



Anwar Shaikh e E. Ahmet Tonak

Fundamentos teóricos básicos da economia política das contas nacionais

Este artigo reproduz o capítulo 2, onde se esclarece a fundamentação teórica, do livro Medindo a riqueza das nações. A economia política das contas nacionais (Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts, Cambridge University Press, 1994, cap. 2, pp. 20-37), da autoria dos economistas Anwar Shaikh (<http://www.anwarshaikhecon.org/>) e E. Ahmet Tonak (<https://www.umass.edu/economics/tonak>). Este livro, que se tornou a principal referência de análise e exposição da contabilidade nacional segundo a perspectiva da economia clássica e marxista, fornece uma fundamentação alternativa para a medição da produção das nações, aplica-a à economia dos EUA no período do pós-guerra e evidencia que os padrões daí resultantes são significativamente diferentes daqueles derivados segundo os sistemas convencionais de contas nacionais.

1. A distinção entre atividades de produção e de não produção^{NT}

A contabilidade nacional marxista depende, de modo crucial, da distinção entre trabalho que é produtivo de *capital* e aquele que não é. Como esta distinção é apresentada, tão frequentemente, de uma maneira confusa e contraditória, não partiremos daí. Em vez disso, esta secção focará na distinção prévia e mais geral entre atividades de produção e de não produção. A próxima secção desenvolverá então as distinções mais concretas entre trabalhos que são ou não são produtivos de capital. Como veremos, a nossa derivação permitir-nos-á chegar a uma definição que corresponde exatamente àquela que Marx utiliza. Derivar a definição a partir dos princípios básicos, em vez de

^{NT} Designamos, para facilitar a redação em português, por *atividades de não produção* as atividades que não são de produção (*nonproduction activities*). De modo análogo, designamos por *trabalho de não produção* o trabalho que não é de produção (*nonproduction labor*).

simplesmente começar com ela, permite-nos dotá-la de uma profundidade consideravelmente maior.

1.1 Concepções erróneas da distinção

É útil começar por enfatizar aquilo a que a distinção entre trabalho de produção e de não produção *não* se refere. Em primeiro lugar, não é uma distinção entre atividades necessárias e desnecessárias. Não pretendemos nenhuma conotação de que as atividades de produção são mais (ou menos) necessárias que as atividades de não produção. A linha divisória não se situa em padrões de eficiência nem técnicos nem sociais, embora tais padrões possam, é claro, ser muito bem aplicados a ambos os conjuntos de atividades. O argumento de Baran e Sweezy de que algum do trabalho sob o capitalismo seria desnecessário numa economia «racionalmente ordenada» (isto é, socialista) (Baran 1957, p. 32) é uma abordagem nessa perspetiva da eficiência. Mas é fácil mostrar que eles traçam a distinção entre trabalho «produtivo» e «improdutivo» de forma bastante diferente daquela em Marx (Hunt 1979, pp. 304-8) e certamente daquela que desenvolveremos.

Em segundo lugar, não estamos a tentar demarcar entre atividades «boas» e «más». Poderia muito bem argumentar-se que certas atividades (por exemplo, a produção de armas nucleares) são perigosas e destrutivas e por isso más, ou que muita da publicidade é manipuladora e desonesta. Estas seriam críticas morais. Mas estes rótulos são claramente aplicáveis tanto a atividades de produção (armas nucleares) como a atividades de não produção (publicidade). A distinção produção–não produção é independente da nossa avaliação do seu mérito social.

Em terceiro lugar, não estamos a tentar construir uma distinção política, porque trabalho de produção não é uma designação para a classe operária, nem trabalho de não produção uma para a pequena-burguesia, como afirmaria Poulantzas (1975) (1).

Por último, não equipararemos atividades de produção com «bens físicos» como a atividades de não produção com «serviços». Essa confusão teve origem no facto de os economistas clássicos a terem adotado em termos

(1) De acordo com Poulantzas (1975, pp. 20, 212, 216, 221), não apenas todos os trabalhadores improdutivos mas também alguns trabalhadores produtivos pertencem à nova pequena-burguesia. Wright (1978) fornece uma crítica efetiva desta posição.

práticos (?). Marx, a nível teórico, rejeita certamente quaisquer destas associações e critica explicitamente Adam Smith por confundir a «materialização» do trabalho num valor de uso com a sua encarnação num bem físico (Marx 1963, pp. 171-2).

Em resumo, a distinção que procuramos não tem nada a ver com a eficiência, moralidade, fisicidade ou política das atividades envolvidas. Com isto presente, podemos abordar o argumento propriamente dito.

1.2 Atividades básicas de reprodução social

Analisando o processo global de reprodução social, podemos distinguir quatro grandes tipos de atividades sociais:

- *produção*, em que os vários objetos de uso social (valores de uso) são utilizados no processo de criação de novos objetos desse tipo;

- *distribuição*, em que vários objetos de uso social são utilizados para transferir objetos desse tipo dos seus possuidores imediatos para aqueles que pretendem usá-los^{NT};

- *manutenção e reprodução social*, em que valores de uso são gastos na administração privada e pública, na manutenção e na reprodução da ordem social pelo governo, o sistema jurídico, os militares, os seguranças das empresas, etc.;

- e *consumo pessoal*, em que os objetos de uso social são consumidos diretamente por consumidores individuais.

Destes tipos de atividade, só os três primeiros se qualificam como trabalho (já que o consumo pessoal não é trabalho). Mas visto que só a primeira atividade constitui produção, segue-se que trabalho não é sinónimo de produção. Por outras palavras, devemos distinguir entre trabalho de produção e trabalho de não produção (de distribuição e manutenção social). Ver figura 1.

(2) Smith associa o trabalho produtivo com uma «mercadoria vendável» física. Ricardo (1951, p. 13) refere-se ao argumento de Malthus de que a distinção mais prática é a que «separa os objetos materiais dos imateriais», que por sua vez implica que o trabalho produtivo – isto é, o trabalho produtivo de riqueza – é o trabalho que produz objetos materiais (p. 23). Malthus sente esta como a classificação mais útil, senão a mais subtil (Ricardo 1951, p. 23), e Ricardo concorda (p. 15).

NT Não confundir «distribuição», no sentido empregado neste texto, traduzindo uma mudança de posse ou propriedade, com o sentido, também corrente em português, de transporte.

