



# SALÁRIOS INDUSTRIAIS, ACUMULAÇÃO DE CAPITAL E EXPORTAÇÕES NA CHINA

ESTHER MAJEROWICZ GOUVEIA

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia Política Internacional, do Instituto de Economia/ Núcleo de Estudos Internacionais da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de mestre em Economia Política Internacional.

Orientador: Prof. Dr. Franklin Leon Peres Serrano

RIO DE JANEIRO  
Fevereiro de 2012



## SALARIOS INDUSTRIAIS, ACUMULAÇÃO DE CAPITAL E EXPORTAÇÕES NA CHINA

Esther Majerowicz Gouveia

**Orientador:** Prof. Dr. Franklin Leon Peres Serrano

Dissertação de Mestrado apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Economia Política Internacional (PEPI) do Instituto de Economia/ Núcleo de Estudos Internacionais da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia Política Internacional, sob a orientação do Prof. Dr. Franklin Leon Peres Serrano

Aprovada por:

---

Presidente da Banca Prof. Dr. Franklin L. P. Serrano - Universidade Federal do Rio de Janeiro

---

Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros - Universidade Federal do Rio de Janeiro

---

Prof. Dr. Nicholas Miller Trebat - IBMEC

---

Prof. Dr. Maria Mello de Malta - Universidade Federal do Rio de Janeiro

---

Prof. Dr. Carlos Pinkusfeld Monteiro Bastos - Universidade Federal do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro  
Fevereiro de 2012

## FICHA CATALOGRÁFICA

Majerowicz, Esther

Salários Industriais, Acumulação de Capital e Exportações na China /  
Esther Majerowicz Gouveia– Rio de Janeiro: UFRJ/IE/NEI, 2012.  
190f: 35mm

Orientador: Prof. Dr. Franklin Leon Peres Serrano.

Dissertação (Mestrado em Economia Política Internacional) –  
Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ, Programa de Pós-  
Graduação em Economia Política Internacional, 2012.

Referências Bibliográficas: f.184-190

1. Inserção internacional da China 2. Salários Industriais. 3.Acumulação  
de Capital. 4. Exportações. I. Serrano, Franklin (Orient.). II.  
Universidade Federal do Rio de Janeiro. Programa de Pós-Graduação  
em Economia Política Internacional. III. Título

Aos meus pais, Nidia e Américo

## RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo identificar se a inserção internacional da China como exportadora de produtos manufaturados baratos está se erodindo e terá que se reorientar em função de constrangimentos de ordem econômica, advindos tanto de um padrão de acumulação de capital insustentável, quanto de pressões estruturais altistas sobre os salários reais industriais. Discutimos as teses que atribuem à dependência na demanda externa e à baixa parcela do trabalho na renda nacional imperativos econômicos que redundariam na alteração da inserção da China na economia internacional, rejeitando-as. Analisamos a estrutura do emprego e dos salários, especialmente aqueles manufatureiros, e concluímos que, mesmo com o rápido crescimento dos salários e com a valorização do yuan frente ao dólar, a posição competitiva das exportações chinesas não foi qualitativamente alterada, continuando a alicerçar-se sobre os baixos salários industriais. No contexto da formulação de W. Arthur Lewis sobre o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra, discutimos a possível natureza estrutural do rápido crescimento dos salários reais, nos últimos anos, e concluímos que os salários industriais chineses são determinados politicamente, de forma que não há possibilidade de prever sua trajetória futura por meio de uma análise meramente econômica. Por fim, advogamos que não existem constrangimentos econômicos que impeçam a China de seguir se inserindo na economia internacional como exportadora de manufaturas baratas.

## **ABSTRACT**

The present work aims to identify whether the Chinese international insertion as an exporter of cheap manufacturing products has been eroding and would need to be reoriented due to economic constraints related, on the one hand, to an unsustainable pattern of capital accumulation and, on the other hand, to structural upward pressure over real industrial wages. We discuss the theses which attribute to the dependence on external demand and to the low share of labor on national income economic constraints which would result in the alteration of China's insertion in the global economy. We reject both theses. We analyze the structure of employment and wages, especially on manufacturing, concluding that, even in the presence of fast wage growth and taking into account the appreciation of the yuan, the competitive position of Chinese exports has not been qualitatively altered. It is still built upon the low wages of Chinese workers. In the context of W. Arthur Lewis' formulation of the development with unlimited supply of labor, we discuss the possible structural nature of the fast industrial real wage growth over the last years. We conclude that Chinese industrial wages are politically determined. Thus, it follows that it is impossible to predict its future trajectory by a merely economic analysis. Finally, we advocate that there are no economic constraints that would halt the current international insertion of China as an exporter of cheap manufacturing products.

## **AGRADECIMENTOS**

A realização desta dissertação contou com o suporte de inúmeros familiares, amigos e colegas de trabalho, de forma que seria impossível nomear todos eles. Gostaria, então, de deixar meu agradecimento especial aos meus pais, Nidia Majerowicz e Américo Kerr, que sempre estimularam e deram condições ao meu desenvolvimento intelectual, com a constante preocupação de que dele não se afastasse a busca por justiça social. Aos meus avós Léa Majerowicz e Szmul Majerowicz, que, com todo o carinho e dedicação, me acolheram e me deram suporte ao longo de todos esses anos. Aos meus tios Gitel Bucaresky e Pedro Bucaresky, que incontáveis vezes estiveram ao meu lado, apoiando minhas escolhas em momentos decisivos da minha formação acadêmica e profissional. À minha tia Maria de Lourdes de Souza, que, com todo o amor e zelo, esteve comigo ao longo dos anos mais importantes do meu desenvolvimento.

Agradeço ao meu orientador, Prof. Dr. Franklin Serrano, cujas conversas e solicitude foram fundamentais para o desenvolvimento do presente trabalho. Ademais, seu espírito leve e seu bom humor diário contribuíram de forma ímpar para dissipar as angústias que permearam o processo de gestação e apresentação da presente dissertação.

Agradeço à FAPERJ, pelo apoio financeiro.

