123, 132

Louçã, Francisco, 250

lucro, 17, 29, 41, 68, 69, 73, 79, 84, 87, 91, 97, 98, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 121, 122, 123, 133, 145, 146, 147, 163, 171, 174, 175, 196, 206, 242

lucros, 8, 26, 27, 33, 55, 65, 68, 69, 70, 71, 73, 96, 97, 105, 108, 109, 110, 111, 112, 119, 133, 157, 170, 184, 186, 196, 201, 208, 246, 250, 266

luxo, 23, 24, 25, 40, 48, 65, 70, 72, 120, 145, 147, 209, 243, 245, 246, 251, 252, 255, 258, 259, 265

Lyons, David, 228

### M

Macchiavelli, Niccolò, 28

Mais-Valia, 15, 16, 17, 20, 21, 22, 32, 35, 43, 44, 46, 48, 53, 63, 64, 65, 71, 73, 75, 79, 83, 84, 87, 88, 93, 95, 98, 99, 104, 105, 107, 109, 111, 113, 114, 116, 117, 120, 121, 122, 123, 130, 142, 144, 146, 148, 149, 151, 152, 153, 154, 156, 158, 159, 160, 166, 171, 175, 177, 179, 183, 184, 185, 188, 195, 198, 201, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 223, 224, 236, 238, 241, 243, 245, 250, 252, 255, 257, 259, 269  
mais-valia absoluta, 21, 48, 142, 143, 183, 205, 223, 257

mais-valia relativa, 21, 22, 142, 144, 154, 158, 160, 183, 188, 195, 205, 215, 218, 219, 220, 223, 224, 236, 241, 255, 269

Malthus, Thomas Robert, 40, 131, 207, 242, 243, 252, 253, 265

*managers*, 8, 154, 164, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 193, 201, 204, 208, 217, 218, 226, 235, 244, 249

Mandeville, Bernard, 31, 34, 35

manufatura, 53, 139, 140, 141, 142, 143

manufaturas, 19, 23, 26, 32, 38, 40, 47, 50, 59, 72, 73, 110

Márai, Sandor, 120

Marchi, Alves, 33, 35, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 46, 68, 69, 70

*marketing*, 10, 232, 244, 252, 256, 259, 260, 261, 264, 272

Marx, Karl, 12, 20, 21, 48, 104, 116, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 169, 174, 175, 176, 178, 179, 184, 185, 186, 189, 190, 191, 192, 194, 197, 198, 200, 205, 211, 212, 216, 217, 219, 220, 222, 223, 224, 229, 236, 241, 245, 259, 261, 262, 263, 264, 269, 270, 273

marxismo, 180, 185, 190, 191, 208, 216

marxismo ortodoxo, 122, 161, 162, 164, 166, 167, 180, 181, 189, 193, 194, 195, 196, 197, 202, 203, 204, 205, 208, 211, 212, 213, 215, 216, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 234, 252

marxista, 15, 21, 123, 151, 153, 189, 190, 209, 217, 220

marxistas, 21, 151, 153, 160, 165, 283

medida de valor, 88, 269

medida do valor, 68, 96, 101, 105, 107, 122

Meek, Ronald, 105

Mehring, Frank, 125, 130, 132

meios de produção, 8, 9, 15, 16, 34, 37, 46, 48, 50, 82, 83, 97, 104, 105, 107, 112, 113, 114, 115, 121, 123, 143, 144, 153, 155, 157, 158, 183, 184, 186, 187, 188, 190, 191, 193, 194, 198, 199, 200, 203, 211, 216, 217, 218, 219, 224, 228, 242, 243, 258  
meios de trabalho, 9, 13, 50, 82

mercadoria, 7, 15, 16, 32, 36, 41, 43, 58, 68, 72, 95, 96, 101, 102, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 117, 119, 120, 122, 133, 136, 150, 213, 216, 224

mercadorias, 7, 10, 15, 20, 25, 30, 33, 38, 39, 40, 41, 43, 44, 45, 47, 49, 57, 58, 59, 60, 62, 66, 68, 69, 72, 73, 88, 89, 96, 102, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 113, 119, 120, 121, 122, 135, 136, 145, 146, 148, 149, 154, 156, 199, 202, 206, 233, 245, 259, 261, 265

mercantil, 29, 33, 39, 51, 53, 56, 62, 261

mercantilismo, 19, 23, 30, 31, 32, 34, 35, 37, 38, 42, 43, 45, 43, 55, 60, 61, 62, 65, 66, 68, 71, 73, 89, 99, 100, 132  
 mercantilista, 32, 33, 35, 36, 38, 39, 40, 42, 44, 48, 53, 55, 60, 66, 67, 68, 69, 71, 72, 73, 88, 89, 97  
 mercantilistas, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 39, 43, 45, 46, 48, 55, 62, 64, 67, 71, 72, 73, 82, 87, 88, 90, 91, 99  
 Mill, John Stuart, 266, 267, 268, 273  
 Mommsen, Teodoro, 15, 17, 18  
 Mun, Thomas, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44