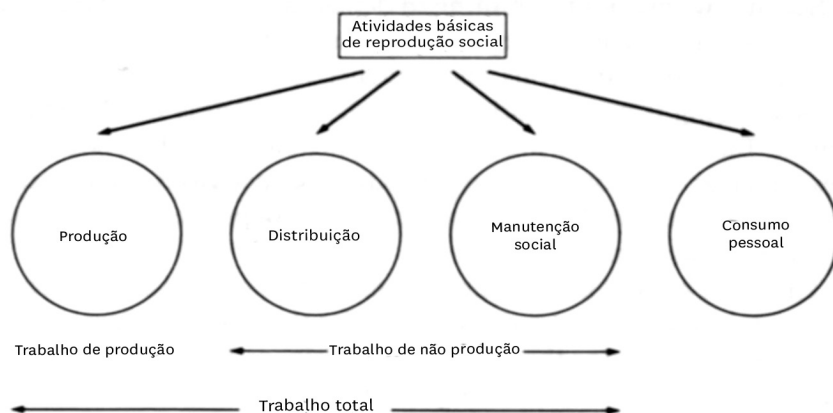


Figura 1. Trabalho de produção e de não produção.

1.3 Produção, distribuição e manutenção social

Do ponto de vista mais geral, o processo de produção envolve a criação ou transformação de objetos de uso social por meio de atividade humana intencional (Marx 1977, p. 183). Esta definição é enganadoramente simples; parece fácil de apreender quando concebemos o objeto útil como um objeto físico. Mas, de facto, a definição de objeto de uso social é mais geral que essa. Em termos gerais, é uma *coisa ou efeito material*, cujas propriedades satisfazem necessidades humanas ⁽³⁾. Como diz Marx, não faz diferença se estas necessidades «surgem do estômago ou da fantasia» (Marx 1967a, p. 35), ou se são satisfeitas diretamente pelo consumo deste objeto ou indiretamente através do seu uso na reprodução social (por exemplo, na distribuição ou na manutenção da ordem social).

O que temos chamado de objeto de uso social é o que Marx chama de *valor de uso*: uma coisa ou efeito material, com propriedades objetivas (isto é, no espaço-tempo) que fazem dele um objeto de uso social. Enquanto tais, estas propriedades materiais objetivas úteis são bem distintas da satisfação que podemos tirar ou não tirar do seu uso efetivo.

Consideremos vários destes objetos. Numa fábrica, um conjunto de operários produz um carro. Este carro tem propriedades materiais objetivas – forma, cor, cilindrada, etc. – que fazem dele um objeto do nosso consumo.

(3) As expressões concretas das necessidades humanas são, é claro, em grande medida determinadas socialmente.

Estas propriedades são as características objetivas úteis do carro e servem de base material para a satisfação subjetiva que podemos tirar do carro, mas são claramente distintas desta satisfação propriamente dita.

Agora considere-se o caso dos chamados serviços. Um barbeiro usa tesouras para transformar a forma do cabelo de alguém, produzindo assim um efeito material que é o objeto do consumo pessoal do cliente, um efeito cujas propriedades objetivas úteis são evidentes ao espelho, ao toque e até numa fotografia. Da mesma maneira, uma cantora que projeta uma canção no ar produz um objeto de consumo tão material que pode ser captado numa gravação e reproduzido eletronicamente. Em ambos os casos, as propriedades materiais objetivas úteis desta canção são muito diferentes da satisfação que se possa tirar ou não delas (Marx 1963, p. 157).

Até o transporte pode resultar na criação de um valor de uso. Em termos gerais, os transportes consistem em transporte de passageiros e transporte de mercadorias. Cada um destes abrange atividades tanto de produção como de não produção, dependendo de considerações mais específicas. Por exemplo, aviões ou comboios apanhados em férias ou visitas proporcionam uma mudança desejada de lugar, que é um elemento direto do consumo global. Assim, o transporte de passageiros relacionado com o consumo faz parte dos serviços de produção que entram diretamente no consumo. De igual modo, ao transportar laranjas do seu ponto de produção para o seu ponto de consumo, um camionista transforma uma propriedade objetiva útil destas laranjas (a sua localização no espaço), que lhes é crucial enquanto objetos de consumo. Para ser consumida, não basta a uma laranja ser uma laranja algures, tem que ser uma laranja onde o consumidor está. O transporte da plantação de laranjas para a região de consumo é, por isso, um transporte produtivo, uma conclusão do processo de criação do objeto de consumo – isto é, uma conclusão do processo de produção. É interno ao processo de produção⁽⁴⁾.

É importante compreender que nem todo o transporte constitui uma atividade de produção. Parte do transporte de mercadorias pode ser interior ao processo de distribuição propriamente dito. Suponha-se que as nossas laranjas são produzidas na Califórnia para ser vendidas em Nova Iorque, mas que são armazenadas em Nova Jérсия, por ser mais barato. Como já foi referido, o transporte da Califórnia para Nova Iorque é o troço produtivo da viagem, porque muda as propriedades úteis objetivas da laranja. A volta através de Nova

(4) É precisamente por isto que Marx considera o transporte como parte do processo de produção (Marx 1963, pp. 152, 412).

Jérsia não tem efeito (positivo) nas propriedades úteis da laranja enquanto objeto de consumo ⁽⁵⁾, mas melhora aquelas propriedades que afetam a laranja enquanto objeto de distribuição. Como tal, esta volta é interna ao sistema de distribuição. Constitui, por isso, um transporte distributivo de mercadorias, uma atividade de não produção. Um argumento semelhante pode ser feito para o transporte relacionado com o negócio de vendedores, que seria um transporte distributivo de passageiros.

No caso das atividades produtivas, o trabalho envolvido é trabalho de produção, que utiliza certos valores de uso na criação de novos valores de uso. Enquanto produtos deste trabalho, estes novos valores de uso são bem distintos tanto do trabalho como dos materiais empregues na sua própria produção: uma canção não é a cantora, nem simplesmente o meio constituído pelo ar; cabelo cortado e arranjado não é nem barbeiro, nem tesouras, nem cabelo por cortar; uma laranja em Nova Iorque é objetivamente diferente, enquanto objeto de consumo nova iorquino, da laranja que iniciou a sua viagem na Califórnia.

Devia ser evidente que a definição de valor de uso não tem nada a ver com a distinção convencional entre bens e serviços. De facto, como veremos, o próprio termo de «serviços» mistura uma distinção vital entre trabalho de produção e de não produção. A discussão precedente também nos permite clarificar um ponto de confusão na literatura, relativo à diferença entre a produção de um valor de uso e o seu uso subsequente. Começamos por considerar os vários usos alternativos de um determinado conjunto de valores de uso acabados de sair de um processo de produção.

Em primeiro lugar, valores de uso podem reentrar noutra processo de produção como insumos [*inputs*] materiais. Um camião pode ser usado no transporte, uma laranja pode ser usada na feitura de comida, um penteado pode fazer parte da atuação numa canção. Em todos estes casos, são gastos como parte de um novo processo de produção, que envolve trabalho de produção fresco e que resulta em novos valores de uso. Os valores de uso originais são destruídos (são produtivamente consumidos, na terminologia de Marx), mas no processo é criada nova riqueza. No outro extremo, os valores de uso originais podem entrar diretamente no consumo pessoal, em cujo caso são gastos no processo de reprodução dos próprios consumidores; são individualmente consumidos.