## Lista de Gráficos

- Gráfico 1.1. – Parcela do trabalho na renda nacional – pp. 36
- Gráfico 1.2. – Parcela do trabalho no setor industrial – pp. 37
- Gráfico 1.3. – Distribuição funcional da renda – pp. 44
- Gráfico 2.1 – Estrutura do emprego – pp. 75
- Gráfico 2.2 – Evolução do emprego por áreas rurais e urbanas – pp. 76
- Gráfico 2.3 – Estrutura do emprego rural – pp. 77
- Gráfico 2.4 – Diferença entre o emprego no setor primário e o resíduo estatístico – pp. 79
- Gráfico 2.5 – Estrutura do emprego urbano – pp. 86
- Gráfico 2.6 – Emprego em unidades urbanas – pp.88
- Gráfico 2.7 – Taxa de desemprego implícita e taxa de desemprego registrada – pp. 93
- Gráfico 2.8 – Taxa anual de crescimento dos salários reais em unidades urbanas e pequenas empresas privadas urbanas – pp. 97
- Gráfico 2.9 – Salários reais anuais em unidades urbanas e em pequenas empresas urbanas –pp. 99
- Gráfico 2.10 – Emprego manufatureiro – pp. 105
- Gráfico 2.11 – Estimativas alternativas do emprego manufatureiro – pp. 109
- Gráfico 2.12 – Componentes utilizados para a obtenção das quatro séries alternativas – pp. 111
- Gráfico 2.13 – Emprego manufatureiro em unidades urbanas – pp. 113
- Gráfico 2.14 – Custo de compensação por hora de acordo com diferentes suposições de horas anuais trabalhadas – pp. 120
- Gráfico 2.15 – Taxa de crescimento anual dos custos de compensação por hora, com o número de horas trabalhadas ao ano fixo – pp. 121
- Gráfico 2.16 – Custos de compensação anuais em unidades urbanas manufatureiras nas principais regiões exportadoras – pp. 123
- Gráfico 2.17 – Custos de compensação por hora em unidades urbanas manufatureiras nas principais regiões exportadoras – pp. 124
- Gráfico 2.18 – Crescimento do salário mensal médio dos migrantes rurais – pp. 128



## **Lista de Tabelas**

- Tabela 1.1. – Parcela do trabalho no PIB e no PIB líquido impostos indiretos – pp.40
- Tabela 1.2. – Comparação entre os ajustes dos dados oficiais da parcela do trabalho no PIB – pp. 41
- Tabela 1.3. – Valor adicionado das exportações em relação ao PIB – pp. 55
- Tabela 2.1. – Componentes necessários aos cálculos do emprego manufatureiro urbano nas séries alternativas – pp. 106
- Tabela 2.2. – Taxa anual de crescimento do emprego na manufatura urbana – pp. 114
- Tabela 2.3. – Parcela dos trabalhadores manufatureiros captados pelas estatísticas anuais coberta pelos dados salariais – pp. 125
- Tabela 3.1 – Estimativas sobre o excedente de trabalho na agricultura – pp. 148

## **Lista de Ilustrações**

- Ilustração 2.1 – Definição administrativa de áreas urbanas – pp. 68
- Ilustração 2.1 – Diagrama conceitual da estrutura especial/administrativa de uma típica cidade grande na China – pp. 70
- Ilustração 2.3 – Composição da população flutuante – pp.73
- Ilustração 2.4 – Desemprego urbano – pp. 92
- Ilustração 2.5 – Salários por setor/ramo de atividade – pp. 101
- Ilustração 2.6 – Estimativas dos custos de compensação por hora dos trabalhadores manufatureiros entre 2002 e 2008 – pp. 118
- Ilustração 2.7 – Razão entre custo do trabalho e produto total bruto a preços correntes – pp. 131
- Ilustração 2.8 – Custos unitários do trabalho na China – pp. 131
- Ilustração 2.9 – Produtividade, salários e RULC da China em relação aos seus parceiros comerciais – pp. 134
- Ilustração 3.1 - Expansão do setor capitalista – pp. 140
- Ilustração 3.2 – Esquema para o cálculo estatístico do excedente de trabalho na agricultura – pp. 145
- Ilustração 3.3 – Modelo estilizado de oferta e demanda por trabalho rural na China entre 1980 e 2010 – pp. 152
- Ilustração 3.4 – Modelo conceitual do turning point de Lewis – pp. 153

## **Abreviações**

1. AEIC- Administração Estatal para a Indústria e para o Comércio
2. CSLY – China Labor Statistical Yearbook
3. CSY- China Statistical Yearbook
4. EUA- Estados Unidos da América
5. MOA- Ministry of Agriculture
6. MRHS – Ministério dos Recursos Humanos e da Seguridade Social
7. NBS – National Bureau of Statistics
8. PEA – População Economicamente Ativa
9. PIB- Produto Interno Bruto
10. TVEs- Township and Village Enterprises
11. OMC- Organização Mundial do Comércio
12. ONU: Organização das Nações Unidas
13. UNCTAD- United Nations Conference on Trade and Development

## SUMÁRIO- Salários Industriais, Acumulação de Capital e Exportações na China

<b><u>Introdução.....</u></b>	<b>12</b>
-------------------------------	-----------

### **Capítulo I- O recente ciclo de crescimento da economia chinesa.....**16

<b>1. O crescimento chinês: de 1978 a 2001.....</b>	<b>17</b>
<b>1.1 Considerações a respeito das condições iniciais.....</b>	<b>17</b>
<b>1.2 Periodização.....</b>	<b>21</b>
<b>1.2.1 A primeira década das reformas (1978-1988): crescimento balanceado liderado pelo mercado interno ou crescimento limitado pela oferta?.....</b>	<b>23</b>
<b>1.2.2 Desaceleração puxada pelo investimento: 1988-1991.....</b>	<b>28</b>
<b>1.2.3 Crescimento liderado pelo investimento: 1991-2001.....</b>	<b>33</b>
<b>2. O impacto da transição para o capitalismo sobre a distribuição funcional da renda.....</b>	<b>45</b>
<b>3. O atual ciclo de crescimento da economia chinesa</b>	
<b>3.1 A tese do crescimento liderado pelas exportações.....</b>	<b>47</b>
<b>3.2 O investimento como propulsor do crescimento.....</b>	<b>55</b>
<b>4. Sumário das conclusões.....</b>	<b>60</b>

