

# **Relatório Final**

## **Conflito e exploração: uma interpretação à luz da teoria neoclássica**

Aluno: Filipe David

Professor Orientador: Marcos Fernandes Gonçalves da Silva

Outubro, 2004

**Luciana Maria dos Santos**

---

**De:** NPP - GVPesquisa  
**Enviado em:** segunda-feira, 4 de outubro de 2004 16:05  
**Para:** Luciana Maria dos Santos  
**Assunto:** ENC: PIBIC  
**Prioridade:** Alta

-----Mensagem original-----

**De:** Marcos Fernandes Gonçalves da Silva  
**Enviada em:** segunda-feira, 4 de outubro de 2004 14:17  
**Para:** NPP - GVPesquisa  
**Cc:** Maria José Tonelli; 'Filipe David'  
**Assunto:** PIBIC  
**Prioridade:** Alta

Encaminhado, anexo, o relatório final de Filipe David,  
ATT

Prof. Dr. Marcos Fernandes Gonçalves da Silva  
Coordenador Graduação em Economia FGV/EESP  
Coordenador da Pós-Graduação FGV/EESP

## Introdução

O problema da exploração tem sido objeto de estudo por diversas correntes do pensamento econômico, e não somente pelo marxismo, apesar de frequentemente se atribuir apenas a esta corrente a definição de exploração e a discussão de suas implicações normativas. Muitos economistas e cientistas sociais ainda consideram a teoria da mais-valia um arcabouço analítico adequado para a compreensão da exploração e do conflito dela decorrente. No entanto, a teoria do valor trabalho e a teoria da mais-valia, dela derivada, são analiticamente insuficientes, problemáticas e limitadas para se lidar com a questão da exploração.

O objetivo desta pesquisa é demonstrar que, embora a visão marxista acerca dos problemas da exploração e do conflito de classes seja parcialmente pertinente, a teoria que a suporta é insuficiente. Além disso, será sustentado que uma teoria neoclássica da exploração, partindo-se de um modelo de imperfeição de mercado na compra de fatores (oligopsônio e monopsônio) é mais adequada para lidar com o problema da exploração e do conflito.

## O projeto de pesquisa

O projeto de pesquisa propunha um ensaio analítico. Pretende-se extrair um artigo em formato acadêmico, no qual se concluirá que uma teoria neoclássica da exploração preserva em parte alguns aspectos da visão marxista da exploração e da luta de classes, conferindo-lhes maior precisão analítica e abrangência. Com tal visão sobre exploração e conflito pode-se lidar com fenômenos empíricos relacionados à exploração inter-industrial, exploração de gênero e raça, exploração entre trabalhadores, entre outros.

Espera-se que o aluno bolsista aprenda a atacar um problema teórico, domine uma parte relevante da literatura sobre o tema e seja capaz de organizar seus argumentos analíticos de forma lógica e consistente.

As atividades previstas no projeto de pesquisa para o aluno bolsista são (i) coleta e auxílio na preparação da bibliografia sobre o tema, (ii) estudo da bibliografia, (iii) estudo orientado de teoria microeconômica e (iv) a redação de um relatório de pesquisa.

## O trabalho de pesquisa

Na primeira parte da pesquisa, foi feito o levantamento da bibliografia a ser utilizada e o estudo e resumo desta bibliografia.

Em primeiro lugar, sobre os conceitos marxistas de valor, mais valia e exploração, foram lidos e resumidos os capítulos básicos da primeira parte do livro *O Capital*, de Karl Marx (anexo I).

Além disso, uma lista de artigos foi composta por meio de pesquisas no arquivo JStor, na Internet. Desta lista, os 15 artigos mais importantes foram lidos e resumidos (anexo II).

**Conflito e exploração: uma  
interpretação à luz da teoria  
neoclássica**

Aluno: Filipe David

Professor Orientador: Marcos Fernandes Gonçalves da Silva

Outubro, 2004

## A exploração em Marx: colocação do problema

A exploração em Marx está apoiada no conceito de mais valia, que, por sua vez, está baseado na idéia de valor-trabalho. Marx analisa a mercadoria sob dois aspectos: valor-de-uso e valor-de-troca. O valor-de-uso de uma mercadoria é a sua capacidade material de satisfazer uma necessidade humana específica. Cada mercadoria possui um valor-de-uso particular, como saciar a sede, a fome, proteger do frio, etc. Neste sentido, cada mercadoria é única, não podendo ser comparada com nenhuma outra.

No entanto, sabe-se que mercadorias se trocam umas pelas outras desde os primórdios da civilização humana. Como podem coisas qualitativamente distintas se igualar em determinada proporção da forma como ocorre na troca de mercadorias?

Para responder a esta questão, Marx explora o outro lado da mercadoria, o seu valor-de-troca. Duas mercadorias qualitativamente distintas não poderiam ser igualadas quantitativamente apenas, isto é, não faz sentido algum dizer que duas maçãs equivalem a sete bananas se maçãs e bananas são coisas absolutamente distintas. Como se observa a equivalência de mercadorias distintas, há de se concluir que existe uma mesma característica em todas as mercadorias que as tornam iguais, primeiro qualitativamente, para depois permitir uma equivalência quantitativa.

Segundo Marx, esta característica é o valor, que na sua concepção é o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de determinada mercadoria. Assim, como valor-de-uso, cada mercadoria é única, qualitativamente distinta de todas as demais; como valor, toda mercadoria é qualitativamente idêntica, se distinguindo apenas quantitativamente das demais.

A força de trabalho, considerada mera mercadoria, obedece à mesma regra. Seu valor é igual ao tempo de trabalho socialmente necessário para a produção dos seus meios de subsistência e reprodução. No entanto, o tempo de trabalho necessário para a manutenção da força de trabalho é inferior, na sociedade capitalista, ao tempo de trabalho que esta força de trabalho pode oferecer à produção de mercadorias.

Esta diferença entre o tempo de trabalho necessário para manter o trabalhador e o tempo de trabalho disponível para produzir é, segundo Marx, apropriada pelo capitalista e corresponde à mais valia ou excedente produzido. A capacidade de gerar mais valia é o valor-de-uso do trabalho para o capitalista, enquanto o salário do trabalhador corresponde ao valor-de-troca da força de trabalho. A geração de mais-valia é o que motiva o capitalista a produzir e é a extração de mais-valia que caracteriza a exploração econômica em Marx.

Observa-se que a teoria da mais-valia e a do valor trabalho fundamentam analiticamente o conceito marxista de exploração. A exploração decorre da apropriação da mais-valia, criada pelo trabalhador, pelo capitalista. Assim, a sustentação desta idéia de exploração

depende da justificativa teórica da capacidade do capitalista de se apropriar desta mais-valia.

Por sua vez, a apropriação da mais-valia depende de que o preço da força de trabalho não exceda o seu valor, como definido por Marx. Isto porque, se o preço pago ao trabalhador por sua força de trabalho excedesse o seu valor, o capitalista estaria dividindo a mais-valia com o seu empregado, o que descaracterizaria o conceito de exploração em Marx e, talvez, o próprio conceito de mais-valia. Como o trabalho é considerado por Marx uma mera mercadoria, é razoável entender que a mesma lógica que se aplica às mercadorias também se aplica à força de trabalho.

No capítulo IV (“Como o dinheiro se transforma em capital”) Marx explica da seguinte forma de onde não se origina a mais valia:

“Admita-se que por força de algum privilégio inexplicável possa todo vendedor vender sua mercadoria acima do valor, a 110, quando vale 100, com um acréscimo no preço de 10%. O vendedor apossa-se assim de um valor excedente (mais valia) de 10. Mas, depois de ser vendedor, torna-se comprador. Um terceiro possuidor de mercadoria encontra-o depois e por sua vez usufrui do privilégio, de vender a mercadoria 10% mais caro. Nosso homem, quando vendedor, ganhou 10, e, agora, como comprador, perde 10. No fim tudo se resume a que todos os vendedores vendem reciprocamente uns aos outros suas mercadorias com o valor aumentado de 10%, o que representa o mesmo que terem vendido suas mercadorias pelos seus valores. Um acréscimo nominal geral nos preços das mercadorias tem o mesmo efeito que estima-las em prata, em vez de em ouro. As designações monetárias, os preços das mercadorias, aumentaram, mas suas relações de valor continuaram inalteradas” (pág 180).

A explicação demonstra claramente porque a mais-valia não decorre de vendas acima do valor da mercadoria. Continuando, Marx explica porque a mais valia não decorre então de negócios individuais, demonstrando que “a soma dos valores em circulação não pode evidentemente ser aumentada por nenhuma mudança em sua distribuição, do mesmo modo que um judeu não aumenta a quantidade dos metais preciosos de um país, vendendo farthing do tempo da rainha Anna por um guinéu. A totalidade da classe capitalista de um país não pode burlar-se a si mesma” (pág183).