(5) Na medida em que as laranjas se deterioram ao longo do tempo, o tempo adicional envolvido numa volta de distribuição pode, na verdade, degradar as suas características úteis.

Quer uma laranja seja reutilizada na produção posterior de comida quer seja consumida diretamente, tem primeiro que ser produzida como laranja. Isto significa que, independentemente do uso posterior que é dado à laranja, *o trabalho que originalmente a produziu permanece trabalho de produção*. Se é reutilizada em produção posterior, então novo trabalho de produção tem que ser realizado para transformá-la num novo valor de uso (como sumo de laranja). Por outro lado, se é consumida, então é requerida uma atividade de consumo (embora não trabalho). Em qualquer caso, o trabalho original permanece o que era, visto que o seu estatuto não é determinado pelo uso que é dado, por assim dizer, aos frutos desse trabalho ⁽⁶⁾.

Uma segunda questão importante pode ser colocada mesmo a este nível. Todas as teorias económicas distinguem entre produção e consumo e reconhecem que apenas a produção resulta na criação de novos valores de uso ou (como dizem os economistas clássicos) na criação de nova riqueza das nações. Até a economia neoclássica distingue entre a produção que cria objetos de utilidade (os argumentos das funções de utilidade) e o consumo pessoal que realiza a utilidade potencial desses objetos. Assim, todas as teorias económicas contêm uma distinção elementar entre atividades de produção e de não produção. O que distingue a tradição clássica/marxista da neoclássica/keynesiana é a localização da linha divisória. A primeira coloca as atividades de distribuição e de manutenção social na esfera das atividades de não produção, enquanto a segunda coloca-as na produção ⁽⁷⁾.

A linha divisória entre as atividades de produção e de consumo pessoal é, simultaneamente, uma linha divisória entre atividades de trabalho e de não trabalho. Mas foi precisamente esta última divisão que os economistas clássicos sentiram como inadequada, porque objetavam que nem todo o trabalho resultava na criação de nova riqueza. Era-lhes, por conseguinte, necessário distinguir não apenas entre atividades de produção e de não produção, mas também entre trabalho de produção e de não produção – por outras palavras, entre o que chamavam de trabalho «produtivo» e «improdutivo».

Deve ser novamente realçado que a distinção clássica entre trabalho de produção e de não produção é essencialmente analítica. Fundamenta-se no entendimento de que certos tipos de trabalho partilham uma propriedade comum com a atividade de consumo – nomeadamente, de que no seu

(6) Isto refere-se a um certo ramo da literatura que confunde a produção de um valor de uso com o seu uso subsequente. Veja-se, por exemplo, O'Connor (1975).

(7) As abordagens neoclássica e keynesiana serão discutidas na secção 3.

desempenho gastam uma porção da riqueza existente sem resultar diretamente na criação de nova riqueza. Dizer que esses trabalhos resultam indiretamente na criação desta riqueza é somente outra maneira de dizer que eles são necessários. O consumo também resulta indiretamente em produção, tal como a produção resulta indiretamente em consumo. Mas isto dificilmente evita a necessidade de distinguir entre os dois.

Já vimos que, num extremo, os valores de uso que saem de um processo de produção podem ser consumidos produtivamente (reentrando noutro processo de produção como seus insumos materiais); no outro extremo, podem ser consumidos pessoalmente. O que precisamos de examinar agora é o seu uso na distribuição ou na manutenção da ordem social.

De modo a prevenir qualquer possível confusão, devemos reparar que usamos o termo «distribuição» para cobrir apenas aquelas atividades (não necessariamente empresas) que transferem os valores de uso, títulos ou dinheiro de um conjunto de indivíduos para outro. Já argumentámos, por exemplo, que o transporte pode ser produtivo ou distributivo, dependendo do seu contexto ⁽⁸⁾. Da mesma forma, uma empresa particular pode abranger tanto atividades de distribuição como atividades de produção (como no exemplo seguinte da publicidade).

Em geral, a distribuição envolve a utilização de alguns valores de uso como insumos materiais num processo que transfere a propriedade de (outros) valores de uso dos seus possuidores imediatos para aqueles que finalmente pretendem usá-los. Como tal, o trabalho envolvido neste processo realiza a circulação ou distribuição de valores de uso preexistentes pela mudança da sua posse. Assim, embora a atividade de distribuição transforme os valores de uso ^{NT} que faz circular, esta transformação relaciona-se com as suas propriedades *enquanto objetos de posse e apropriação*, não com as propriedades que os definem *enquanto objetos de uso social*. O caixa que cobra o dinheiro desempenha uma atividade muito diferente da cantora que canta a canção. A segunda atividade resulta no valor de uso propriamente dito, enquanto a primeira transaciona direitos a usufruí-lo. Uma canção escutada de graça tor-

(8) Na medida em que o transporte completa a criação do valor de uso, como no caso da expedição de fruta do seu local de produção para onde está o consumidor, então é transporte produtivo. Mas o transporte também pode ser totalmente interno ao processo de distribuição, quando por exemplo fornecimentos são remetidos para lá e para cá entre armazéns e postos de venda. Neste caso, o transporte envolvido é transporte distributivo.

NT Valor de uso, na literatura marxista e tal como atrás referido no texto, refere-se à capacidade de um objeto (bem ou serviço) satisfazer necessidades ou desejos humanos. Por extensão, pode designar o próprio objeto. É neste último sentido que é empregue nesta oração.

na-se ainda mais doce para o ouvinte. Mas então, é claro, o vendedor ouve uma melodia totalmente diferente.

As atividades de publicidade e de venda têm o mesmo caráter, porque o seu objetivo é mudar não o valor de uso propriamente dito, mas antes o conhecimento de, e o desejo por, esse valor de uso. Tentam, por isso, localizar, reforçar e criar a procura efetiva para esse valor de uso, de modo a transferir o direito a ele (a vendê-lo) em termos tão lucrativos quanto possível⁽⁹⁾. Isso não impede, de modo algum, uma firma de publicidade de abranger atividades de produção, como a produção de um anúncio. Da mesma maneira, como o dinheiro é o meio de circulação, todas as atividades que lidam com o dinheiro também se enquadram na categoria de trabalho de distribuição. Como já observámos, nada disto implica que o trabalho de distribuição é, de alguma maneira, inferior (ou superior) ao trabalho de produção; apenas implica que os dois são distintos⁽¹⁰⁾.