## N

Narduzzi, Edoardo, 260  
 necessidades, 78, 9, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 20, 22, 24, 26, 33, 38, 39, 47, 60, 63, 64, 72, 73, 76, 77, 79, 88, 90, 93, 94, 95, 107, 136, 140, 145, 170, 182, 187, 209, 211, 232, 238, 261, 262, 263, 268, 269, 270

## O

objecto de trabalho, 12, 13, 19, 150  
 OCDE, 240, 247, 248, 251  
 OECD, 240, 248, 276  
 organização do trabalho, 8, 9, 14, 154, 155, 156, 173, 231, 232, 234, 235, 236, 237, 240, 263  
 operariado, 128, 144, 169, 171, 177, 178, 199, 200, 201, 204, 220, 234

## P

Paulo II, João, 262, 264  
 Petty, William, 24, 38, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 57, 62, 64, 65, 68, 73, 87, 99, 100, 102, 103, 104, 123  
 Poulantzas, Nicos, 21, 177, 190, 191, 192, 194, 195, 196, 200, 201, 202, 203, 204, 213, 214, 215, 216  
 processo de trabalho, 137, 144, 153, 154, 155, 164, 187, 201, 214, 215, 216, 219, 229, 230, 263, 269  
 processo de produção, 10, 11, 21, 80, 86, 87, 98, 107, 114, 115, 143, 144, 148, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 159, 167, 169, 173, 174, 185, 198, 201, 202, 204, 205, 206, 209, 211, 212, 213, 214, 215, 219, 220, 222, 223, 226, 228, 229, 236, 259  
 produtividade do trabalho, 19, 46, 48, 49, 50, 52, 59, 94, 107, 108, 142, 143, 222, 223, 234, 239, 258, 265  
 produto do trabalho, 13, 20, 49, 63, 94, 103, 104, 106, 109, 110, 112, 135, 137, 147, 152, 153, 183, 185, 242  
 proletariado, 18, 130, 158, 160, 163, 166, 170, 198, 200, 202, 203, 217, 220, 263  
 Propriedade, 8, 14, 15, 16, 37, 43, 46, 47, 55, 65, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 83, 84, 93, 95, 96, 105, 110, 113, 120, 132, 133, 134, 137, 138, 139, 141, 153, 157, 158, 163, 164, 172, 173, 174, 175, 176,

177, 178, 180, 182, 183, 186, 187, 191, 193, 194, 198, 217, 218, 219, 228, 238, 239, 250, 258, 261  
 propriedade dos meios de produção, 164, 175, 176, 177, 178, 180, 182, 183, 187, 191, 198, 217, 218, 219, 228  
 propriedade fundiária, 77, 80, 95, 110, 174  
 propriedade mobiliária, 77, 80  
 propriedade privada, 37, 77, 78, 79, 80, 93, 95, 105, 110, 113, 132, 133, 137, 138, 164, 176, 180, 186, 194  
 publicidade, 7, 10, 151, 206, 208, 210, 244, 252, 256, 259, 260, 264, 272

## Q

Quesnay, François, 19, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 84, 85, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 95, 102  
 quantidade de trabalho, 45, 48, 50, 57, 68, 102, 104, 105, 107, 109, 110, 111, 112, 113, 117, 119, 133, 147

## R

redução do horário de trabalho, 238, 239, 246, 253  
 Reich, Robert, 227, 230, 231, 232, 234, 235, 244  
 Relações de produção, 89, 164, 187, 195, 214, 252  
 relações sociais de produção, 11, 184, 188, 260  
 renda, 15, 45, 50, 52, 53, 64, 79, 83, 84, 85, 87, 91, 98, 110, 111, 112, 113, 117, 133, 147  
 renda da terra, 52, 53, 56, 110, 111, 112  
 renda fundiária, 45, 53, 64, 85, 87, 98, 110, 117, 133  
 rendas, 20, 27, 34, 47, 52, 56, 58, 73, 83, 105, 108, 111, 119  
 rendas da terra, 27, 46, 52, 58  
 rendas fundiárias, 20, 34, 47, 56, 83, 105  
 Rendimento, 7, 20, 79, 84, 87, 90, 98, 99, 111, 112, 114, 115, 116, 118, 120, 121, 122, 123, 133, 146, 147, 152, 156, 179, 186, 207, 238, 239, 243, 244, 247, 248, 251, 252, 257, 271  
 rendimento bruto, 133, 207  
 rendimento disponível, 7, 251, 252  
 rendimento do capital, 156  
 rendimento líquido, 133  
 rendimento nacional, 186, 238  
 Rendimentos, 83, 90, 91, 97, 108, 111, 112, 113, 119, 184, 187, 206, 207, 243, 245, 247, 248, 254, 255, 272  
 rendimentos do capital, 247  
 rendimentos do trabalho, 247  
 rendimento nacional, 186, 238  
 Revolução, 25, 52, 75, 76, 89, 93, 126, 128, 129, 162, 165, 173, 176, 189, 190, 191, 195, 197, 200, 215, 216, 217, 219, 220, 221, 223, 224, 225, 226, 227, 231, 236, 239, 240, 241, 243, 248, 250, 252, 253, 257, 258, 264  
 revolução cibernética, 258  
 revolução científica e técnica, 176, 223, 224, 225, 236, 253, 257