Está bastante claro que a mais valia tem sua origem na diferença entre o valor-de-uso da força de trabalho e seu valor, mas não está claro como o capitalista se apropria desta mais valia, isto é, como se garante que o preço da mercadoria força de trabalho não ultrapasse o seu valor.

Na hipótese de concorrência perfeita, com a qual Marx trabalha, o preço de uma determinada mercadoria tende a um valor. Este decorre da própria competição entre os produtores de mercadorias. Isto é, se o preço de uma mercadoria ficasse acima de seu valor, o lucro de quem produz tal mercadoria aumentaria, o que motivaria outros capitalistas a entrar neste mercado, além de motivar os capitalistas que já produzem tal



mercadoria a aumentar sua produção. Este aumento da oferta deste determinado produto pressionaria o seu preço de volta ao seu valor.

No caso do mercado de trabalho, esta suposição teria sentido se a oferta de trabalho respondesse à alteração no seu preço. No entanto, observou-se no século vinte um distanciamento entre o crescimento da renda e o crescimento da população, o que indica que esta relação não existe na prática.

### Exploração, justiça distributiva e outros conceitos relevantes à discussão

Segundo William James Booth (1994) em *On the Idea of the moral economy*, a escola de economia moral recebeu pouca atenção dos cientistas políticos, apesar de tocar em pontos importantes para a área, como a teoria de escolha racional e o caráter da sociedade moderna e pré-mercado. O autor busca corrigir isso, mapeando e analisando criticamente a concepção de modernidade dos economistas morais, sua crítica da abordagem econômica ao comportamento humano e instituições e sua tentativa de formular uma teoria aristotélica da economia.

Ele afirma que dizer que economias pré-mercado eram *embedded* (“embutidas”) significa que o relacionamento entre homem e natureza estava submerso em relações sociais. Eram as instituições, tradições e normas da comunidade (forças não econômicas) que governavam a economia.

A escola de economia moral defende que os princípios que regem a teoria econômica atual não funcionam em uma sociedade não baseada em mercados. O próximo passo lógico é o de entender a idéia formal de economia como algo restrito a uma era e não universal.

Um outro aspecto da economia moral é o normativo, que explora eticamente as características de sociedades atuais e pré-mercado. Segundo os economistas morais, muitas características humanas, como o senso de justiça das vilas camponesas, os laços de comunidade em oposição ao atomismo das sociedades atuais, entre outras, se perderam com o advento da economia de mercado.

A seguir, este autor explora a transformação trazida pela modernidade na visão dos economistas morais. Duas são as afirmações básicas: a economia de mercado é *disembedded*, ou seja, é autônoma e funciona de acordo com suas próprias leis; esta economia livre ou autônoma integra a sociedade e a engloba, moldando seu ethos e as relações sociais.

É na economia de mercado que a economia (o campo de estudos) toma forma, porque se torna visível. Além disso, as ferramentas de análise econômica podem ser utilizadas para explicar o comportamento humano mesmo além da economia, como a monogamia entendida como a forma de união mais eficiente ou crianças como bens.

Na crítica normativa feita pelos economistas morais à sociedade de mercado, três aspectos se destacam: a idéia quase-marxista da autonomia do mercado como supressora da liberdade, a idéia da perda da solidariedade numa sociedade atomizada em função da economia de mercado e a idéia do bem e sua substituição na modernidade de mercado.

Segundo este autor, a economia moral falha em explicar a emergência da economia de mercado de uma sociedade pré-mercado, o que sugere que ela pode também não ser adequada para o estado estacionário, uma vez que não entende as fontes de sua estabilidade.

Existem outras formas de se explicar o surgimento dos mercados. Uma delas é a teoria dos custos de transação. Os economistas morais tendem a rejeitar estas explicações “econômicas” para o mundo pré-mercado, dizendo que não se pode aplicar a racionalidade econômica de hoje à sociedade pré-mercado.

No entanto, o fato de o fim ser moral, como em uma vila onde o objetivo é proteger a todos da fome, e não econômico (como a maximização da riqueza individual), não impede que os comportamentos individuais sejam determinados por uma lógica econômica governada, por exemplo, pela aversão ao risco. Apesar disso, esta forma de entender a sociedade ou a “economia” é típica de nossa época e poderia não ser compreendida por um membro de uma sociedade pré-mercado.

Continuando na análise crítica dos economistas morais, o autor lembra que, apesar da economia estar subordinada às relações sociais e forças não econômicas na sociedade pré-mercado, esta subordinação ocorria em função da hierarquia e da dominação, a partir do status de cada indivíduo (escravo, homem livre, criança, adulto, homem, mulher, etc), o que põe em cheque a valorização ética de tais sociedades em contraste com a nossa, já que as duas características (economia subordinada e sociedade organizada pelo status e dominação) estão intrinsecamente ligadas.

Em seguida, o autor analisa a teoria da economia *embedded* e afirma que, num certo sentido, pode ser aplicada também às economias de mercado atuais, porque nestas também há subordinação econômica a certas regras e instituições sociais, como a igualdade de direitos, o respeito aos contratos, etc.

Explorando o aspecto moral da economia, este autor desenvolve a idéia de que a economia é somente um meio. A aquisição de bens e a maior eficiência dos fatores de produção só têm sentido quando úteis a uma finalidade externa à economia, senão corre-se o risco de corrupção da alma por um consumismo doentio e moralmente pobre.

A finalidade externa ou bem a que a economia deve estar subordinada deve ser discutida. Seja nos diálogos de Sócrates ou na concepção mais mundana de bem de Aristóteles, procura-se mostrar que nem todos os bens são iguais e que o fracasso em perceber e ser governado pelo bem mais alto produz uma séria deficiência. Neutralidade e igualdade estimulam esta deficiência, mas são considerados virtudes na forma de mercado e democracia.



Booth (1994) vê duas possibilidades lógicas a partir deste raciocínio: (i) a questão sobre a finalidade ou bem pode ser respondida individualmente e se aceita uma forma de liberalismo guiada pela questão do bem e não dos direitos individuais apenas ou (ii) se admite o raciocínio do bem maior e leva-se a idéia às últimas conseqüências, caso em que, segundo o autor, fica difícil de se conciliar com o pluralismo social e a liberdade de escolha individual.

**Albert O. Hirschman** (1994) inicia o artigo *Social conflicts as Pillars of democratic market society* questionando a quantidade de “espírito de comunidade” necessário à sociedade liberal. Destaca o potencial destrutivo deste espírito na república, relembrando o episódio nazista, regime que prometia suprir a carência de um senso de direção ou missão e de um sentimento de coletividade. Além disso, sugere que, a partir de 1945, o único patriotismo aceitável dos alemães era aquele restrito da constituição, pelo fato de garantir direitos humanos e civis básicos.

Com a unificação alemã, este patriotismo restrito parecia não ser mais suficiente e se buscou reviver a discussão ocorrida nos EUA sobre a necessidade de um maior “espírito de comunidade”. Entretanto, ainda se manteve a resistência, pelas citadas razões históricas, a uma “religião civil” na Alemanha.

Segundo o autor, novas idéias têm o efeito de promover uma grande discussão em suas áreas e de atrair novos pensadores, que acabam criando idéias originais em determinada área, apesar de terem sido trazidos para a tal área por outras idéias. Foi o que ocorreu com alguns autores que desenvolveram uma nova posição minimalista em relação à necessidade de “espírito de comunidade”, que o autor apresenta e discute em seguida.

A idéia destes autores remete ao trabalho de Marcel Gauchet (1980), que sustentou que o conflito é um fator essencial de socialização e produtor de integração e coesão. Isso ocorre quando indivíduos e grupos se confrontam e acabam produzindo, como resultado não intencional uma ordem democrática coesa, o que o autor considera ter muito em comum com a idéia de mão invisível, na qual a busca individual pelo seu ganho próprio produz um resultado positivo não intencional. O autor destaca que a idéia inverte a lógica marxista ao transformar os conflitos, vistos no marxismo como fadados a levar à derrocada do sistema, em pilares da sociedade. Assim, sugere-se, num certo momento em que o patriotismo restrito não parecia mais suficiente à sociedade alemã, que o “espírito de comunidade” já era produzido pelos conflitos internos que surgem naturalmente.

A idéia de que conflitos têm um papel positivo é antiga e foi “reinventada” várias vezes. O autor rejeita a idéia de que é necessário haver pré-condições como o consenso sobre valores básicos para a democracia. Outros autores defendem que a democracia geralmente apareceu quando os grupos em conflito reconheceram a incapacidade de adquirir dominância e a necessidade de alguma acomodação.