Por último, temos todas aquelas atividades que giram à volta da manutenção e da reprodução da ordem social. Polícia, bombeiros, tribunais e prisões envolvem a proteção de pessoas, da propriedade e das relações sociais que as rodeiam. A defesa nacional e os negócios estrangeiros fazem quase o mesmo, só que a uma escala mundial. As atividades governativas em geral (tais como as de administração, assistência pública, pensões, segurança social, etc.) enquadram-se na mesma categoria. Mas nem todas essas atividades são levadas a cabo na esfera pública. Os seguranças das empresas e os guardas privados protegem pessoas e a sua propriedade privada. Em cada caso, valores de uso entram como insumos materiais em atividades destinadas a proteger, manter, administrar e reproduzir a ordem social; como tal, são muito distintas do trabalho de produção.

O facto de a maior parte das atividades acabadas de mencionar ser realizada pelo Estado não deve induzir-nos no erro de confundir atividades de manutenção e de reprodução social com atividades estatais. A segurança das empresas é uma atividade privada. Por outro lado, centrais elétricas estatais

(9) A publicidade e as vendas não devem ser confundidas com a televisão ou a rádio, que constituem os meios para essas atividades, tal como funcionam como meios para a produção de valores de uso na forma de programas de TV ou de rádio propriamente ditos. O trabalho que produz esses meios é trabalho de produção. O trabalho que usa esses meios é trabalho de produção (por exemplo, entretenimento) ou trabalho de distribuição (por exemplo, publicidade), dependendo do tipo de atividade em que o trabalho está envolvido.

(10) Como observado no capítulo 1 [NT: refere-se ao 1.º cap. do livro], pode-se formalizar este argumento em termos da noção de Lancaster das mercadorias enquanto características (Lancaster 1968, pp. 113-8). No entanto, é claro que o nosso tratamento diferiria de um neoclássico (ver secção 3).

fazem parte da produção, enquanto organismos estatais que compram e vendem cereais ocupam-se de atividades de distribuição. Todas as atividades laborais podem ter componentes privadas e públicas.

Igualmente, particulares ou empresas podem também abranger mais de um tipo de atividade. Uma empresa industrial, por exemplo, abrangerá atividades tanto de produção como de distribuição (vendas, crédito, publicidade). De igual modo, uma dada pessoa, como um talhante, tanto pode cortar a carne de acordo com as especificações do cliente como registar a compra. A fronteira entre produção e distribuição é atravessada neste caso pela mesma pessoa. Não obstante, a fronteira permanece bem real. Se o dono do talho tivesse a sorte de se expandir para uma empresa capitalista de escala suficiente, então os empregados que cortam a carne e os empregados da caixa desempenhariam tarefas totalmente distintas ⁽¹¹⁾.

1.4 Consumo pessoal e social

Salientámos que a produção, distribuição, manutenção da ordem social e consumo pessoal são parte integrante do processo de reprodução social. As distinções entre estas atividades não têm nada a ver com algumas serem intrinsecamente mais necessárias que outras ⁽¹²⁾. Cada tipo de atividade *gasta* valores de uso como insumos materiais para alcançar os seus próprios resultados distintivos. Mas só a primeira atividade resulta diretamente na criação de nova riqueza e, portanto, num produto líquido acima do que *gasta*. As outras três facilitam, respetivamente, a transferência desta nova riqueza, a

(11) Devido a todos os circuitos de capital começarem e acabarem com dinheiro, todas as empresas devem ocupar-se pelo menos de algumas atividades de distribuição. Somos, é claro, incapazes de separar empiricamente as componentes de produção e distribuição das atividades de cada pessoa. Mas podemos (aproximadamente) separar trabalhadores da produção e da não produção dentro de cada empresa ou ramo. Esta última divisão é, de longe, a mais importante, precisamente porque a produção capitalista tende a confinar individualmente os trabalhadores em atividades distintas.

(12) O facto de a reprodução social exigir, de uma forma ou de outra, todas as quatro atividades, não deve impedir-nos de argumentar, acerca de alguma forma que exista, que é um desperdício, perigosa, etc. Assim, pode-se argumentar, como muitos radicais [NT: designação corrente nos EUA para progressistas que advogam uma transformação substancial do sistema socioeconómico e político], que algumas atividades de produção (armas nucleares), algumas atividades de distribuição (publicidade falsa e enganadora) e algumas atividades de manutenção social (subsídios ao agronegócio) são indesejáveis. Isto sobrepõe a distinção entre desejável e indesejável às quatro categorias analíticas que definimos, acrescentando assim outra dimensão à análise.

manutenção e reprodução das condições sociais de existência, e a manutenção e reprodução dos indivíduos na sociedade ⁽¹³⁾.

Quanto às três atividades de não produção, as duas primeiras (distribuição e manutenção social) envolvem a realização de trabalho, ao passo que a terceira (consumo pessoal) não ⁽¹⁴⁾. No entanto, têm em comum a propriedade de todas gastarem valores de uso na sua execução sem resultarem, elas próprias, diretamente na criação de nova riqueza. Como tal, devem necessariamente ser apoiadas por riqueza física ou não física existente. Por outras palavras, são semelhantes ao próprio consumo pessoal, já que o seu efeito líquido é consumir uma porção do produto social líquido: *o trabalho de não produção é uma forma de consumo social*. É precisamente por isto que os economistas clássicos insistiram na distinção entre trabalho de produção («produtivo») e trabalho de não produção («improdutivo»). Ver figura 2.

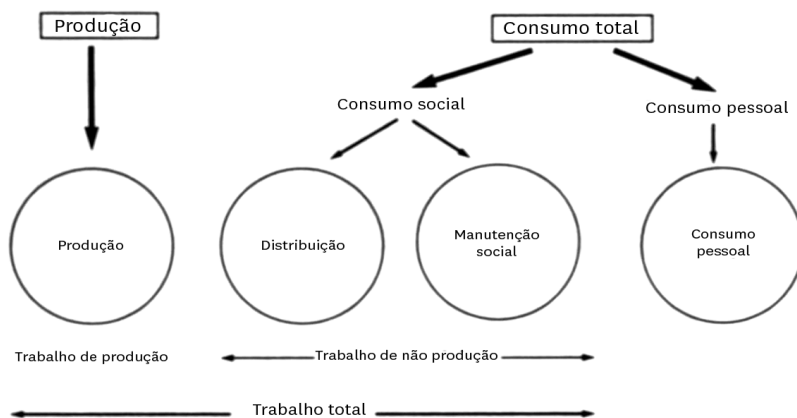


Figura 2. Trabalho de não produção e consumo social.