revolução científica e tecnológica, 231, 239, 240, 241, 248, 250, 252, 257, 264  
 revolução cultural, 162, 190, 191, 200, 216, 221, 223, 224, 226, 227  
 revolução francesa, 75, 76, 89, 93, 126  
 revolução industrial, 128, 165, 173, 215, 219, 220, 223, 253  
 Ricardo, David, 52, 63, 106, 112, 131, 207, 241, 242, 243, 265  
 Richta, Radovan, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 231, 236, 243, 257  
 Rocard, Michel, 239  
 Rousseau, Jean-Jacques, 81

## S

Schaff, Adam, 228, 238, 239, 243  
 Sennett, Richard, 228, 229, 231, 241, 242  
 Seuret, Franck, 172  
 Silva, Manuel Carvalho da, 155  
 Smith, Adam, 10, 20, 21, 31, 33, 37, 44, 46, 62, 63, 64, 66, 67, 68, 72, 92, 94, 96, 97, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 130, 131, 132, 133, 134, 137, 140, 141, 145, 149, 151, 156, 205, 243, 266  
 Sismonde de Sismondi, 265, 266, 268, 269  
 sobreproduto, 14, 15, 16, 17, 19, 32, 35, 43, 54, 64, 71, 73, 93, 123, 133, 153, 211, 242, 243, 246  
 sobretrabalho, 14, 16, 22, 27, 35, 39, 48, 53, 67, 73, 113, 121, 123, 133, 143, 153, 265, 269, 270  
 sociedade anónima, 157, 175  
 sociedades anónimas, 8, 174, 175, 176, 185, 193, 201, 208, 217, 218, 219, 239, 245, 250  
 sociedade capitalista, 138, 161, 163, 167, 228  
 sociedade civil, 36, 81, 128, 176, 178, 189, 191, 192, 193, 194  
 sociedade em rede, 239, 240  
 sociedade feudal, 18  
 sociedades por acções, 164, 165, 175, 218, 247, 256  
 sociedade pós-industrial, 21, 160, 161, 162, 163, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 175, 176, 177, 178, 183, 184, 185, 187, 189, 198, 202, 216, 217, 218, 219, 247, 256  
 sociedades pré-capitalistas, 119, 123, 138, 211  
 Steuart, James, 33, 38, 44, 67, 68, 69, 70, 71, 73  
 Stofães, Christian, 214  
 subconsumo, 7, 48, 206, 252  
 superprodução, 10, 134, 206, 207, 238, 243, 252  
 Sweezy, Paul M., 189, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212

## T

taxa de juro, 54, 57, 97  
 taxa de lucro, 110, 117, 206, 241, 258  
 Tempo de trabalho, 9, 22, 68, 73, 107, 121, 142, 154, 168, 188, 235, 236, 257, 264, 269