Hirschman (1994) questiona se os conflitos não podem ser também fontes de instabilidade. Talvez, segundo o autor, alguns tipos de conflito sejam úteis para a

integração e outros não. Levanta-se a questão: será que as duas idéias podem estar corretas? Esta interpretação pode ser feita pela idéia de que conflitos e crises fortalecem as sociedades. Assim, apesar de os conflitos produzirem instabilidades, eles também acabam fortalecendo as sociedades que as experimentam. Entretanto, tais instabilidades podem ser por demais perigosas, pois podem acabar destruindo a sociedade.

Segundo o autor, em sociedades democráticas de mercado, os conflitos geram uma agenda de resolução dos problemas que os causaram, o que permite que a sociedade se adapte e mantenha sua coesão. Assim, no regime comunista, em que os conflitos eram reprimidos com sucesso, a vitalidade da sociedade começou a se deteriorar.

Este autor faz uma distinção entre conflitos “mais ou menos” e conflitos “isso ou aquilo”, dizendo que os primeiros são mais fáceis de resolver porque ambas as partes podem se encontrar “no meio do caminho”.

Em resumo, o autor diz que os conflitos em sociedades pluralistas de mercado (i) ocorrem freqüentemente e de várias formas, (ii) são geralmente passíveis de negociação e (iii) não dão a impressão de serem resolvidos definitivamente, mas sim têm suas soluções abertas para renegociação.

Por último, Hirschman (1994) afirma que sociedades que enfrentam estes conflitos se fortalecem e se tornam cada vez mais eficientes em resolver conflitos. Ele conclui concordando com Dubiel que o espírito de comunidade necessário numa sociedade democrática de mercado surge naturalmente na resolução de conflitos típicos desta sociedade.

**Claudio J. Katz** (1997), em *Private Property versus Markets: democratic and communitarian critiques to capitalism*, distingue dois tipos de crítica ao capitalismo: a “comunitária” e a “democrática”. A primeira se foca no mercado e na corrosão que a produção por ganho causa na moral e a segunda se foca nas relações de propriedade e seus efeitos de poder sobre a vida das pessoas.

Ele inicia o artigo desenvolvendo a crítica comunitária, a qual, segundo o autor, baseia-se na concepção econômica aristotélica e afirma que nas sociedades pré-modernas a economia não era considerada como algo independente com leis próprias, mas como apenas mais um aspecto da sociedade. Além disso, critica-se a produção para o ganho ou lucro ao invés da produção para o uso e os impactos morais desta prática.

Já na crítica democrática três aspectos são focados: propriedade é, essencialmente, uma forma de domínio; a moderna propriedade privada não rompe com as relações tradicionais pré-capitalistas de propriedade; e, por último, a separação entre mercado e propriedade e a crítica a esta última como moralmente comprometida.

Em seguida, este autor descreve as economias pré-modernas e algumas de suas características. Entre elas estão o trabalho e sua menor absorção de tempo que nas

sociedades modernas, a subordinação da economia a um conjunto de instituições e tradições sociais e a estruturação social pautada no status e na dominação.

Segundo Katz (1997), o poder nas sociedades pré-modernas era limitado pelo costume e legitimado pelo ideal paternalista. As rebeliões camponesas, quando ocorriam, eram consequência do senhor não cumprir o seu papel no contrato social vigente, nunca tinham o objetivo de mudar este contrato ou a sociedade. No entanto, o autor afirma logo em seguida que o desejo de autonomia e liberdade estava presente em rebeliões como estas.

Nas economias modernas, muitos criticam o mercado por ter transformado o trabalho humano e a terra em mercadorias. O autor discorda desta crítica e afirma que os mercados são necessários para a liberdade individual e que é nas relações de propriedade que está o problema.

O autor conclui que, mesmo ignorando os problemas de eficiência, a concentração de poder político necessária para a substituição do mercado representaria uma grande ameaça à liberdade e que o melhor seria democratizar a propriedade privada, para acabar com o despotismo dos proprietários sobre seus empregados.

Na nossa visão, a questão do bem maior é relevante ao debate a cerca da exploração, uma vez que este envolve uma noção de valor. Se a exploração for considerada um mal em si mesma, algo que transcenda as muitas noções individuais de bem, pode-se defender um sistema sem exploração em que aqueles em piores condições têm menos do que teriam com a exploração. Além disso, o espírito de comunidade substituído pelo atomismo levanta dúvidas sobre o conceito marxista de exploração entre classes. Isto porque não nos parece coerente falar em exploração de uma classe sobre a outra em uma sociedade atomizada, em que o conceito de classes se perde.

Os aspectos levantados por Katz (1997) são relevantes do ponto de vista ético, mas fogem um pouco do objeto deste trabalho, já que sua crítica à propriedade privada se baseia no controle imposto pelo proprietário a outros indivíduos, o que remete a um debate mais sociológico ou até psicológico que não é nosso foco. Nosso foco são aspectos econômicos e a discussão normativa sobre eles.

**Barbara Fried** (1995) inicia o artigo *Wilt Chamberlain revisited: Nozick's "justice in transfer" and the problem of market-based distribution*, discutindo o argumento de Robert Nozick, que, segundo ela, se mostrou bastante "durável" devido à sua compatibilidade com intuições sobre justiça distributiva muito difundidas em nossa sociedade. O argumento de Nozick é o de que indivíduos têm o direito de trocar o valor de seu trabalho ou propriedade. Ainda segundo Nozick, a propriedade é legítima se for sobre algo que nunca foi de ninguém (justiça na aquisição), sobre algo que lhe foi transferido (justiça na transferência) ou sobre algo que lhe foi devolvido em função de violação passada a um dos dois primeiros princípios.

O princípio de que nós possuímos nossas facultades e temos o direito de possuir o que alguém quiser nos pagar por elas é questionado pela autora, que destaca o fator escassez e

sua conseqüente valorização de um bem específico. Segundo a autora, o problema do valor adicional pertence à parte da justiça na aquisição. Ela questiona este princípio, o qual, segundo a autora, é ambíguo.

A autora sugere que o uso feito por Nozick da idéia de “justiça na transferência” é inadequada e resulta de sua confusão entre duas questões distintas: se nós temos direito ao valor adicional que possuímos em nossos bens e se podemos dar a outros o que possuímos.

Ela afirma que Nozick trata como iguais duas situações distintas: transferências gratuitas e transferências do mercado, em trocas. Além disso, ele não lida com o problema da renda pela escassez.

Segundo esta autora, um outro argumento defende que só se tem direito a um preço “justo” por aquilo que se possui. Como exemplo, ela diz que em casos em que há valorização do preço de terras, pode-se defender que o ganho não pertence inteiramente ao proprietário da terra, o qual só teria direito àquilo que pagou pelo ativo mais uma remuneração justa pelo investimento.

O que a autora pretende demonstrar é que a questão sobre o direito ao que se paga, no exemplo acima, pela terra não tem nada a ver com a transferência do dinheiro correspondente ao valor advindo do fator escassez, que fez com que a terra se valorizasse, independentemente de qualquer mérito de seu proprietário.

Fried conclui que Nozick deveria ter defendido o seu princípio de “justiça na aquisição”, mas não o fez. Ao invés disso, invocou o princípio de “justiça na transferência” e obscureceu esta falha.

A legitimidade da propriedade privada na sociedade capitalista é fundamental para uma teoria normativa de exploração. Partindo-se de uma posição “lockeana”, em que nossos corpos e habilidades são nossas propriedades “naturais” e legítimas, se torna impossível criticar a desigualdade distributiva derivada da existência de talento. Fica complicado também criticar a desigualdade derivada da propriedade de recursos escassos, como educação (em países como o Brasil). A posição assumida neste aspecto determina a forma que vai tomar o conceito normativo de exploração. Como destaca Fried, Nozick não nos oferece uma boa defesa do princípio de justiça na aquisição, o que seria muito importante a este trabalho.

**John Christman** (1994), em *Distributive Justice and the complex structure of ownership*, afirma que as discussões sobre justiça distributivas focam a questão da configuração ou disposição de propriedades e tendem a ignorar a questão dos direitos e liberdades que existem ou devem existir entre proprietários e seus bens.

Geralmente assume-se que propriedade é algo singular e seus direitos constituem um bloco monolítico que não pode ser separado; ou o contrário, ou seja, os direitos que caracterizam a propriedade podem ser admitidos ou considerados isoladamente.



Este autor defende que os direitos de propriedade podem ser agrupados em (i) direitos de controle sobre o ativo e (ii) direitos de renda sobre o ativo. Os componentes centrais do direito de propriedade são: posse, uso, capital, administração, segurança e renda.