### **Capítulo II- A estrutura do emprego, os salários industriais e a competitividade das exportações.....**62

<b>1. Considerações iniciais.....</b>	<b>63</b>
<b>1.1. Definição de área urbana.....</b>	<b>64</b>
<b>1.2. Definição de população urbana.....</b>	<b>69</b>
<b>2. A estrutura do emprego.....</b>	<b>72</b>
<b>2.1. O emprego rural.....</b>	<b>75</b>
<b>2.2. O emprego urbano.....</b>	<b>84</b>

3.	A evolução dos salários urbanos.....	93
4.	O emprego industrial.....	101
5.	Os salários industriais.....	112
5.1.	Salários industriais nas principais regiões exportadoras.....	120
5.2.	A evolução recente dos salários dos migrantes rurais.....	124
6.	Mudanças na competitividade das exportações chinesas.....	127
7.	Conclusão.....	133
 <b><u>Capítulo III: O turning point de Lewis.....</u></b>		<b>136</b>
1.	O desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra.....	137
2.	Estudos aplicados sobre o turning point de Lewis à China.....	142
2.1.	Lewisian turning point: contando os trabalhadores excedentes.....	142
2.2	Lewisian turning point: verificando o aumento dos salários reais.....	151
3.	Críticas ao desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra e sua aplicação à China.....	155
3.1	Críticas gerais aos estudos acadêmicos selecionados.....	155
3.2	Os dois setores da economia em Lewis e o relacionamento entre eles.....	159
3.3	Críticas à formulação teórica do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de W. Arthur Lewis.....	168
4.	Considerações finais.....	172
 <b><u>Conclusão.....</u></b>		<b>178</b>
 <b><u>Referências Bibliográficas.....</u></b>		<b>182</b>

## **Introdução**

Atualmente, qualquer debate cujo objeto seja a economia mundial não pode se esquivar de fazer menção ao caso chinês. A significativa e crescente parcela dos fluxos comerciais internacionais na qual o país está envolvido é o dado mais evidente do papel protagonista que a China vem exercendo na economia internacional. Seja inundando o mundo com produtos manufaturados altamente competitivos, seja absorvendo imensas quantidades de matérias-primas e energia, a economia chinesa é, hoje, um dos motores do crescimento da economia mundial.

O elevado crescimento da parcela do comércio internacional do país ocorreu no contexto da transição para o capitalismo. Essa transição foi marcada pela liberação de enorme excedente de trabalhadores da agricultura, baixos salários, grandes fluxos de investimento direto estrangeiro e câmbio desvalorizado, de forma que, combinando-se, esses fatores forjaram a elevada competitividade do país como exportador de manufaturas intensivas em trabalho. No início do século XXI, todavia, a continuidade do papel da China como “fábrica do mundo” vem sendo amplamente questionada na literatura acadêmica. Por um lado, muitos autores afirmam que o crescimento econômico chinês vem sendo puxado pelas exportações e que, devido à dependência do crescimento na demanda externa, o país não poderá continuar seguindo esse padrão se quiser permanecer em sua trajetória de alto crescimento. Pelo outro, os baixos salários industriais dos trabalhadores chineses, principais responsáveis pela competitividade internacional do país, são apontados como a razão de uma inevitável crise de subconsumo que estará por vir, interrompendo o crescimento do país. Assim, a China teria que reorientar sua estratégia de inserção internacional, de forma a compatibilizá-la com um crescimento baseado no mercado interno, atingido, especialmente, por meio de maiores salários e, portanto, maior consumo das famílias.

Se os baixos salários são vistos como um problema por parte da literatura acadêmica; uma parcela considerável de autores afirma, pelo contrário, que é com a alta taxa de crescimento dos salários industriais, experimentada nos anos 2000, que se deve preocupar. Em geral, esses últimos associam a elevação dos salários com o esgotamento do enorme fluxo de trabalhadores excedentes da agricultura em direção à indústria, referindo-se ao modelo de economia dual proposto por W. Arthur Lewis (1954), no qual o deslocamento de mão-de-obra entre os setores

propicia rápido crescimento econômico a salários reais constantes. Em Lewis (1954), com a exaustão do excedente de mão-de-obra, os salários reais passam a crescer. Desta forma, grande parte da academia identifica os aumentos observados nos salários industriais com o turning point de Lewis, momento em que se exaure o estoque de trabalho excedente, conferindo um caráter estrutural à elevação dos salários industriais na China. Nesse contexto, a competitividade internacional dos produtos manufaturados chineses iria erodir-se rapidamente, impelindo as grandes empresas exportadoras a buscarem outros países nos quais a mão-de-obra seja mais barata.

Na atualidade, a China apresenta-se como um duplo polo na economia mundial, garantindo, por um lado, posições de baixo custo para as grandes empresas multinacionais, cujos principais mercados são os EUA e a Europa, e, pelo outro, puxando o crescimento de diversos países, especialmente, daqueles asiáticos, por meio de suas importações de máquinas e equipamentos, indústrias de tecnologia, matérias-primas e energia (MEDEIROS, 2006). Tendo em vista esse duplo papel, os prognósticos acima expostos implicam efeitos em ampla escala na economia mundial. Se a trajetória de alto crescimento da China for interrompida em função de uma crise de subconsumo gerada pelos baixos salários e/ou pela desaceleração do crescimento da demanda mundial por produtos chineses, então o crescimento da economia mundial será fortemente impactado não só pelo efeito direto da redução do crescimento na China, como pelo seu efeito indireto através da redução de suas importações. Em contraste, se os salários industriais estão em uma trajetória de rápido e persistente crescimento, dada a natureza estrutural do processo que a subjaz, as posições de baixo custo das grandes empresas multinacionais serão diretamente atingidas, erodindo as margens de lucro e impulsionando um novo movimento de reconfiguração espacial do capital produtivo.

Nesse sentido, o objetivo do presente trabalho é identificar se a inserção internacional da China como exportadora de produtos manufaturados baratos está se erodindo, seja em função de um padrão de acumulação de capital insustentável, seja devido a pressões estruturais altistas sobre os salários industriais. Responder essa questão é fundamental, visto que, caso a China perca essa posição na economia internacional, poderemos assistir, em um curto espaço de tempo, a outro processo radical de transformação na divisão internacional do trabalho, com o capital a deslocar-se em busca de novas fronteiras para a exploração de trabalho barato. Por outro lado, se

a China deixa de ser esse vasto espaço de superexploração e se o capital não encontra novos redutos de trabalho barato, em escala suficiente, é possível que os salários industriais ao redor do mundo também sofram pressões altistas emanadas da China, contribuindo para reverter a grande ofensiva histórica, instaurada com o neoliberalismo, do capital sobre o trabalho em escala mundial.