(13) Dizer que as três últimas resultam «indiretamente» na produção é apenas dizer que são necessárias para a reprodução social. Assim, o consumo resulta indiretamente na produção, porque reproduz os próprios produtores. Reciprocamente, a produção resulta indiretamente no consumo, na medida em que produz os artigos do presente consumo ou os meios do futuro consumo. O conceito de produção indireta não nos diz, por isso, nada de novo.

(14) O trabalho doméstico não deve ser confundido com uma atividade de consumo. Atividades como cozinhar e limpar são trabalho de produção. A atividade de consumo é muito distinta disto.

2. O trabalho produtivo sob o capitalismo

As definições precedentes de trabalho de produção e de não produção são perfeitamente gerais. Assumem todavia um conteúdo adicional quando são consideradas as relações sociais específicas sob as quais podem ser realizados. Em termos gerais, o trabalho pode ser realizado para *uso direto*, para *venda para obter rendimento* e para *venda para obter lucro*. Cada um destes representa uma relação social distinta sob a qual qualquer determinado processo de trabalho é organizado e desenvolvido. Apenas o último representa trabalho empregado de modo capitalista, em que os capitalistas avançam valor capital como salários, para comprar e utilizar força de trabalho por um período específico. Decorre daqui que o trabalho empregado de modo capitalista é não apenas trabalho assalariado, mas também trabalho assalariado em que a força de trabalho é primeiro trocada contra capital (Marx 1977, p. 477). Isto cobre não apenas o trabalho de produção, mas também os trabalhos de distribuição e de manutenção social, na medida em que estejam organizados de modo capitalista.

Considere-se agora, por sua vez, cada uma destas atividades. Todos os tipos de produção criam valores de uso. Na medida em que a produção é organizada para uso direto, como na produção doméstica ou comunitária, produz apenas valores de uso. Por outro lado, na medida em que é organizada para venda para obter receita (rendimento), como na pequena produção mercantil, produz valores de uso que são simultaneamente valores (materializações de tempo de trabalho abstrato). Finalmente, na medida em que a produção é para venda para obter lucro, representa produção mercantil capitalista que produz não apenas valores de uso e valores, mas também *mais-valia*. Esta categoria é representada pelas secções não sombreadas da figura 3. Representa trabalho empregado de modo capitalista que é também trabalho de produção.

A identificação desse trabalho que produz mais-valia – por outras palavras, desse trabalho que é produtivo de capital – permite-nos especificar imediatamente as suas duas propriedades salientes:

- (a) é trabalho assalariado que é primeiro trocado contra capital (ou seja, que é empregado de modo capitalista);
- (b) é trabalho que cria ou transforma valores de uso (ou seja, que é trabalho de produção).

A definição aqui derivada é idêntica à que Marx (1977, p. 644) utiliza para caracterizar o trabalho produtivo. Todos os outros trabalhos são, por isso, improdutivo de capital, seja porque são trabalho de produção que produz

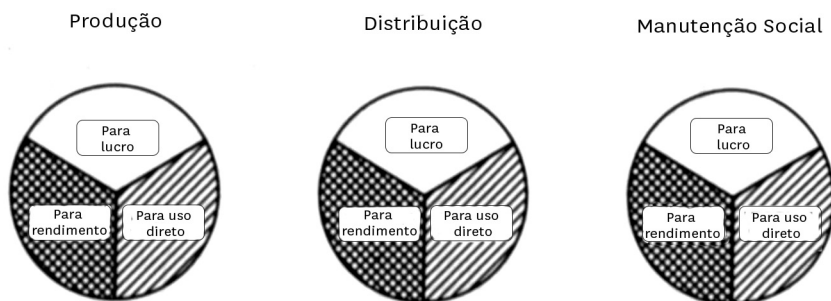


Figura 3. Trabalho produtivo e improdutivo sob o capital.

valores de uso diretos ou mercadorias mas não capital, seja porque é trabalho de não produção. Assim, até trabalho assalariado empregado de modo capitalista pode ser improdutivo de capital, se é trabalho de distribuição ou de manutenção social (Marx 1977, p. 1042). É surpreendente a frequência com que esta questão básica tem sido incompreendida na literatura ⁽¹⁵⁾.

O facto de todo o restante trabalho, diferente do trabalho de produção empregado de modo capitalista, ser improdutivo de capital, de maneira nenhuma nega a especificidade das componentes individuais desse trabalho. Os trabalhos da pequena produção mercantil e doméstico têm efeitos muito diferentes na reprodução capitalista, apesar de ambos produzirem valores de uso. Por exemplo, suponha-se que – num estágio particular do desenvolvimento económico – metade do nível de vida da classe trabalhadora é suportado pelos valores de uso produzidos pelo trabalho doméstico (não pago) e a outra metade por mercadorias compradas com os salários de trabalhadores empregados. Se, ao longo do tempo, os valores de uso diretamente produzidos fossem gradualmente substituídos pelos produtos da pequena produção mercantil, então, para manter o mesmo nível de vida, o poder de compra dos trabalhadores teria que aumentar para o dobro do seu nível inicial, tudo o resto igual. Assim, um dado nível de vida pode corresponder a valores muito diferentes da força de trabalho, e por conseguinte das taxas e de mais-valia, dependendo da proporção com que os produtos dos dois tipos de trabalho improdutivo contribuem para o nível de vida. A taxa de mais-valia, nos dois casos, depende apenas da extensão do dia de trabalho e do valor unitário da força de trabalho, tudo o resto igual. Mas este

(15) Ver Gough (1972). Até o cuidadoso rastreio do argumento de Marx por Hunt tropeça nesta questão (Hunt 1979, pp. 313-15).

valor unitário da força de trabalho não é independente das condições em que são realizados os trabalhos da produção não capitalista (isto é, improdutiva). Estas considerações são especialmente importantes no contexto do Terceiro Mundo.

De maneira semelhante, apesar de tanto vendedores como (digamos) militares serem primordialmente pessoal não envolvido na produção, eles não têm o mesmo impacto na reprodução. Suponha-se que é dada a quantidade de valor e de mais-valia, que o emprego nas novas vendas é financiado pelos lucros correntes e que as novas despesas militares são diretamente financiadas pelos impostos sobre os salários. Um aumento do emprego nas vendas diminui a quantidade de mais-valia que sobra para o lucro agregado (apesar de poder muito bem transferir uma quantidade superior de mais-valia para as empresas que aumentam a sua equipa de vendas). Os lucros agregados por conseguinte diminuem, tudo o resto igual. Por outro lado, um aumento do emprego militar financiado pelos impostos sobre os salários não altera necessariamente o lucro agregado ⁽¹⁶⁾. Em ambos os casos, a massa e a taxa de mais-valia permanecem inalteradas, mas o lucro agregado é alterado num caso e não no outro – apesar de os dois tipos de trabalho envolvidos constituírem trabalho improdutivo do ponto de vista do capital.