De acordo com o autor, a propriedade privada liberal é aquela que abrange todos estes direitos e é defendida, muitas vezes, com base num direito “natural” à propriedade. No entanto, a idéia do pacote cheio destes direitos não se observa na prática, devido à tributação, regulação e até expropriação, o que significa que continua tendo sentido a idéia de propriedade mesmo quando nem todos os direitos são considerados.

A visão oposta à liberal é que, hoje em dia, a propriedade pode assumir tantas e variadas formas, nos mercados futuros, nos contratos de uso, sociedades e co-propriedades, etc, que não há sentido em se falar em propriedade, mas sim em direitos baseados em contratos. Além disso, eles defendem que assim seja com o argumento de que quanto maior for a flexibilidade, maior será a eficiência com que os ativos serão utilizados.

Este autor discorda deste conceito de propriedade e diz que ele só seria verdadeiro se não houvesse nenhuma característica comum nos direitos de propriedade que atribuísse significado ao termo “propriedade” e se os interesses protegidos por esses direitos só pudessem ser expressos pelo conceito subjetivo de satisfação de preferências.

Dois são os grupos de direitos de propriedades para o autor. O primeiro é o dos direitos de controle e engloba os direitos de uso, posse, administração, alienação, consumo (ou destruição) e modificação do ativo e o segundo é o dos direitos de renda.

Em economias de competição perfeita, o custo de se produzir e comercializar algo é igual ao seu preço. Mas em economias com imperfeições de mercado (escassez, custos de transação e informação imperfeita), os preços podem superar os custos de determinados bens, trazendo ao seu proprietário o lucro econômico. Nestes casos, os direitos de propriedade geralmente são limitados pelo Estado por meio de controle de preços, impostos, políticas salariais, etc. Os direitos de alugar e transferir propriedade são considerados pelo autor como pertencentes ao grupo dos direitos de obter renda.

Segundo o autor, os direitos de controle são importantes por seus efeitos psicológicos e sociais. Entre eles estão a concepção de si mesmo, a sensação de controle pessoal, e a autonomia individual. Este último é muito mais o efeito destes direitos de controle que do direito de renda. O autor discute se autonomia pode ser considerada tendo valor em si mesma ou se está sujeita às preferências individuais, subjetivas por natureza. Segundo ele, é mais razoável atribuir à autonomia um valor próprio.

Ainda de acordo com este autor, os direitos de controle são mais básicos que os de renda, pois estes não podem existir sem aqueles. Além disso, os direitos de controle têm uma relação muito forte com a escolha racional, uma vez que é a segurança de se ter estes direitos que abre caminho para a cooperação.



Já os direitos de renda determinam a distribuição de renda na sociedade, porque permitem aos atores ganharem com a escassez de seus bens, assim como a partir da situação antecedente (quem começa com quais bens).

Uma implicação desta forma de entender a propriedade é que ao invés de enxergar a política distributiva do Estado em conflito com o direito de propriedade, vê-se que a propriedade é um conjunto de direitos determinados pela política estatal e, por isso, deriva desta, não podendo estar em conflito com ela.

Outra consequência teórica desta abordagem, conclui Christman (1994), é acabar ou reduzir significativamente o conflito entre igualitarismo e os direitos que temos sobre nós mesmos, já que, se apenas os direitos de renda forem modelados, não há impacto sobre os direitos de propriedade sobre nós mesmos, os quais estão relacionados aos direitos de controle.

**Amartya Sen** (1996), em *On the status of equality*, busca discutir a relação entre os conceitos de justiça e igualdade, examinando duas abordagens que fazem esta ligação: a política e a lógica. Esclarece que a aceitação de que igualdade é um conceito necessário à justiça nos remete à questão: igualdade de quê? Existem diferentes tipos de igualdade, muitos incompatíveis entre si, o que implica, logicamente, a necessidade de se aceitar desigualdade em determinados aspectos para defendê-la em outros.

Em seguida, o autor explora o conceito aristotélico de proporcionalidade e o encaixa numa espécie de igualdade, na qual todos com a característica X recebem proporcionalmente à quantidade de X um tratamento Y, ou seja, todos recebem o mesmo Y por unidade de X.

Sen conclui que não pode haver uma relação lógica entre justiça e todas as formas de igualdade. Além disso, ele reafirma que o conceito de proporcionalidade pode ser visto como uma forma de igualdade e sugere que a relação entre igualdade e justiça é muito mais política que lógica.

**Ehud Satt** (1996), em seu trabalho *Relative Deprivation in the Kibbutz Economy: an exploration of the concepts of Equality and Equity*, se propõe a analisar as características de equidade de uma economia Kibutz. Ele começa esclarecendo alguns pressupostos e suas implicações na economia de Kibutz, como a igualdade de renda, a variedade de mão-de-obra e o objetivo do Kibutz de maximizar a renda per capita (igual ao salário). Partindo então de uma função de produção neoclássica, o autor demonstra que o produto marginal dos diferentes tipos de trabalhador deve ser igual ao salário ótimo para maximizar a renda per capita.

Em seguida, o autor apresenta três abordagens para a questão da justiça distributiva. A primeira e mais simples considera apenas a renda. A segunda considera também a forma

como o produto é obtido, ou seja, o produto marginal de cada um. E a terceira considera a igualdade do retorno sobre o investimento pessoal (econômico e social).

O autor utiliza o critério inveja (se ninguém prefere estar na posição de outra pessoa, não há inveja) para determinar a justiça. Segundo o autor, as abordagens diferem no número de dimensões e variáveis envolvidas. Quanto menos variáveis, mais simples e fácil de se lidar prática e teoricamente é o modelo, mas quanto maior o número de variáveis, mais capaz de se adequar à realidade é o modelo.

De acordo com o autor, ao se considerar o retorno sobre o investimento pessoal, pode ocorrer o caso de um indivíduo que ganha mais invejar um que ganhe menos, mas que fez um investimento pessoal muito maior. Agora, ao se analisar a justiça distributiva de um Kibutz, podemos observar que, pela última abordagem, a distribuição pode ser injusta.

Segundo o autor, a quantidade de trabalho e o salário por ele são divididos igualmente entre todos no Kibutz. No entanto, as pessoas podem ter preferências diferentes quanto ao tempo de trabalho relativo ao salário (alguns podem preferir trabalhar e ganhar menos, outros mais), o que torna o sistema ineficiente. Mas se for permitido às pessoas trocar descanso por salário (pelo valor comum do tempo de trabalho) de acordo com as preferências, o sistema seria um ótimo de Pareto e justo.

Então, o Satt (1996) analisa a economia do Kibutz pela abordagem multidimensional e levanta a hipótese de que os trabalhadores de “colarinho branco”, além de investirem o mesmo tempo de trabalho, têm de arcar com responsabilidades maiores e, por isso, podem se sentir injustiçados se receberem a mesma quantia que os demais. Por isso, pode não ser possível, ainda segundo o autor, compatibilizar eficiência e equidade no Kibutz.

**Arthur Diquattro** (1998), em *Liberal theory and the Idea of communist justice*, discute a forma como Marx justifica o movimento da distribuição de mercado para a distribuição de um Estado comunista. Ele inicia pela teoria do valor trabalho, a qual, na sua opinião, não é essencial à teoria marxista normativa de exploração.

Segundo este autor, a redução de trabalho à categoria de trabalho abstrato é uma característica do capitalismo e não uma abstração arbitrária forçada sobre a realidade por Marx em sua análise.

Há uma discussão, de acordo com o autor, sobre se o que faz do “trabalho” “trabalho abstrato” é a eficiência do mercado ou o controle dos trabalhadores pelos capitalistas (ou seja, pelo domínio de uma classe sobre a outra). De qualquer forma, a teoria do valor trabalho não pode ser essencial para a teoria da exploração, porque aquela é limitada ao capitalismo e esta é aplicada também a outros sistemas, como o sistema escravista e o feudalismo.

Para Diquattro (1998), o que é essencial à teoria da exploração é o direito à propriedade privada. A teoria da exploração pode continuar convincente, mesmo que a teoria do valor

trabalho se mostre falsa, como ele demonstra com uma analogia com uma economia hipotética de naufragos.

Se um trabalhador tem mais habilidade ou talento que outro, é injusto que ele receba mais, porque este valor se derivaria da propriedade de um recurso escasso (talento). Segundo o autor, no capitalismo, a sorte, não o mérito, é recompensada. A competição do sistema, que joga os mais fortes contra os mais fracos, substitui as virtudes da amizade e da excelência moral pela “ética do poder”.