Para responder a essa questão, o presente trabalho se subdividirá em três capítulos. No primeiro deles, será feita uma resenha crítica da literatura acadêmica a respeito da natureza do recente ciclo de crescimento econômico da China, considerando, especialmente, o papel das exportações e dos salários na sustentabilidade do atual padrão de crescimento. Antes disso, todavia, faremos um panorama sobre o crescimento econômico chinês desde o início das reformas econômicas, introduzidas por Deng Xiaoping, de forma a colocar o crescimento econômico do país no contexto da transição para o capitalismo, no qual se forjou um padrão de acumulação de capital tão vigoroso quanto concentrador de riqueza e renda. O objetivo do capítulo será responder se o atual padrão de crescimento chinês empurra o país, necessariamente, para uma reorientação de sua inserção internacional como forma de superar uma crise em vias de concretizar-se ou para evitá-la. Nossa hipótese é a de que não há nenhum imperativo econômico no padrão de acumulação chinês que exija uma reorientação de sua inserção externa por meio de alterações na distribuição funcional da renda em benefício do trabalho. Essa reorientação pode ocorrer por motivos políticos, mas não por uma inevitabilidade de ordem econômica.

A segunda questão à qual nos dirigiremos diz respeito ao rápido crescimento salarial observado na última década e sua possível natureza estrutural. Caso confirme-se tal natureza, seria a dinâmica do mercado de trabalho chinês a responsável por erodir o principal pilar da inserção internacional do país como exportador de manufaturas baratas. Assim, o país seria forçado a adotar uma nova estratégia de inserção internacional, ao passo que as grandes multinacionais também. Desta forma, buscar-se-á, por meio de uma análise crítica, expor o debate sobre a determinação dos salários industriais chineses e seu impacto na competitividade das exportações do país, nos dois últimos capítulos. No segundo deles, dedicaremos nossa atenção à análise das estatísticas sobre o emprego e sobre os salários na China, dando destaque para os salários industriais e sua relação com a competitividade das exportações. Por fim, o último capítulo terá como objetivo analisar o suposto caráter estrutural dos aumentos salariais na



indústria chinesa, expondo a controvérsia a respeito da chegada do turning point de Lewis na China. Como veremos, não existem nem indícios estatísticos incontestáveis de que o estoque de trabalho excedente tenha se exaurido, nem determinações automáticas estabelecendo o nível e a taxa de crescimento dos salários industriais. O que se procurará, por fim, é restabelecer os termos em que a problemática do excedente de trabalho tem sido colocada por grande parte da literatura acadêmica, de forma a demonstrar que a questão a ser pautada não é a de como fazer para liberar mais braços da agricultura para o setor capitalista, mas, pelo contrário, de como manter grande parcela dos camponeses nas áreas rurais.

## **Capítulo I. O recente ciclo de crescimento da economia chinesa**

Desde o período maoísta, passando pelas reformas econômicas, iniciadas por Deng Xiaoping, o caminho trilhado pela economia chinesa foi aquele da realização de sua industrialização. Nas últimas três décadas, esse processo concretizou-se por meio de uma impressionante trajetória de alto crescimento sustentado, que alçou a China à condição de segundo polo da economia mundial ao lado dos Estados Unidos, configurando uma nova divisão internacional do trabalho.

Tendo em conta a peculiaridade de tal trajetória de crescimento, que se manteve a despeito de inúmeros cenários recessivos do ponto de vista regional e global, forjou-se um intenso debate sobre a natureza do alto crescimento chinês e sua sustentabilidade. Nesse sentido, o presente capítulo tem por objetivo expor e posicionar-se em relação aos principais debates, dentro do campo heterodoxo, sobre o caráter e os limites do atual ciclo de crescimento da economia chinesa, bem como suas implicações para a estratégia de inserção da China na economia internacional.

Com esse intuito, o capítulo será dividido em quatro outras seções além desta introdução. A primeira delas busca descrever as principais características das etapas percorridas pela economia chinesa desde a ascensão de Deng Xiaoping, em 1978, até a entrada da China na OMC em 2001, situando-as no contexto da transição para o capitalismo. A segunda seção tratará do impacto da transição sobre a distribuição funcional da renda, um dos principais fatores elencados por parcela da literatura acadêmica para afirmar que o a trajetória de alto crescimento da economia chinesa é insustentável. Na seção seguinte, discutiremos as interpretações a respeito do atual ciclo de crescimento, iniciado em 2001, com especial destaque para as proposições que destacam as exportações como o motor do crescimento econômico e a baixa parcela do trabalho na renda nacional como entrave para a acumulação de capital. Por fim, a última seção será dedicada às conclusões.

## **1. O crescimento chinês: de 1978 a 2001**

### **1.1 Considerações a respeito das condições iniciais**

Antes de empreender a análise do período compreendido pelo início das reformas promovidas Deng Xiaoping até a entrada da China na OMC, cabe fazer algumas considerações a respeito das características estruturais e das condições iniciais sobre as quais foram realizadas as reformas econômicas. Do ponto de vista estrutural, a principal característica da China, que condiciona seu padrão de desenvolvimento possível, é a baixíssima proporção de recursos por habitante. De acordo com Tiejun (2005):

“China is a country whose ratio of population to resources is extreme. In other words, the relation between population and resources is very strained. The Chinese population is 20 per cent of the world’s population, but its cultivated land is only 7 per cent of the cultivated land in the world. Furthermore, China faces restrictions of water resources. In the southern part of China there is more available water, but land is very limited. In the northern areas there is more land, but water is limited.” (TIEJUN, 2005: pp.54)

Tendo em vista essa restrição relativa de recursos, o único caminho possível para o desenvolvimento do país foi perseguir a industrialização, resolvendo a escassez de recursos através de importações pagas com a exportação de bens industriais. Desta forma, a China saiu de uma condição semi-autárquica, durante o período maoísta, para constituir-se em um dos principais países em termos de parcela do comércio internacional (MEDEIROS, 2008). Entretanto, a busca pela industrialização do país não foi uma tarefa fácil. Uma vez que nas primeiras etapas do processo industrializante a economia deve ser capaz de produzir e transferir grandes quantidades de excedente da agricultura para a indústria, as condições de baixa produtividade agrícola do país impuseram pesados custos à população chinesa. Se por um lado, o período maoísta não conseguiu resolver o problema da baixa produtividade agrícola, concentrando a ampla maioria da população chinesa no campo; por outro, ele logrou realizar a

acumulação primitiva de capital e legou uma sociedade altamente igualitária, com uma ampla estrutura de amparo social.