É importante observar que todo o trabalho empregado de modo capitalista é explorado pelo capital, seja trabalho produtivo seja trabalho improdutivo. A taxa de exploração de cada é a respetiva razão do tempo de trabalho excedente para o tempo de trabalho necessário. O tempo de trabalho necessário é simplesmente o valor da força de trabalho envolvida, isto é, o valor-trabalho do consumo anual médio por trabalhador nas atividades em questão. O tempo de trabalho excedente é o excesso de tempo de trabalho em relação ao tempo de trabalho necessário. No caso dos trabalhadores produtivos, a sua taxa de exploração é também a sua taxa de mais-valia, visto que o seu tempo de trabalho excedente resulta em mais-valia. Este conceito é tão prático que podemos usá-lo para calcular separadamente as taxas de exploração dos trabalhadores produtivos e dos trabalhadores improdutivos (ver secções 4.2 e 5.6 [NT: do livro]).

As ilustrações desta secção foram concebidas para realçar o ponto de que a distinção entre trabalho produtivo e improdutivo é necessária, mas não

(16) Assume-se que a redução do consumo dos trabalhadores tributados é compensada pelo incremento do consumo dos militares empregados, de modo que se conserva a procura agregada.

suficiente, para a análise da reprodução. Também precisamos de conhecer as componentes específicas do trabalho improdutivo e a sua interação com os circuitos do capital e do rendimento. É precisamente por isto que iniciámos a nossa análise pela distinção geral entre atividades de produção, distribuição, manutenção social e consumo pessoal, em vez de simplesmente começar pela definição de Marx de trabalho produtivo.

3. Trabalho produtivo na economia ortodoxa

Produção, distribuição, manutenção social e consumo pessoal são todos elos necessários no processo de reprodução social. Mas a sua necessidade comum não implica efeitos semelhantes. De facto, todas as teorias económicas reconhecem que a produção e o consumo pessoal têm efeitos polares, em que a primeira cria riqueza e o segundo gasta-a para reproduzir os indivíduos. A questão é onde se encaixam as duas atividades do meio.

Tanto a economia clássica como a marxista encaram as atividades de distribuição e de manutenção social como formas de consumo – fazem parte do consumo social, por oposição ao consumo pessoal. A economia ortodoxa adota exatamente a orientação oposta. Argumenta que a distribuição e a reprodução social são formas de produção. Não é a distribuição (por exemplo) tão necessária como a produção? Efetivamente, não se manifesta esta necessidade precisamente no facto de a distribuição «transformar» uma mercadoria noutra mercadoria diferente e de as pessoas estarem dispostas a pagar por essa transformação?

Como vimos, a distribuição transforma de facto uma mercadoria, alterando a sua propriedade. Ao fazê-lo, transforma completamente a mercadoria do ponto de vista do vendedor, mudando-a de uma mercadoria com uma etiqueta de preço para uma que foi vendida com sucesso. Assim, se enumerássemos o vetor das «caraterísticas da mercadoria» à *la* Lancaster (1968), algumas destas caraterísticas teriam agora mudado. Mas, do ponto de vista do utilizador, as caraterísticas que definem o seu valor de uso permanecem tal como eram: não são alteradas apenas pelo facto de ter sido vendida. Tanto quanto diz respeito ao utilizador, a venda é apenas uma de muitas maneiras de conseguir acesso ao valor de uso preexistente. Isso torna-se evidente quando é «acedido» pelo roubo em vez da compra.

No entanto, aos olhos da teoria ortodoxa, é suficiente que o valor de uso seja de algum modo transformado e que alguém esteja disposto a pagar por

isso. A primeira [NT: condição] estabelece que se deu alguma mudança, a segunda que alguém acha esta mudança necessária. Tomadas em conjunto, estabelecem que as atividades de distribuição produzem serviços – quer dizer, efeitos úteis pelos quais alguém está disposto a pagar. Deste ponto de vista, a atividade de distribuição é idêntica à atividade de produção, visto que ambas são necessárias. A única distinção reside então no facto (sem importância) de que enquanto a primeira consiste inteiramente de serviços, isso apenas sucede em parte com a segunda, sendo o resto constituído por bens (físicos). E, assim, a definição ortodoxa de produção reduz-se afinal à do trabalho julgado socialmente necessário:

Para o economista, a produção é a criação de qualquer bem ou serviço pelo qual as pessoas estão dispostas a pagar ... Os serviços da agricultura, da indústria e do *marketing* satisfazem todas as necessidades humanas; e as pessoas estão dispostas a pagar por eles ... Metade do que se paga por muitos produtos vai para os serviços de intermediários – o retalhista, o grossista, o banqueiro, o camionista e muitos outros. Muitas pessoas protestam violentamente contra esta situação. Dizem que «há demasiados intermediários!». Talvez haja. Mas ... o verdadeiro teste para todos os produtores é se satisfazem uma procura de consumo, não quantos quilos [NT: *pounds*, no original] de coisas físicas produzem (Bach 1966, p. 45).

O sentido desta lógica é claro. Ou a definição de produção se restringe a «coisas físicas» (bens) ou deve ser alargada para incluir todos os «serviços», sendo estes definidos de modo a abarcar toda a atividade comercializável. Para o economista prático, que recolhe os dados reais e concretiza estas definições, isto conduz ao seguinte critério *funcional*: se é vendido, ou podia ser vendido, então é definido como produção ⁽¹⁷⁾. Assim, na contabilidade ortodoxa, comerciantes de mercadorias, guardas privados e até exércitos privados são todos considerados como produtores da produção social [*social output*], dado que alguém paga pelos seus serviços. O mesmo sucede com todos os funcionários públicos e militares, neste caso porque o seu emprego pelo Estado

(17) Não precisa de ser verdadeiramente pago, é suficiente que possa trazer um preço. Muitas componentes da contabilidade efetiva do rendimento nacional dependem fortemente de valores monetários imputados.

é normalmente entendido com o significado de que a sociedade os considera necessários⁽¹⁸⁾.

Quando consideramos apenas a produção e o consumo pessoal, a distinção entre ambos é também uma distinção entre as atividades de trabalho e de não trabalho. Mas assim que introduzimos as atividades de distribuição e de manutenção social, o trabalho já não precisa de ser uma categoria indifferenciada. Como as economias clássica e marxista encaram a distribuição e a manutenção social como atividades de não produção, a correspondente porção de trabalho torna-se trabalho de não produção. Os economistas ortodoxos encaram estas mesmas atividades como produção. Para eles, todo o trabalho é trabalho de produção e a distinção entre produção e consumo torna-se sinónimo da distinção entre trabalho e lazer.