Este autor interpreta que Marx defende que todos satisfaçam seus desejos e necessidades igualmente, porque todos têm necessidades e gostos diferentes, o que significa que um salário igual para cada um não seria justo. O mais justo é uma sociedade em que os bens produzidos são públicos.

Segundo Diquattro (1998), a linha divisória entre necessidades e desejos pode ser ilusória, o que justifica que cada um satisfaça seus desejos igualmente. Assim, Marx defende a abolição do trabalho alienado e a expansão do setor de bens públicos.

De acordo com este autor, esta idéia de justiça de Marx, presente na sua visão de sociedade comunista e sua conseqüente condenação ética do sistema escravista, feudal, capitalista e socialista não o impedem de entender a exploração nestes estágios pré-comunistas como algo necessário ao desenvolvimento da produção de forma a permitir o surgimento da sociedade comunista, justificando sua necessidade sem abrir mão de sua crítica ética.

Diquattro (1998) conclui sugerindo que há pontos em comum entre Marx e Kant e resumindo seu artigo na afirmação de que Marx tem uma teoria de exploração independente da sua teoria de valor, derivada de um modelo em que todos têm direito à igual satisfação de desejos e toda a sociedade que nega isto permitindo fatores moralmente arbitrários determinar a distribuição de riquezas é exploradora e injusta.

Os conceitos de equidade e justiça distributiva são o suporte para a teoria marxista normativa de exploração. A questão de Sen “igualdade de quê?” é respondida por Marx como igualdade de bem estar, ou utilidade num linguajar neoclássico. As três abordagens sugeridas por Cohen são fundamentais à nossa discussão e utilizaremos a segunda (renda inferior ao produto marginal) e a terceira (desigualdade de retorno sobre o investimento pessoal) em nossa teoria normativa de exploração. Distinção entre as duas abordagens sobre equidade implica uma distinção entre duas abordagens à teoria normativa de exploração, porque esta está, segundo Diquattro (1998), fundamentada naquela.

**G. A. Cohen** (1997), em *Where the action is: on the site of distributive justice*, busca defender uma idéia representada pela frase: o pessoal é político. Começa explicando sua crítica a John Rawls e a aplicação de seu princípio da diferença, o qual afirma que desigualdades são justas apenas se elas forem necessárias para fazer com que as pessoas em piores posições sociais estejam melhores que estariam sem elas.

Segundo este autor, o argumento de Rawls defende que pessoas bem posicionadas tem uma produtividade maior quando recebem salários acima da média, o que significa assumir que elas controlam sua produtividade e a variam em função de quão elevados seus salários são.

De acordo com o autor, Rawls afirma que uma sociedade é justa apenas quando seus membros aceitam e observam os princípios corretos de justiça. Para criticar o argumento dos incentivos, que diz que as “pessoas talentosas” têm de receber mais para aumentar sua produtividade, o autor elabora o seguinte raciocínio. As pessoas “talentosas” aceitam o princípio da diferença ou não. Se elas não aceitam, a sociedade é injusta. Se elas aceitam, então não devem exigir mais por um trabalho que, apesar de exigir mais talento, não é mais desagradável. Portanto, o autor considera que o princípio da diferença só pode justificar desigualdade se nem todos o aceitam, e conseqüentemente, não a justifica no sentido Rawlsiano. Isso ocorre porque as pessoas deveriam ter o comportamento que torna os piores em melhores condições voluntariamente, isto é, sem exigir um salário maior.

Cohen explora, então, uma objeção que poderia ser feita à sua crítica de que o princípio da diferença é válido para instituições, não para ações individuais, o que ele chama de “objeção da estrutura básica”. Isso porque as decisões individuais deveriam ser analisadas dentro de uma estrutura social pré-existente.

Em seguida, este autor esclarece sua própria visão de justiça distributiva, afirmando acreditar que há injustiças sempre que a desigualdade de benefícios e fardos derivar de coisas como sorte e azar ao invés de trabalho árduo, preferências pessoais e outras decisões deste tipo.

O autor explica a diferença entre uma sociedade justa, em que seus membros aceitam e agem de acordo com princípios justos, e uma distribuição justa, que é uma forma mais ou menos igualitária de distribuição de riqueza.

Em sua crítica a Rawls, o autor mostra a incompatibilidade entre a aplicação do princípio da diferença e a aceitação e observância de princípios justos por parte dos membros de uma sociedade justa. Mostra também que não é verdade que a desigualdade é a única forma de otimizar a situação dos que estão em piores condições, já que eles só têm de ocupar estas baixas posições por causa da ambição dos que estão em boas condições. E demonstra a inconsistência entre a idéia de que basta uma estrutura básica para prover os princípios de justiça de forma a fazer com que a sociedade seja justa e a exigência de que as pessoas ajam de acordo com tais princípios em seu dia-a-dia para que a justiça exista de fato.

Cohen caracteriza uma ambigüidade no sentido atribuído por Rawls ao termo “estrutura básica”. No caso, não fica claro se o termo se refere apenas ao sistema legal de coerção ou se engloba também hábitos e costumes sociais e instituições como a família.



De acordo com este autor, a estrutura básica, se entendida como mais que o sistema legal coercitivo, tem o comportamento e as decisões individuais quotidianas como partes constitutivas, além de reforçar tais comportamentos. Assim, Rawls deve admitir a necessidade de se aplicar os princípios de justiça aos comportamentos individuais, o que destrói o argumento da estrutura básica, ou restringir a justiça à estrutura coercitiva, o que o deixaria com um conceito totalmente arbitrário.

Para concluir, o Cohen (1997) explora a questão da culpa dos indivíduos pelas injustiças derivadas de seus comportamentos. Ele defende que se deve evitar dois erros comuns: a absolvição total e a condenação total dos indivíduos. Além disso, quatro variáveis devem ser analisadas: a estrutura coercitiva, outras estruturas, o ethos social e as escolhas individuais.

**Arthur Ripstein** (1994), em *Equality, Luck and Responsibility*, discute o conceito de liberdade e seu lugar no pensamento liberal (não conservador). Inicia pela idéia de responsabilidade. Em termos de causalidade, quando um acidente (por exemplo) ocorre, muitas são as causas e a responsabilidade estaria dividida entre vários (infinitos) agentes.

Segundo este autor, a responsabilidade está relacionada e não pode ser separada da idéia de dever, nem reduzida a uma medida como controle. Assim, no caso do acidente, há responsabilidade quando a causa do acidente (ou uma delas) é a violação de um dever de tomar cuidado, por exemplo. Sem o dever, não há responsabilidade.

Ele descreve o exemplo do controle de armas, ao qual alguns são contrários, afirmando que só os criminosos deveriam ser punidos pelos crimes e não todos os portadores de armas. O autor discorda desta visão e atribui responsabilidade também a quem fornece armas.

Então, o autor analisa a questão da distribuição de renda sob esta ótica. Será que há responsabilidade sobre todos por alguns serem mais pobres? Ou será que a responsabilidade é deles mesmos (dos pobres)?

Ripstein (1994) defende que a responsabilidade depende das alternativas que as pessoas tinham às ações que causaram o efeito ruim e da dificuldade de uma pessoa normal optar por elas, o que determinaria se elas eram um dever ou não.

**Andrew J. Oswald** (1997), em *Happiness and economic performance*, trata da economia da felicidade. Ele questiona a forma como o crescimento econômico se relaciona com a felicidade e como o Estado deve agir. Segundo o autor, os economistas têm praticamente ignorado o tema da felicidade, o que ele considera errado.

Inicia-se a análise com a exposição de alguns dados da US General Social Surveys, que mostram uma redução da porcentagem de pessoas que se dizem não muito felizes e um aumento, a partir de 1980, do número de pessoas que se dizem felizes (faixa do meio entre três opções: não muito felizes, felizes e muito felizes).



Segundo este autor, há um aumento aparente na felicidade nos EUA, mas ele é tão pequeno que parece que a renda extra não contribui dramaticamente para a qualidade da vida das pessoas e a felicidade não se move uniformemente (cresce em alguns países, mas diminui em outros, como mostram dados da Europa por meio do Eurobarometer Survey Series).

Outra forma de medir o bem estar é o uso de questionários como o do British Household Panel Study, chamado General Health Questionare (GHQ), que mede o bem estar mental. Com este questionário observou-se que a renda não tem um papel importante no bem estar, mas o desemprego sim. Outra observação importante é um padrão no bem estar em função de variáveis "micro". Felicidade tende a ser maior entre casados, de renda alta, mulheres, brancos, com boa educação, autônomos, aposentados e aqueles que tomam conta de casa. A felicidade parece ser em forma de "U" pela idade (ponto mínimo perto dos 30 anos).