No que diz respeito à superação do problema da acumulação primitiva e ao processo de industrialização, o legado maoísta foi bastante significativo, como observa Lo (2006):

“And it is also noted that the initial condition of China’s economic transformation is not simply one of under-industrialization. As can be seen from the figures in Table 2, in 1980, industrial value-added accounted for an astonishingly high proportion of 49% of China’s GDP. This is lower than the Soviet Union (54%), but higher than South Korea (40%), Brazil (44%) and India (24%) in the same year. The fact that, despite starting with one of the highest industry-to-GDP ratios in the world, China has been able to maintain very rapid industrial growth throughout the reform era, and with it to absorb labour transfer from the rural-agricultural sector, clearly should not be taken for granted.” (LO, 2006: pp.7)

Em que pesem os extraordinários avanços no processo de industrialização e a existência de pleno emprego, em sua tentativa de construir uma sociedade mais equitativa, Mao não conseguiu solucionar a desigualdade rural-urbana e recorreu a uma severa política de controle migratório de forma a impedir o fluxo de camponeses para as urbes. Grande parte da literatura considera que, em realidade, a desigualdade entre o campo e a cidade, bem como sua reprodução por meio do sistema de registro de moradia, foram peças cruciais da estratégia de industrialização pesada de Mao baseada na experiência soviética. O sistema de registro de moradia, *hukou*, diferentemente de outros países e da própria China no período pré-maoísta, serve de maneira secundária para auferir estatisticamente a distribuição da população entre domicílios urbanos e rurais. A função primordial do sistema de *hukou* é controlar tal distribuição, apresentando-se como uma das principais instituições de controle social à disposição do Estado chinês (CHAN & ZHANG, 1999). Em linhas gerais, esse sistema opera por meio do registro dos indivíduos em uma única localidade de residência, que é herdada da mãe pelos filhos no momento do nascimento. As categorias nas quais a população é classificada, a saber, urbana/rural (definida pela localidade de residência) e agrícola/não agrícola, definem a elegibilidade dos indivíduos às

diversas atividades econômicas em dada localidade e o acesso que lhes cabe à estrutura de bem-estar social (CHAN & ZHANG, 1999). Ademais, o registro por localidade era fundamental para a determinação da quantidade de alimentos cabível a cada cidadão, no sistema de racionamento por cotas adotado no período maoísta. No que se refere ao tipo agrícola/não agrícola de *hukou*, a diferenciação atrela-se à posse de direitos a subsídios estatais, especialmente em relação à compra de grãos, bem como outras prerrogativas concedidas àqueles com registro não agrícola. Nesse contexto, o Estado passa a controlar a migração formal rural-urbana por meio de um duplo processo de conversão do *hukou*, que deve contemplar a mudança de localidade e a troca do status de agrícola para não agrícola, para que o migrante se torne um residente urbano com posse de plenos direitos. De acordo com Chan e Zhang (1999), é nessa última etapa que recai o pesado controle estatal, estipulando políticas e cotas para determinar não só aqueles elegíveis à migração formal, como também a quantidade permitida.

De acordo com Chan e Zhang (1999), não foi o sistema de registro de moradia em si mesmo que garantiu o bloqueio da migração do campo para a cidade, mas sua operação em um contexto econômico e político específico no qual a burocracia estatal controlava estritamente as atividades econômicas, fato que se traduzia em múltiplas camadas de controle impedindo o deslocamento populacional. Nesse sentido, os autores apontam para a dificuldade de sobrevivência daqueles que tentassem a migração não formal para as cidades, devido à ausência de subsídios para a compra de alimentos, à quase total impraticabilidade de conseguir emprego por fora dos canais estatais e aos diversos mecanismos de vigilância, especialmente nas unidades de trabalho (*danwei*). Destarte, a migração não formal para as cidades era insignificante, mas não devido à repressão policial e sim ao conjunto de instituições sociais que operavam de forma complementar durante o período maoísta. O controle da migração rural-urbana associado à política urbana de emprego vitalício, de subsídios e de serviços públicos gratuitos (e superiores aos oferecidos no campo) garantiram, por um lado, elevada homogeneidade social nas cidades e, por outro, um enorme abismo nas condições de vida entre o campo e a cidade.

Nesse contexto, a implementação das reformas econômicas a partir de 1978, ao atacar muitas das instituições sociais que operavam conjuntamente com o *hukou* e ao possibilitar a elevação da produtividade agrícola, impactou profundamente o fluxo de migração não formal do campo para as cidades, deixando de ser um fluxo desprezível, como ocorria durante o período

maoísta, para se tornar o maior deslocamento populacional da história da humanidade. De acordo com Marx: “*The constant movement towards the towns presupposes, in the countryside itself, a constant latent surplus population, the extent of which only becomes evident at those exceptional times when its distribution channels are wide open.*” (MARX, 1867 *apud* FOSTER, MCCHESENEY e JONNA, 2011). O advento das reformas econômicas forneceu esses dois elementos necessários para o grande fluxo migratório rural-urbano na China, por um lado, criou um vasto reservatório de trabalho excedente na agricultura, com o aumento da produtividade agrícola, e, pelo outro, abriu os canais de escoamento populacional, possibilitando o deslocamento.

Todavia, é preciso notar que a abertura desses canais não ocorreu por meio da abolição do *hukou*, mas pelo seu relativo relaxamento e, principalmente, pela transformação do contexto em que ele operava. A permanência da instituição do *hukou* foi ressignificada pelo emergente contexto social e econômico, adquirindo nova funcionalidade para o processo de industrialização chinês. De mecanismo de controle dos fluxos migratórios *de facto*, viabilizando a alocação do trabalho nos diferentes setores produtivos pelo Estado e impedindo a urbanização desordenada e suas mazelas, como a favelização; o *hukou*, ao distinguir duas categorias de cidadãos, passou a ser a ferramenta de soerguimento e manutenção de um mercado de trabalho urbano segmentado, cuja participação de migrantes rurais não formais em larga escala é peça-chave para a nova estratégia industrializante do país.