A um nível abstrato, o argumento ortodoxo ativa a noção de que a comerciabilidade é equivalente a produção. Mas, a um nível mais concreto, comerciabilidade é apenas uma medida da capacidade de atrair dinheiro e rapidamente se torna evidente que os fluxos monetários não significam contrafluxos de nova riqueza. Até a economia ortodoxa admite então que algumas transações monetárias correspondem a pagamentos de transferência, que «são simples meios de redistribuir, entre os membros da comunidade, os bens e serviços produzidos na economia» (Beckerman 1968, p. 7). Enquanto medida prática, a noção de comerciabilidade deve ser então aplicada de modo a excluir as transações que envolvem pagamentos de transferência daquelas que envolvem a produção, com base em que as pessoas que recebem aqueles não «prestam serviços correntes» (BEA 1986, p. xi). Porém, ao mesmo tempo, aqueles que *administram* esses pagamentos são contabilizados como produzindo riqueza. Assim, na economia ortodoxa, o fluxo de subsídios de desemprego é excluído da medição da produção, porque não corresponde a qualquer serviço prestado por aqueles que os recebem. Os subsídios de desemprego são uma transferência de riqueza. Mas os funcionários públicos que administram estas grandes e crescentes transferências de riqueza são contabilizados como produzindo nova riqueza na forma de serviços administrativos. Na economia marxista, ambos seriam excluídos da produção.

(18) A aplicação de critérios funcionais está sempre circunscrita pela prática social. Assim, o trabalho público não mercantil é de há muito incluído, e o seu «produto» estimado imputando-se-lhe algum valor monetário, mesmo quando se trata do que designamos por trabalho de não produção. Em contrapartida, o trabalho de produção executado em casa tem sido quase sempre ignorado nas contas oficiais. Só recentemente este último tema começou a ser abordado, ainda que não oficialmente (ver Ruggles e Ruggles 1982 e Eisner 1988).

4. Trabalho de produção, mais-valia e lucro

Qualquer formação social capitalista concreta é uma mistura de relações de produção capitalistas e não capitalistas, em que as primeiras dominam. Mas a dominação do capital não deve obscurecer o facto de que todas as esferas participam na reprodução da formação social e de que a esfera capitalista não é independente das outras. Isto suscita várias novas considerações.

A primeira questão diz respeito à diferença entre a riqueza produzida de modo capitalista e a totalidade da nova riqueza. Já observamos que todos os tipos de trabalho de produção criam nova riqueza. Assim, os trabalhos de produção doméstica e mercantil criam valores de uso ^{NT}, que são portadores de valor visando o ganho de um rendimento; criam simples mercadorias. O trabalho de produção mercantil capitalista cria valores de uso que são também portadores de valor e mais-valia, visando obter lucro; esse trabalho cria capital mercadoria (Marx 1963, pp. 156-7). A riqueza das nações capitalistas abrange em geral as três formas, em proporções que variam com o tempo, espaço e estágio do desenvolvimento capitalista. Mas nem todas são captadas nas contas convencionais. A produção mercantil e a produção mercantil capitalista estão geralmente bem cobertas (sujeitas às dificuldades habituais de estimar as transações ocultas), porque o produto é vendido por dinheiro, e muito do produto não comercializado (como a produção das explorações agrícolas diretamente consumida, as reparações na habitação própria, etc.) é captado imputando-se-lhe um valor monetário. Mas as contas nacionais oficiais ainda deixam de fora o valor imputado da produção doméstica, embora todas as extensões da contabilidade corrijam agora isto (ver capítulo 1 [NT: do livro]). Como a nossa preocupação é com uma alternativa às contas oficiais para as atividades mercantis, não trataremos das atividades não mercantis ou ilegais neste trabalho particular. Estas matérias são, contudo, importantes em qualquer extensão da contabilidade básica aqui desenvolvida.

A próxima questão diz respeito às relações entre lucro e mais-valia. É bem sabido que, ao nível mais abstrato da teoria marxista, o lucro agregado é simplesmente a expressão monetária da mais-valia agregada. Mas é frequentemente esquecido que o lucro também pode provir de transferências entre o circuito do capital e outras esferas da vida social. Marx chama a esta última

NT Como explicado na p. 60, 2.º §, ambos os trabalhos de produção doméstico e mercantil criam valores de uso, mas apenas o trabalho de produção mercantil cria valor, visando obter uma receita monetária com a venda. O resto da frase deve referir-se apenas a este.

forma de lucro *lucro de alienação*, que – diferentemente do lucro assente na mais-valia – está fundamentalmente dependente de algum tipo de troca desigual. A sua existência permite-nos resolver o famoso *puzzle* da diferença entre a soma de lucros e a soma de mais-valias originada pela transformação dos valores em preços de produção (Shaikh 1984, 1992a). Mais importante, permite-nos explicar como o capitalismo consegue extrair um lucro de esferas não capitalistas sem qualquer criação de mais-valia. No que segue, focaremos apenas neste último aspeto, visto que o primeiro foi tratado em detalhe noutro lado (Shaikh 1984).

Considere-se a troca direta entre uma tribo não capitalista e um capitalista comerciante. O comerciante compra armas que valem £100 em Londres, troca-as por peles da tribo e revende as peles em Londres por £250. O comerciante ganha então £150, que cobre tanto os custos do comércio como o lucro do comerciante. No entanto, não houve um correspondente aumento da mais-valia. Nem houve, em compensação, uma perda para os membros da tribo, visto que (nesta versão idealizada do comércio) trocaram um conjunto de bens (peles) por outro mais desejável (armas). Os lucros agregados aumentaram £150, aparentemente a partir do nada. Como é que isto é possível?

A resposta reside no facto de terem sido aplicadas diferentes medidas de ganho nos dois polos da referida transação. A tribo funciona dentro do circuito simples da mercadoria, $M-M'$, em que um conjunto M de valores de uso é permutado por outro conjunto útil M' . A comparação aqui é em termos de utilidade social. No outro polo, os comerciantes funcionam dentro do circuito do capital $D-M-M'-D'$, em que uma soma de dinheiro ($D = £100$) é transformada numa soma maior ($D' = £250$), através da troca de um conjunto M de valores de uso por outro conjunto mais valioso M' . Como apenas um dos polos é avaliado em termos monetários, qualquer ganho monetário aí registado não tem contrapartida no outro polo, de modo que aparece um ganho monetário líquido para o sistema como um todo. Se os dois polos fossem tratados da mesma maneira, então seria óbvio que o ganho monetário de um lado foi a perda monetária do outro: a tribo teria trocado ativos valorizados em £250 (peles) por outros valorizados a £100 (armas), numa troca líquida do valor dos ativos de -£150; os comerciantes teriam, correspondentemente, registado uma troca líquida no valor dos ativos de +£150, que realizariam então como lucro de £150 com a venda das armas.