Pode-se também estudar as taxas de suicídio e tentativas de suicídio. Entre as observações estão o fato de os dados sobre o suicídio serem consistentes com os sobre bem estar mental, sendo mais freqüente entre homens, desempregados e aqueles com problemas conjugais e mostrando que o desemprego tem uma grande importância. Outra variável estudada é a satisfação no trabalho, a qual não parece estar subindo no tempo nos EUA e na Grã-Bretanha.

Oswald (1997) conclui que o crescimento econômico tem um impacto muito pequeno na felicidade nos países ricos. Argumenta, porém, que os resultados expostos não podem ser aceitos acriticamente, já que pode-se objetar que as respostas aos questionários não são confiáveis e a taxa de suicídio está mais relacionada à doença mental. Pode-se questionar também porque as pessoas querem tanto ganhar mais se a renda não tem um papel relevante na felicidade, ao que o autor responde levantando a hipótese de que a renda relativa pode ter um impacto relevante mesmo que a renda absoluta não o tenha. Além disso, ele ressalta que a variável econômica mais importante na vida das pessoas parece ser o emprego, não o crescimento econômico.

**David L. Hull** (1997), em *What's wrong with invisible hand explanations?*, analisa o mecanismo da mão invisível na ciência e sua estrutura social. Segundo este autor, o conceito de mão invisível refere-se a conseqüências não intencionais decorrentes de ações individuais que buscavam intencionalmente outros objetivos. Como exemplos, ele cita Adam Smith e a tragédia dos comuns.

Em seguida, ele afirma que a mão invisível tem o efeito de levar o sistema a um estado de equilíbrio. Segundo o autor, isto não deveria servir muito bem para a ciência, porque ela está em constante mudança, não em equilíbrio. Então, o autor questiona se o mecanismo da mão invisível é adequado para se analisar a ciência.

Segundo este autor, os cientistas querem o crédito por novas descobertas. Eles citam colegas e são citados, e também podem testar teorias de outros cientistas, mas nem tudo precisa ser testado. Isto porque se um cientista comete muitos erros, os outros tendem a

parar de usar seus resultados, ele perde créditos, ou pior, ganha descrédito. A chave está em alinhar os interesses individuais e o bem comum e é por este motivo que a ciência vem sendo bem sucedida.

Assim, este é o mecanismo de mão invisível na ciência. Segundo o autor, se os cientistas se derem conta deste mecanismo, eles estariam em melhores condições de lidar com estas pressões. O autor afirma que nem todos os cientistas precisam de créditos, mas que, em geral, um sistema que atribui créditos tende a funcionar melhor.

Hull (1997) conclui que sua hipótese de mão invisível não exige que o interesse próprio seja a única motivação dos cientistas, nem que o mecanismo seja mesmo “invisível” e que o sistema mostrou ser bastante eficaz.

**Caldwell (1997)**, em *Hayek and socialism*, aborda os argumentos de Hayek contra o socialismo e explora o contexto histórico em que tais argumentos foram criados. Ele começa pelas idéias de Otto Neurath, que foi membro do círculo de positivistas lógicos de Viena. Segundo Neurath, em épocas de paz, a economia é movida pela busca do lucro, o que a leva a crises de superprodução e desemprego. Já em tempos de guerra, esta economia de mercado dá lugar a um planejamento central, que garante a utilização de toda a capacidade. Assim, ele propõe que tal planejamento central vigore também em tempos de paz.

Em seguida, o autor passa para Ludwig von Mises e sua crítica. Segundo Mises, quando não há competição, mesmo que ainda haja dinheiro, não é possível que os preços reflitam os valores dos bens e os planejadores de uma economia centralizada não teriam informações sobre escassez de produtos ou insumos e teriam que “atirar no escuro”.

Em sua crítica, Hayek afirma que um sistema de planejamento central não seria capaz de administrar a economia, devido ao volume de informações necessário, à dificuldade de processá-las e à incapacidade de um sistema como este de responder às mudanças.

Em seguida, o autor trata dos defensores do “socialismo de mercado”, que propunham um sistema socialista com competição. Hayek apontou os problemas de incentivos, aversão ao risco e alocação de capital num sistema como este.

Em sua crítica a Mises, Oskar Lange afirmava que os problemas de incentivos e aversão ao risco, ou de agência, são próprios das burocracias, não só no socialismo e que a administração já era feita por uma classe de executivos que se importavam mais com eles mesmos que com gerir um empresa eficiente.

Mises responde destacando a importância dos empreendedores e, segundo o autor, não aceitando a idéia de preços como apenas uma relação em que as alternativas são oferecidas. Ao contrário, Mises achava que os preços eram um reflexo da interação de todos os indivíduos e estava em constante mudança.

Com o advento da computação, muitos passaram a defender a possibilidade de se processar a quantidade de informação necessária ao planejamento central. No entanto, segundo o autor, raros são os exemplos existentes de substituição dos mercados.

Outro argumento de Hayek é o de que não se conhece o custo mínimo dos bens. Os modelos estatísticos induzem ao erro ao sugerirem que pontos de equilíbrio são alcançados. Só é possível descobrir métodos mais eficientes pela ação da concorrência.

O autor discute então os argumentos políticos de Hayek contra o socialismo. Karl Manheim acreditava que o fascismo e totalitarismo eram conseqüências do capitalismo democrático e que para salvar a democracia era preciso adotar uma forma planejada de produção, sem desemprego nem o risco de demagogos chegarem ao poder.

No entanto, Hayek argumenta que, como ninguém sabe quais são as finalidades sociais de todos os bens, é preciso que alguém imponha seus valores sobre o resto das pessoas para planejar o que será produzido e como será feita a alocação de recursos, o que significa que o planejamento é, intrinsecamente, um processo autoritário.

A sociedade defendida por Hayek, segundo o autor, é aquela em que o Estado em poder suficiente para garantir a liberdade das ações individuais, enquanto os indivíduos são protegidos do Estado por uma constituição que limite sua atuação.

Segundo o autor, Hayek agrupou alguns de seus oponentes e os chamou de contrutivistas racionais, os quais acreditavam que era preciso redesenhar a sociedade para que ela atendesse aos propósitos humanos. Hayek rotulou tal mentalidade de “mentalidade de engenharia”.

Hayek defendia que as instituições sociais emergem de ações individuais como conseqüência não intencional. Nós não temos, segundo Hayek, conhecimento suficiente para desenhar uma sociedade inteira.

Em *The sensory Order*, Hayek analisa a forma como percebemos o mundo. Segundo este autor, apesar de termos uma estrutura psicológica semelhante, recebemos estímulos diferentes ao longo da vida e apresentamos, por isso, diferenças psicológicas significativas. Além disso, nossas mentes interagem umas com as outras e se modificam (aprendem) no processo.

As conclusões metodológicas de seu trabalho desafiaram o paradigma positivista da época e o afastaram da linha principal dos economistas, por colocar em xeque aspectos como racionalidade, equilíbrio e informação perfeita.

Segundo o autor, a economia da informação provê um ferramental muito poderoso de análise dos problemas de uma economia planejada. O autor questiona porque Hayek não foi em frente e iniciou o estudo da economia da informação. Além disso, por ter negligenciado a questão dos incentivos e enfatizado os problemas de informação, talvez Hayek devesse ter chegado mais perto do socialismo de mercado do que chegou.

Entretanto, o autor discorda desta visão e afirma que a questão dos incentivos foi contemplada por Hayek, o qual reconheceu a iniciativa privada como necessária devido aos problemas de agência e aversão ao risco. O problema é que a questão dos incentivos vai além do domínio da economia, entrando na sociologia e na psicologia.

Em seguida, o autor discute os argumentos sobre o socialismo de mercado e a possibilidade de torná-lo mais eficiente com o uso da economia da informação. Os argumentos austríacos focam, segundo o autor: a diferença entre informação e conhecimento (este muitas vezes não é comunicável), a inadequação de teorias “mainstream” sobre competição (devido à necessidade de competição para ajustar o sistema a uma realidade dinâmica), a rejeição do homo economicus e o papel das instituições.

Caldwell (1997) conclui que os teóricos modernos de economia da informação não entenderam porque os austríacos não entraram a fundo no tema. Ele enfatiza a importância do estudo da história do pensamento econômico para que não se tirem conclusões equivocadas.

**Joseph Persky (1995)**, em *Retrospectives: the ethology of homo economicus*, discute o conceito de “homo economicus” e suas origens. O conceito (não o termo) tem origem em John Stuart Mill (1836). Segundo Mill, a economia política abre mão de outras características dos homens que não o desejo de acumular riqueza, mas também de evitar trabalho e de consumir e procriar.