O processo de transição da economia planejada socialista para o capitalismo, que afetou profundamente a distribuição da população entre as áreas rurais e as áreas urbanas, bem como entre atividades agrícolas e não agrícolas, ocorreu de forma gradual. Não houve na China, como na Rússia, a liberação imediata dos preços. A privatização da economia, seja pelo surgimento de novas empresas privadas, seja pela transferência de ativos do setor público para o privado, deu-se de forma espaçada através do tempo. De acordo com Medeiros (2008):

“... a estratégia de transição gradual e dirigida pelo Estado na China permitiu uma expansão simultânea de novas formas de produção e de propriedade com a propriedade estatal, viabilizando elevada taxa de crescimento econômico. ... O ponto central dos processos de transição é que quanto mais rápido o processo de liberalização dos preços –

a primeira e mais devastadora ferramenta da transição -, maior o número de empresas e setores incapazes de competir com os novos preços. Mesmo naquelas atividades beneficiadas por uma demanda maior, as restrições aos novos investimentos decorrentes da implosão das economias externas, dos mecanismos de financiamento e das instituições impedem uma rápida reestruturação produtiva que permita o relançamento da economia” (MEDEIROS, 2008: pp. 179)

## 1.2 Periodização

Partindo do entendimento de que as restrições ao crescimento das economias capitalistas, em geral, estão ligadas à insuficiência de demanda efetiva, e não a problemas relacionados à oferta; a análise da trajetória de crescimento da economia chinesa implica na identificação dos componentes da demanda agregada que, ao expandirem-se, provocaram o aumento do produto como um todo. Seguindo esse parâmetro, é possível perceber momentos diferenciados ao longo de tal trajetória, corroborando com a visão de que o país passou por transformações em sua estratégia de acumulação. Neste sentido, buscar-se-á expor uma periodização que contemple as principais mudanças ocorridas na evolução dos componentes da demanda agregada, tendo sempre em vista suas relações com as políticas levadas a cabo pelo Estado chinês para a consecução da transformação capitalista no país. Destarte, o presente trabalho terá como base a periodização proposta por Kotz e Zhu (2010), na qual os autores buscam determinar quais componentes da demanda efetiva teriam liderado ou “puxado” o crescimento do PIB chinês, entre 1978 e 2007. Assim, os autores dividem o período em quatro momentos distintos do crescimento econômico chinês: crescimento balanceado e liderado pelo mercado interno, entre 1978 e 1988; desaceleração puxada pelo investimento, no subperíodo 1988-1991; crescimento liderado pelo investimento, de 1991 a 2001; e crescimento liderado pelas exportações e pelo investimento, entre 2001 e 2007. Como, nesta seção, nossa análise vai até o ano de 2001, serão considerados somente os três primeiros subperíodos.

Há, entretanto, uma importante ressalva a ser feita à periodização proposta por Kotz e Zhu (2010): ela não leva em conta a consequência do gradualismo da transição chinesa para a formação de um padrão de crescimento puxado pela demanda. A transição de economias

socialistas planejadas para o capitalismo implica que essas economias saem da situação na qual o crescimento é limitado pela oferta, para um padrão em que o crescimento é puxado pela demanda. Todavia, uma vez que a transição para o capitalismo na China ocorreu de maneira gradual, não é possível apontar, como na Rússia – onde os preços foram liberados de uma só vez –, o momento específico em que a economia passou de um padrão para o outro. O que Kotz e Zhu (2010) chamam de “crescimento balanceado e liderado pelo mercado interno”, o primeiro momento da transição, parece-nos ser mais um momento de crescimento limitado pela oferta do que de crescimento liderado pela demanda, ou seja, um período no qual as transformações econômicas ainda não solaparam a predominância dos mecanismos de planejamento na produção e na distribuição da riqueza. O processo de transição, todavia, não deve ser encarado somente como a persecução da liberalização econômica, mas, também, como um momento de intensa acumulação primitiva de capital, como destacam Walker e Buck (2007). Para esses autores, a análise da transição deve estar pautada na observação dos elementos centrais do processo de acumulação primitiva:

“Central to Marx’s presentation of primitive accumulation are the expropriation of the producers to create a working class, the emergence of a capitalist class with a stock of original capital, and the development of the home market. To these must be added the commodification of land, the rise of cities and extension of the spatial division of labour, and the transformation to a modern bourgeois state.” (WALKER & BUCK, 2007: pp.40)

Destarte, baseando-nos tanto no processo de liberalização de preços, quanto nos expedientes levados a cabo para a formação de uma nova classe trabalhadora assalariada, necessária para a constituição do setor privado e, portanto, para a formação de uma classe capitalista autóctone, tentaremos delimitar os principais momentos de transição para um padrão de crescimento puxado pela demanda, bem como, a partir de então, distinguir os componentes da demanda efetiva que lideraram o crescimento.



### **1.2.1 A primeira década das reformas (1978-1988): Crescimento balanceado liderado pelo mercado interno ou crescimento limitado pela oferta?**

Na análise de Kotz e Zhu (2010), na qual o crescimento é puxado pela demanda, a primeira década de alto crescimento do PIB foi sustentada pelo mercado doméstico chinês. Apesar de as exportações terem crescido a uma taxa de 20,6%, sendo a estimativa para a taxa de crescimento do conteúdo doméstico das exportações de 18,5%, a contribuição dessas para o crescimento do PIB foi de apenas 12,3% devido à baixa parcela das exportações no PIB. Segundo os dados apresentados pelos autores, o gasto doméstico foi responsável por 87,7% do crescimento do PIB, sendo que o consumo privado, os gastos governamentais e os investimentos cresceram aproximadamente a taxas iguais. Partindo de uma sociedade na qual a distribuição da renda apresentava-se de forma altamente igualitária e com uma alta propensão ao consumo, dado o baixo nível da renda per capita, o aumento da renda real traduziu-se em um rápido crescimento do consumo. Assim, durante o período em tela, o consumo das famílias respondeu por um pouco mais que 50% do crescimento da economia.