tempo de trabalho necessário, 73, 107, 121, 142, 154  
 tempo de trabalho suplementar, 107, 142, 154, 269  
*The Economist*, 251, 271, 277  
 Thomas, Dana, 245, 246  
 Touraine, Alain, 21, 161, 168, 169, 170, 171, 173, 182, 183, 184, 187, 188  
 Trabalhadores, 8, 9, 10, 15, 16, 17, 19, 20, 23, 26, 27, 34, 35, 40, 47, 48, 49, 50, 51, 63, 65, 66, 72, 85, 89, 91, 94, 95, 96, 97, 99, 108, 109, 111, 112, 114, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 131, 132, 136, 137, 139, 140, 141, 142, 143, 146, 147, 148, 149, 150, 152, 153, 154, 155, 156, 158, 159, 169, 170, 175, 176, 177, 184, 185, 186, 187, 188, 193, 194, 198, 201, 202, 203, 204, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 215, 217, 218, 219, 220, 225, 228, 230, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 242, 243, 244, 247, 249, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 264, 265, 270, 271, 273  
 trabalhadores assalariados, 8, 9, 20, 27, 85, 91, 95, 96, 170, 177, 198, 201, 203, 217, 219, 243  
 trabalhadores improdutivos, 47, 51, 65, 117, 118, 146, 147, 158, 184, 185, 207, 209, 211, 212, 219, 243, 255, 257, 258  
 trabalhadores produtivos, 15, 19, 20, 48, 65, 66, 117, 119, 120, 122, 123, 146, 148, 149, 150, 152, 156, 206, 208, 210, 211, 212, 213, 219, 242, 255, 257, 259  
 Trabalho, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 26, 27, 30, 33, 34, 35, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 73, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 83, 84, 87, 92, 93, 94, 96, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 162, 164, 167, 168, 169, 170, 171, 173, 174, 176, 177, 179, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 193, 194, 195, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 222, 223, 224, 225, 226, 228, 229, 230, 231, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 246, 247, 249, 230, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273  
 trabalho alienado, 9, 20, 127, 137, 142, 144, 152, 153, 154, 155, 156, 158, 160, 167, 194, 195, 214, 236, 237  
 trabalho assalariado, 18, 37, 43, 79, 83, 87, 88, 99, 105, 109, 121, 128, 129, 144, 146, 148, 150, 159, 170, 176, 177, 179, 182, 183, 185, 201, 203, 214, 217, 218, 236, 244  
 trabalho complexo, 49, 59, 62, 63, 73, 157

trabalho improdutivo, 10, 43, 65, 116, 146, 184, 185, 186, 209, 215, 237, 238, 244, 250, 257, 258, 273  
 trabalho intelectual, 122, 130, 147, 148, 150, 151, 157, 158, 169, 170, 187, 188, 201, 202, 204, 211, 121, 213, 215, 216, 218, 220, 224, 241, 243, 255  
 trabalho manual, 4, 9, 65, 66, 122, 142, 159, 201, 212, 215, 220, 225, 226, 241, 242, 243  
 trabalho necessário, 57, 68, 73, 105, 107, 121, 142, 154  
 trabalho produtivo, 8, 9, 10, 13, 14, 16, 20, 21, 22, 35, 37, 38, 42, 43, 44, 46, 66, 73, 83, 92, 98, 99, 100, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 131, 145, 146, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 164, 167, 179, 184, 185, 186, 205, 207, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 217, 220, 222, 224, 235, 237, 241, 253, 255, 257, 258, 273  
 trabalho simples, 49, 50, 62, 63, 73, 222, 223, 224, 225  
 trabalho suplementar, 107, 142, 154, 264, 265, 269  
 Turgot, 19, 65, 89, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 102, 122

#### V

Valor, 10, 13, 15, 16, 24, 32, 35, 38, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 66, 68, 69, 71, 73, 83, 85, 86, 87, 88, 89, 96, 99, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 118, 119, 121, 122, 133, 146, 149, 153, 156, 171, 184, 186, 198, 199, 210, 212, 213, 215, 216, 220, 223, 224, 235, 236, 237, 238, 240, 243, 244, 249, 251, 252, 255, 260, 269  
 valor acrescentado, 32, 50, 59, 66, 72, 73, 109, 111, 122, 129, 232, 240, 257  
 valor da força de trabalho, 35, 46, 104, 107, 113, 114  
 valor de troca, 24, 32, 33, 44, 51, 58, 72, 88, 90, 92, 102, 104, 106, 113, 119, 122, 147, 150, 261  
 valor de uso, 12, 14, 15, 24, 73, 90, 107, 118, 121, 146, 147, 156  
 valor-mercadoria, 108, 109, 111, 112, 113, 133  
 valor-trabalho, 45, 49, 53, 59, 60, 87, 89, 90, 96, 99, 100, 102, 103, 105, 108, 113, 116, 121, 123, 124  
 valorização do capital, 9, 10, 15, 40, 66, 120, 122, 148, 150, 151, 152, 157, 159, 188, 195, 212, 214, 216, 218, 237, 243, 244, 249, 255, 258, 259, 260, 267  
 Vasquez, Adolfo Sanchez, 13  
 Veiguiha, Joaquim Jorge, 31, 81, 112, 128, 140, 185  
 Visetti, Giampaolo, 264

#### W

Wallerstein, Emmanuel, 18  
 Weil, Simone, 14

*Welfare State*, 249, 251  
 Weulersse, Georges, 81  
*working poor*, 36, 48, 67, 244, 255  
*working rich*, 244, 247, 256

#### Z

Zola, Émile, 250