Estes quatro desejos básicos são suficientes para a análise econômica, embora possa apresentar divergências com dados empíricos em momentos em que forças não incluídas no modelo causem estas divergências. Mas, como é impossível incluir toda a complexidade humana num único modelo, é preciso alguma aproximação para um modelo suficientemente simples.

No entanto, o uso contemporâneo do termo está mais relacionado com a racionalidade com que decisões são tomadas. A idéia de Mill, ao elaborar um modelo relativamente complexo em termos psicológicos era apontar que instituições têm um papel importante, porque se o único desejo do ser humano fosse acumular riqueza, ele trabalharia o dia todo, independentemente de incentivos, como um “workaholic”.

Segundo o autor, Mill achava que a análise do desenvolvimento do caráter era tarefa da etologia e a etologia econômica investigaria a forma como o processo econômico e as instituições influenciam o caráter. Mas ele não soube o quão forte é este impacto: se gradual ou se também poderia ser instantâneo e forte.

Mill defendia que o “homem econômico” era típico das sociedades comerciais de sua época, e não um ser presente em todos os lugares e épocas, mas que este conceito poderia ser utilizado na análise de economia política e que peculiaridades culturais tinham um papel secundário e poderiam ser entendidas como causas de distúrbios.



Um estudo feito sobre o “homo sovieticus”, ou cidadão russo, buscava analisar o comportamento dos russos em comparação com os americanos. Segundo o autor, este estudo tem muito em comum com a análise de Mill sobre os irlandeses e conclui que o maior problema estava nas situações e instituições soviéticas, e não na atitude dos russos. O feminismo também tem, segundo o autor, semelhanças com o pensamento de Mill.

**David G. Blanchflower** e outros (1996), em *Wages, Profits and the rent-sharing*, estudam o impacto do aumento da lucratividade no nível de salários e a competitividade do mercado de trabalho. Alguns estudos anteriores mostravam diferenças de salários entre trabalhadores com as mesmas características e uma relação entre lucratividade e salário, o que contraria a teoria do livro-texto, que sugere mercado de trabalho competitivo. Segundo o autor, estes estudos foram feitos em mercados fortemente sindicalizados, nos quais a competitividade deve ser abandonada e isso não seria uma surpresa.

Os autores descrevem três modelos diferentes para explicar o mercado de trabalho. No primeiro, há negociação sobre o lucro da empresa entre funcionários e a empresa. Assim, o salário está relacionado com o lucro e negativamente relacionado com o desemprego.

O segundo modelo sugere correlação entre lucro e salários no curto prazo, mas ausência de correlação no longo prazo. E o terceiro modelo sugere correlação entre lucro e salários, partindo da premissa de que os funcionários e a empresa são avessos ao riscos e o compartilham.

O restante do artigo testa empiricamente a afirmação do livro texto de que, no longo prazo, não há correlação entre lucro e salários. Conclui-se que há, mesmo no longo prazo, uma correlação entre lucro e salário, o que é compatível com os dois últimos modelos, mas não com o primeiro.

### Teoria Normativa de Exploração

No entanto, apesar de tal fundamentação teórica explicar a existência da exploração em Marx, sua teoria normativa de exploração não depende dos conceitos de mais valia e valor trabalho, como defende Arthur Diqattro (1998) no artigo *Liberal theory and the Idea of communist justice*. Segundo Diqattro (idem), a teoria normativa da exploração de Marx é aplicada ao modo de produção escravista (escravos e donos de escravos), ao feudalismo (senhores e servos), ao capitalismo (capitalistas e proletários) e ao socialismo (devido à igualdade de renda e não de bem estar). Os conceitos de valor trabalho e mais valia são, segundo este autor, limitados ao capitalismo. Por isso, não é logicamente possível que a teoria normativa de exploração dependa destes conceitos, uma vez que ela pode ser aplicada também a outros sistemas.

A teoria normativa de exploração em Marx é feita a partir da construção de um sistema justo, o comunismo. A partir deste sistema e da idéia de igualdade é que são criticados os



outros sistemas. A idéia de igualdade e justiça distributiva assume, portanto, um papel muito importante na constituição de uma teoria normativa de exploração.

No comunismo, os bens produzidos seriam públicos. Assim, cada um produziria de acordo com sua capacidade e consumiria de acordo com suas necessidades e preferências. Este modelo ideal é que molda a crítica marxista aos outros sistemas. Para entender a teoria normativa de exploração marxista é preciso comparar o modo de produção capitalista (ou qualquer outro) com este sistema, como se cada sistema fosse mais justo à medida que se aproxima do comunismo.

A idéia de igualdade e justiça distributiva em Marx está relacionada à igualdade de satisfação de necessidades ou desejos. Toda sociedade que não cumpre este requisito é injusta. A exploração ocorre, assim, sobre aqueles que satisfazem menos desejos por aqueles que satisfazem mais. A forma como esta exploração é obtida pode ser explicada de maneira diferente sem prejuízo à concepção de exploração.

Diquattro (1998) afirma que o essencial para a teoria da exploração é a propriedade privada. Assim, mesmo que a apropriação de mais valia dos trabalhadores pelos empregadores não ocorra no agregado da sociedade, o conceito de propriedade (não só dos meios de produção) é fundamental para explicar a exploração. Tal propriedade poderia ser, por exemplo, de talento profissional ou de um recurso escasso. A exploração ocorreria entre proprietários e não proprietários.

Bárbara Fried (1995) em *Wilt Chamberlain revisited: Nozick's "justice in transfer" and the problem of market-based distribution* discute a defesa normativa da apropriação do valor excedente feita por Robert Nozick. Segundo esta autora, Nozick defende que todos têm o direito de trocar aquilo que possuem pelo que conseguirem obter de forma legítima por ele. Assim, se um milhão de pessoas estão dispostas a pagar vinte e cinco centavos de dólar cada para ver alguém jogar basquete, este alguém tem o direito de vender aquilo que possui (o talento pro esporte) pelo valor que estão dispostos a pagar por ele e, assim, tem direito aos duzentos e cinquenta mil dólares.

O problema, segundo Fried (1995), é que Nozick foge da parte da discussão relevante e obscurece o debate. A questão não está na troca do que se possui pelo que estão dispostos a pagar, mas pela legitimidade daquilo que se alega possuir. A questão que a autora coloca é a seguinte: é justo que as pessoas tenham direito a receber mais que outras porque possuem um bem ou recurso escasso (no exemplo, o talento)? Não se discute o esforço feito pelas pessoas e a proporcionalidade de recompensa por este esforço, mas sim a recompensa pela sorte de ter direito de propriedade sobre um recurso escasso.

Cohen (1997), na mesma linha, oferece uma resposta ao apresentar sua visão de justiça distributiva no artigo *Where the action is: on the site of distributive justice*. Segundo este autor, há injustiça sempre que a desigualdade de benefícios e fardos derivar de sorte e azar ao invés de coisas como trabalho árduo e preferências pessoais.

Este autor defende que uma sociedade justa e eficiente não é possível de se atingir apenas com regras coercitivas. É preciso que haja um ethos ou uma moral que esteja presente no comportamento das pessoas. Caso contrário, pode-se conseguir um Estado justo, que garante a maior renda para os mais pobres, mas não uma sociedade justa, que garantiria também uma distribuição justa de renda.

Amartya Sen (1996) pergunta no artigo *On the status of equality*: igualdade de quê? Segundo o autor, a igualdade pode ser vista de muitas e incompatíveis formas. A igualdade de renda pode implicar a desigualdade de recompensa por contribuição. Na mesma linha, Ehud Satt (1996) descreve três abordagens para a equidade no seu artigo *Relative deprivation in the Kibbutz economy: na exploration of the concepts of equality and equity*. A primeira abordagem considerada também a mais simplista é a da igualdade de renda. Para atingi-la é necessário que todos recebam a mesma renda, independente de outros fatores. Uma abordagem mais abrangente considera também a contribuição de cada um à economia e sugere a igualdade de renda por contribuição. Tal igualdade ainda é, segundo o autor, um tanto quanto simplista. A terceira abordagem é a mais adequada para o autor. Esta abordagem sugere que deve haver igualdade de retorno sobre o investimento pessoal, não só em termos econômicos como também em termos sociais.