Dentre os elementos por trás da evolução acima descrita, o principal foi a reforma rural (1978-1984), que consistiu na dissolução das comunas e na instauração do sistema de responsabilidade familiar. As terras foram redistribuídas entre os camponeses de maneira igualitária, mas esses não se tornaram os proprietários das mesmas. O Estado nominalmente continuava a ser o proprietário, mas, mediante contratos, concedia o direito de exploração das terras às famílias, que, como contrapartida, seriam obrigadas a vender cotas pré-estabelecidas de produção para o Estado (MORAIS, 2011). A produção que ultrapassasse a cota poderia ser vendida tanto para o Estado, quanto para o mercado. De acordo com Moraes (2011), até 1985, o Estado dava garantias de que toda a produção que excedesse a cota seria vendida nos mercados, e caso esses não oferecessem preços favoráveis aos camponeses, o Estado compraria a produção excedente oferecendo um prêmio de 50%. Essas medidas levaram ao aumento da produção agrícola e, em um contexto de mudança dos preços relativos em favor dos produtos agrícolas, também essa uma política estatal, a renda real líquida dos domicílios rurais apresentou rápido crescimento entre 1979 e 1984. Desta forma, esse período foi marcado por melhorias na distribuição da renda, reduzindo a discrepância entre os rendimentos rurais e urbanos, processo

este que seria revertido a partir da segunda metade da década. Tais transformações refletiram-se no índice de Gini que esteve entre 0,29 a 0,31 entre 1978 e 1982, reduzindo-se para 0,24 em 1984. Ainda sobre os efeitos da reforma rural, Medeiros (2009) observa:

“O nível do produto por ocupado na agricultura mais do que dobrou neste período e tendo vista o elevado peso deste setor na ocupação total chinesa, esta transformação, acompanhada da introdução do “sistema responsabilidade familiar” e do relaxamento do sistema de controle de residência, foi de longe a de maior impacto sobre a estrutura da economia e da sociedade chinesa constituindo a base inicial da expansão do mercado interno chinês em moldes não socialistas formada pela expansão do emprego rural não agrícola e dos deslocamentos do excedente rural para as cidades e atividades industriais e de serviço.” (MEDEIROS, 2009: pp.14)

Nesse sentido, o aumento da produção agrícola permitiu que parcela da força de trabalho migrasse do campo para as cidades, processo que tomou fôlego a partir do fim da década de 1980, quando se exacerbaram as desigualdades urbano-rurais. Até o final do período em análise, entretanto, o deslocamento de mão-de-obra da agricultura para as atividades não agrícolas ocorreu, majoritariamente, dentro do próprio setor rural. A industrialização rural já havia sido desenvolvida durante o período maoísta, subordinada às comunas; todavia, após o início das reformas, especialmente a partir de meados da década de 1980, a industrialização rural conheceu enorme expansão por meio da proliferação das empresas de vilas e municípios (Township and Village Enterprises, TVEs), especialmente daquelas coletivas (MORAIS, 2011). Assim, a industrialização seguiu curso, centrando-se nas indústrias intensivas em trabalho (brinquedos, têxteis e calçados), ao mesmo tempo em que se buscou uma política tecnológica para transformar o perfil industrial do país e, já em 1980, a indústria eletrônica era considerada uma das prioridades. (MEDEIROS, 2009)

Neste mesmo período, como destacado por Guangyuan (2005), o Estado chinês realizou medidas em direção à política de portas abertas, à transformação da estrutura proprietária e à descentralização. Desta forma, iniciou-se o processo de abertura externa, com o estabelecimento de quatro zonas econômicas especiais (Shenzhen, Zhuhai, Shantou e Xiamen) e com a

transformação da província de Hainan em zona especial. Também foram criadas zonas de desenvolvimento em 12 cidades costeiras. Esta estratégia permitiu a importação de máquinas e equipamentos para realizar a modernização e o aumento da produtividade, por meio da exportação de bens tradicionais intensivos em mão de obra, como têxteis e calçados. Ademais, aproveitando-se das rotas de comércio e investimento já existentes, as zonas econômicas especiais permitiram a absorção de capitais, especialmente dos chineses residentes no exterior. Paralelamente, foram dados os primeiros passos no que concerne à reforma da estrutura proprietária, com a promoção de empresas de vilas e municípios, na parte sul da província de Jiangsu, e com o desenvolvimento do modelo de Wenzhou, no qual as empresas privadas tinham predomínio da economia local (GUANGYUAN, 2005). As mudanças na estrutura proprietária fizeram que a participação do setor privado no produto industrial saísse de 0% em 1978 para 9,8% em 1991, ano imediatamente anterior àquele em que Deng Xiaoping fez seu famoso discurso, em viagem ao sul da China, defendendo o aprofundamento das reformas liberalizantes (KOTZ & ZHU, 2010).

De acordo com Kotz e Zhu (2010), ao lado destas transformações, o governo central passou a promover políticas direcionadas à descentralização e à maior autonomia das empresas estatais. O sistema bancário foi separado do sistema fiscal, houve a criação do Banco Central e criaram-se novos bancos estatais com funções comerciais, fazendo que o financiamento das empresas estatais passasse da alocação direta do orçamento público para dar-se via empréstimos bancários. Estes mesmos bancos também foram autorizados a aumentar a base monetária da economia. Além disso, a liberalização dos preços foi assumindo um papel de maior destaque dentro da agenda da reforma, contribuindo para o aumento da inflação: *“This was not only due to the pro-market direction of the reform, but also due to the budget burden of the large subsidies necessary for the price controls. In 1988, the central government partially lifted the price controls, which caused a steeper burst of inflation.”* (KOTZ & ZHU, 2010: pp. 9). Por outro lado, a convivência de preços administrados com preços de mercado (dual track system) levou a inúmeras queixas em relação à corrupção. No que diz respeito ao impacto da inflação sobre as condições de vida da população, Wang Hui (2005) observa:

“Inflation damaged the sense of social security. These factors not only caused dissatisfaction among salary workers, but also affected the routine life of many state employees (officials). The income differential between common state employees and other social strata as well as between those state employees involved in market activities and other state employees increased dramatically. It is important to note that the social movement of 1989 was basically a social movement based in the urban areas. It had connections with the history of market expansion during the so-called “urban reforms” after 1984.” (HUI, Wang 2005: p.67)