Resultados semelhantes podem ser derivados para transferências entre as esferas capitalista e pequeno mercantil [NT: isto é, da pequena produção mercantil]. Por exemplo, suponha-se que um pequeno produtor de mercadorias

vende um produto por \$50 a um comerciante, que por sua vez o vende no mercado aberto por \$250 (o artesanato é um exemplo óbvio). Por simplicidade de exposição, assumo-se que o preço final de venda é simplesmente o equivalente monetário do valor (-trabalho) da mercadoria ⁽¹⁹⁾. Então, de um ponto de vista global, o comerciante conseguiu simplesmente transferir quatro quintos (\$200/\$250) do valor total do produto para si próprio, deixando apenas um quinto nas mãos do produtor original. Mas enquanto uma porção do valor transferido para o comerciante aparecerá como parte do lucro capitalista agregado (no setor grossista-retalhista), não haverá correspondente transferência de saída registrada no setor pequeno mercantil, porque o seu produto será valorizado apenas ao seu preço de venda imediato (preço do produtor) de \$50, ao invés do seu preço de venda final (preço no comprador) de \$250. Uma porção da transferência de valor [NT: para o comerciante] aparecerá por isso como um acréscimo líquido ao lucro agregado.

Finalmente, considerem-se transferências dentro do próprio setor capitalista, entre o circuito do capital e o circuito do rendimento. Suponha-se que um objeto (sem seguro), como um aparelho de televisão, é roubado de uma casa, vendido a um comerciante sem escrúpulos por \$50 e então revendido no mercado aberto por \$250. Do ponto de vista da sociedade como um todo, o dono original perdeu um ativo que valia \$250, um novo dono ganhou um ativo que vale \$250 mas abdicou de uma soma de dinheiro exatamente da mesma quantia, e o comerciante e o ladrão partilharam um ganho líquido de \$250. O lucro do comerciante é então claramente a contrapartida de uma parte da perda do dono original. Mas se ignorarmos esta última perda, ou a registarmos apenas a um valor parcial, então é claro que o lucro do comerciante parecerá ter surgido do nada. A secção 3.2.2 [NT: do livro] fornece um exemplo particularmente impressionante deste efeito.

Os exemplos precedentes devem tornar claro que, até ao nível mais abstrato, o lucro agregado abrange o lucro baseado na mais-valia e o lucro baseado na alienação. A um nível mais concreto, devemos também admitir algum lucro de alienação resultante de várias transferências entre capitais nacionais e outros capitais e não capitais estrangeiros. A questão aqui

(19) Assim, se o valor-trabalho da mercadoria é de 125 horas e o valor do dinheiro é de meia hora por dólar, o equivalente monetário direto da mercadoria (o preço direto) seria de \$250. Se a mercadoria fosse vendida por mais ou por menos de \$250, então seria transferido valor para dentro ou para fora do circuito combinado da pequena produção mercantil e do capital comercial. Esta transferência adicional poderia então ser tratada separadamente e não coloca problemas novos, exceto aqueles envolvidos no chamado problema da transformação. Ver Shaikh (1984, 1986, 1992a) para discussão mais aprofundada.

não é de fluxos monetários de lucros, dividendos e juros, mas antes da diferença entre a soma de tais fluxos e a mais-valia que os suporta no capitalismo moderno. Visto que o nosso objetivo é medir o equivalente monetário desta mais-valia, devemos estar cientes do facto de que a nossa medida apará alguma parte do lucro de alienação. Para os Estados Unidos, com a sua esfera capitalista altamente desenvolvida e o seu relativamente pequeno setor de comércio externo, o erro na associação do lucro agregado com a mais-valia agregada afigura-se pequeno (2º). Mas em tempos anteriores, ou em nações capitalistas menos desenvolvidas, não se pode fazer essa identificação *a priori*. Seria então necessário separar explicitamente o lucro baseado na mais-valia do lucro baseado na alienação. ◀

Referências bibliográficas

- Bach, G. L. 1966. *Economics: Art Introduction to Analysis and Policy*. New York: Prentice-Hall.
- Baran, P. A. 1957. *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.
- BEA. U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA). 1986. *The National Income and Product Accounts for the United States, 1929-1982: Statistical Tables*. Washington, DC: Government Printing Office.
- Beckerman, W. 1968. *An Introduction to National Income Analysis*. London: Weidenfeld and Nicolson.
- Eisner, R. 1988. «Extended Accounts for National Income and Product», *Journal of Economic Literature* 26:1611-84.
- Gough, I. 1972. «Productive and Unproductive Labour in Marx», *New Left Review* 12: 47-72.
- Hunt, E. K. 1979. «The Categories of Productive and Unproductive Labour in Marxist Economic Theory», *Science and Society* 43: 303-25.
- Khanjian, A. 1989. «Measuring and Comparing the Price and Value Rates of Surplus Value in the U.S., 1958-1977», Ph.D. dissertation, Department of Economics, New School for Social Research, New York.
- Lancaster, K. J. 1968. *Mathematical Economics*. London: Macmillan.

(20) Khanjian (1989, pp. 108-13) descobre que as medidas em valor da mais-valia diferem das correspondentes medidas monetárias por 6%-9%. Atribui isso às transferências de valor originadas pelos desvios preço-valor no interior da economia dos EUA. As nossas próprias estimativas das transferências externas de valor indicam que são bastante pequenas (secção 3.4.2 [NT: do livro]).

- Marx, K. 1963. *Theories of Surplus-Value*, Part I. Moscow: Progress Publishers.
- 1967a. *Capital*, vol. 1. New York: International.
1977. *Capital*, vol. 1 (trad. B. Fowkes). New York: Vintage.
- O'Connor, J. 1975. «Productive and Unproductive Labor», *Politics and Society* 5: 297-336.
- Poulantzas, N. 1975. *Classes in Contemporary Capitalism*. London: New Left Books.
- Ricardo, D. 1951. *Notes on Malthus*, vol. II of P. Sraffa (ed.), *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ruggles, R., e Ruggles, N. D. 1982. «Integrated Economic Accounts for the United States, 1947-1980», *Survey of Current Business* 62: 1-53.
- Shaikh, A. 1984. «The Transformation from Marx to Sraffa», in E. Mandel e A. Freeman (eds.), *Ricardo, Marx, Sraffa*. London: Verso.
1986. «Surplus Value», in J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*. London: Macmillan.
- 1992a. «A Comment on 'The Value Controversy Reconsidered' by Itoh», in B. Roberts e S. Feiner (eds.), *Radical Economics*. Boston: Kluwer.
- Wright, E. O. 1978. *Class, Crisis and the State*. London: New Left Books.