Assim, propriedade e justiça distributiva são conceitos sobre os quais uma teoria normativa de exploração deve estar fundamentada. No entanto, a propriedade privada tem outros aspectos que muitas vezes são ignorados. Em primeiro lugar, como afirma John Christman (1994) no artigo *Distributive justice and the complex structure of ownership*, propriedade é um conceito que envolve um conjunto de direitos. O autor divide estes direitos em dois grupos: o grupo dos direitos de controle, que têm efeitos psicológicos e sociais e são primários, devendo ser mantidos; e o grupo dos direitos de renda, dos quais derivam a desigualdade e a injustiça na distribuição de renda. Um outro aspecto da propriedade é a sua relação essencial com controle, como aponta Cláudio J. Katz em seu artigo *Private property versus markets: democratic and communitarian critiques to capitalism*. Segundo este autor, a propriedade privada implica controle sobre a vida de outras pessoas. Como exemplo, o autor menciona as empresas privadas, nas quais o proprietário é um déspota e todos devem seguir suas ordens, sob pena de serem demitidos. Assim, o foco do autor, ao que parece, é uma faceta não econômica da exploração, mas sim social.

A teoria normativa de exploração deste trabalho será construída a partir da marxista. DiQuattro (1998) afirma que a crítica da exploração em Marx está baseada em sua concepção de sociedade justa. No entanto, o conceito de exploração está relacionado, no nosso entender, à apropriação da produção de terceiros (os explorados) pelos exploradores. Neste sentido, nossa concepção de exploração está mais relacionada com a segunda abordagem de Satt (1996) para a equidade ou justiça distributiva, que considera o pagamento sobre a contribuição.

Assim, é injusta a situação em que um indivíduo recebe por sua produção um valor inferior ao de sua contribuição. Em termos microeconômicos, sempre que o salário for inferior ao produto marginal do trabalhador, consideraremos que este trabalhador está

sendo explorado. O objetivo da próxima seção é explicar a ocorrência deste tipo de exploração com base na teoria neoclássica.

### Um modelo neoclássico de exploração

No mercado competitivo de fatores de produção, a remuneração destes fatores é determinada pela sua produtividade marginal. Isto ocorre porque, nestes mercados, nenhum comprador ou vendedor tem poder para alterar os preços e, portanto, são tomadores de preços.

Como o objetivo dos gestores é maximizar o lucro de suas empresas, sempre que o acréscimo de uma unidade de qualquer fator ocasionar um aumento na produção superior ao custo deste fator, o gestor decidirá pelo acréscimo. Isto ocorre porque os preços dos fatores são fixados pelo mercado e a quantidade de fatores se torna, portanto, uma função da produtividade marginal e destes preços. Como a quantidade demandada de qualquer fator de produção vai obedecer a esta lógica, o preço dos fatores tende sempre a se igualar à sua produtividade marginal, porque se for maior, os gestores reduzirão a quantidade do fator e, se for menor, eles aumentarão a quantidade. Como o aumento ou diminuição da quantidade demandada impacta os preços, há esta tendência de igualdade.

Entretanto, ao se considerar imperfeições de mercado, como monopólios e oligopólios, casos em que as empresas não são apenas tomadoras de preços, mas o influenciam, ocorre uma mudança na relação entre a remuneração dos fatores e sua produtividade marginal. Se uma empresa influencia o preço de sua mão-de-obra, por exemplo, cada vez que ela aumenta o número de funcionários, ela aumenta o custo deste fator, o que significa que ela vai considerar o impacto de sua decisão sobre o seu custo com este fator na hora de determinar sua quantidade.

O resultado desta situação é que a remuneração dos fatores tende a ser menor que a sua produtividade marginal. Nestes casos, considerando a segunda abordagem de Satt, de que não há equidade quando o produto marginal é diferente da remuneração, esta será considerada uma situação de exploração, em que os exploradores recebem mais que seu produto marginal e os explorados recebem menos.

Mas a exploração definida nestes termos não se limita a estes casos. Se um trabalhador negro possui a mesma produtividade marginal que um branco e recebe menos pelo seu trabalho, o negro está sendo explorado. Da mesma forma, se uma mulher recebe por um trabalho igualmente produtivo menos que um homem, está sendo explorada.

Trabalhadores sindicalizados que recebem por seu trabalho mais que sua produtividade marginal podem ser considerados explorados. Tal situação ocorre porque os trabalhadores sindicalizados podem ter poder de monopólio. Assim, ao aumentar a oferta de trabalho, eles reduzem os salários porque suas decisões afetam os preços de mercado

(em outras palavras, não são tomadores de preços). Semelhante ao caso de monopsonios, este caso de monopólio dos sindicatos permite ver trabalhadores explorando empresas.

### Considerações finais

Nossa teoria normativa de exploração definida à luz da teoria neoclássica é relativamente abrangente e se apóia na noção de equidade. No entanto, fizemos uma separação entre os conceitos de justiça distributiva e exploração. Nosso entendimento do conceito de exploração está relacionado a um explorador se apropriando do trabalho de um explorado. Discordamos assim da idéia de justiça que, segundo Diquattro (1998), Marx defende, a justiça comunista, na qual todos teriam direito ao mesmo bem estar. Na nossa análise, todos têm direito àquilo que produzem, nem mais e nem menos.

Esta distinção, embora dê mais precisão ao conceito de exploração, pode prejudicar a sua análise valorativa. Não só em Marx, mas também em geral, o termo exploração tem sempre um significado negativo. No entanto, da forma como definimos a exploração, pode haver uma sociedade sem exploração em que haja injustiça social ou distributiva.

Se considerarmos a escassez de ativos como formação em países pobres, podemos ter uma sociedade em que haja muitos pobres com baixa formação e produtividade recebendo exatamente o valor de seu produto marginal e alguns ricos, com alta qualificação, também recebendo exatamente o seu produto marginal. Tal situação seria caracterizada pela ausência de exploração, mas dificilmente seria considerada justa.

O inverso também é verdadeiro. Muitos poderiam defender que, neste exemplo, seria justo que os pobres explorassem os ricos por meio de políticas de distribuição de renda, como um imposto de renda negativo. No entanto, a discussão sobre justiça a que esta separação remete não é o foco deste projeto e pode ser explorada em trabalhos futuros.



Referências bibliográficas:

BOOTH, William James **On the Idea of the Moral Economy** (in Articles) *The American Political Science Review*, Vol. 88, No. 3. (Sep., 1994), pp. 653-667.

HIRSCHMAN, Albert O. **Social Conflicts as Pillars of Democratic Market Society** *Political Theory*, Vol. 22, No. 2. (May, 1994), pp. 203-218.

FRIED, Barbara **Wilt Chamberlain Revisited: Nozick's "Justice in Transfer" and the Problem of Market-Based Distribution** *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 24, No. 3. (Summer, 1995), pp. 226-245.

SEN, Amartya **On the Status of Equality** *Political Theory*, Vol. 24, No. 3. (Aug., 1996), pp. 394-400.

COHEN, G. A. **Where the Action is: On the Site of Distributive Justice** *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 26, No. 1. (Winter, 1997), pp. 3-30.

OSWALD, Andrew J. **Happiness and Economic Performance** (in Controversy: Economics and Happiness) *The Economic Journal*, Vol. 107, No. 445. (Nov., 1997), pp. 1815-1831.

DIQUATTRO, Arthur **Liberal Theory and the Idea of Communist Justice** *The American Political Science Review*, Vol. 92, No. 1. (Mar., 1998), pp. 83-96.

CHRISTMAN, John **Distributive Justice and the Complex Structure of Ownership** *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 23, No. 3. (Summer, 1994), pp. 225-250

PERSKY, Joseph **Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus** *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 2. (Spring, 1995), pp. 221-231

HULL, David L. **What's Wrong with Invisible-Hand Explanations?** (in Symposium: The Use of Economic Concepts in Contemporary Philosophy of Science) *Philosophy of Science*, Vol. 64, Supplement. Proceedings of the 1996 Biennial Meetings of the Philosophy of Science Association. Part II: Symposia Papers. (Dec., 1997), pp. S117-S126.

CALDWELL, Bruce **Hayek and Socialism** *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, No. 4. (Dec., 1997), pp. 1856-1890

SATT, Ehud **Relative Deprivation in the Kibbutz Economy: An Exploration of the Concepts of Equality and Equity** *Economica*, New Series, Vol. 63, No. 250, Supplement: Economic Policy and Income Distribution. (1996), pp. S87-S101.



KATZ, Claudio J. **Private Property versus Markets: Democratic and Communitarian Critiques o Capitalism** *The American Political Science Review*, Vol. 91, No. 2. (Jun., 1997), pp. 277-289.

RIPSTEIN, Arthur **Equality, Luck, and Responsibility** *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 23, No. 1. (Winter, 1994), pp. 3-23.

BLANCHFLOWER, David G.; OSWALD, Andrew J.; SANFEY, Peter **Wages, Profits, and Rent-Sharing** *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 111, No. 1. (Feb., 1996), pp. 227-251.

GAUCHET, M. **"Tocqueville, l'Amérique et nous"** Libre 7 (1980), citado por HIRSCHMAN, Albert O. (May, 1994).