O processo de mercantilização da economia, a inflação ascendente e o baixo crescimento da renda rural em relação à renda urbana, depois de 1984, quando os preços relativos se alteraram desfavoravelmente à agricultura, fizeram que o índice de Gini começasse a aumentar em 1985, atingindo o valor de 0,38 em 1988 (em 1984 era de 0,24):

“Urban reforms started in 1984, and the income difference between urban and rural areas began to grow in 1985. From 1989 to 1991, the growth in peasant income basically stopped, and the income difference between urban and rural areas returned to pre-1987 levels. In the latter part of the 1980s, the speed and scale of the flow of the rural population increased greatly. The serious problems with population and land were transformed into long-term social conflicts.” (HUI, Wang 2005, pág.77)

Assim, o processo inflacionário, a corrupção, o aumento das desigualdades e as demandas pela democratização política estiveram no centro dos eventos que precipitaram o episódio da Praça de Tiananmen. Em que pese o avanço na liberalização dos preços no período em tela, especialmente no último ano, muitos preços permaneceram controlados ou administrados pelo Estado. Por outro lado, a esmagadora maioria das empresas era de propriedade pública, inclusive das novas empresas, operando, segundo Walker e Buck (2007), até 1988, sob uma legislação que garantia o emprego vitalício aos trabalhadores. De acordo com Moraes (2011), mesmo as TVEs privadas estavam sujeitas à permanente interferência dos governos locais, especialmente no que diz respeito ao crédito e a retenção de lucros, influenciando os novos investimentos. Já Walker e Buck (2007), a respeito das TVEs, destacam que: *“Owned and operated by local governments, they usually embodied socialist obligations to provide jobs, wages and social benefits to*

*villagers, and to support agriculture and rural infrastructure.*” (WALKER & BUCK, 2007: pp.43) Por outro lado, como destacado anteriormente, a participação do setor privado no produto industrial era de apenas 9,8% do total.

Mesmo com o início da liberalização dos preços, o setor público correspondia à quase totalidade da economia, com o Estado sendo responsável não somente pela produção, como também pela operação dos bancos e pela determinação de grande parte dos preços. A expansão vigorosa do setor privado só iria ocorrer ao longo da década de 1990, com a privatização das empresas estatais e com as demissões em massa no setor público. A lei de falências de 1988, pondo fim ao emprego vitalício, pode ser considerada um marco nesse processo de transição. Para Walker e Buck (2007), as transformações experimentadas no período começaram a ter efeito no regime de crescimento a partir de 1989:

“The reality of these changes began to bite in the downturn of 1989–91, when the clampdown after Tiananmen led to retrenchment of an overheated and inflationary economy. Further reforms were unleashed in the following decade: a 1994 labour law fixed the status of wage-labour and decoupled welfare from the state, and this was followed by a directive that encouraged efficiency through workforce reduction. Most decisive were the massive layoffs at the end of the 1990s, when Chinese capitalism experienced its first general overproduction crisis, marking a clear transition from the old economy of scarcity to the new economy of surplus production—meaning abundance for some and atrocious lack for others” (WALKER & BUCK, 2007: pp. 43)

O deslocamento de excedente de mão-de-obra para as cidades, os trabalhadores demitidos das empresas do setor público e a implosão de muitas TVEs que eram fornecedoras das empresas estatais urbanas foram os processos que fundaram a nova classe trabalhadora assalariada disponibilizada para o desenvolvimento do setor privado, com a concomitante formação de uma classe capitalista autóctone (WALKER e BUCK, 2007). Todavia, esse processo só adquire vigor depois da primeira década de reformas. Nesse sentido, o crescimento balanceado do período em tela pode ser visto como a operação de uma economia ainda majoritariamente controlada pelo Estado, tanto no que diz respeito à produção, especialmente na alocação de trabalho, quanto à distribuição.

### **1.2.2 Desaceleração puxada pelo investimento: 1988-1991**

O desencadeamento do processo inflacionário e a revolta da Praça Tiananmen puseram um freio nas reformas e levaram o governo chinês a ter como eixo de sua política o combate à inflação. O principal instrumento utilizado pela política anti-inflacionária foi o corte dos investimentos estatais, com uma queda de 13% dos investimentos fixos em 1989 e um modesto crescimento de apenas 1,5% em 1990 (KOTZ & ZHU, 2010). Em consonância com outras medidas de cunho anti-inflacionário, a abrupta redução dos investimentos estatais fez surtir efeitos rapidamente e a inflação pôde ser controlada.

A outra prioridade do governo no período foi buscar a reversão do déficit comercial ocorrido em meados da década de forma a estabelecer um padrão de comércio que não impusesse constrangimentos externos ao crescimento da economia chinesa. Neste sentido, a redução das importações ocasionada pela desaceleração do crescimento foi complementada por uma política de estímulo às exportações, consubstanciada, principalmente, em uma desvalorização de 21,3% do yuan. Também neste caso, o governo chinês foi bem sucedido em seu objetivo, fazendo que a parcela das exportações no PIB saltasse de 12,7% para 18,6% em um breve período de tempo. Este aumento das exportações foi o principal elemento a contrabalancear os efeitos desaceleradores do declínio dos investimentos, de tal forma que as exportações responderam por um pouco mais de 50% do crescimento do PIB e o conteúdo doméstico estimado das mesmas por aproximadamente um terço.

### **1.2.3 Crescimento liderado pelo investimento: 1991-2001**

O marco inicial deste período é discurso de Deng Xiaoping, feito em sua viagem ao sul do país, clamando pelo aumento do crescimento econômico e pelo aprofundamento das reformas liberalizantes. Com o fim da inflação e com a repressão dos movimentos de contestação, o governo chinês viu-se desimpedido para tocar a agenda de reformas. Sem deixar de preservar o

controle político do Partido Comunista Chinês, Deng Xiaoping viabilizou um acordo que garantiu o andamento das reformas. Nesse sentido, Medeiros (2009) destaca:

“A base deste acordo era o apoio dos militares ao processo de reforma. Em sua “caminhada ao sul” Deng Xiaoping negociou com os administradores das cidades costeiras como Guangdong a transferir maiores recursos para o governo federal para que este financiasse a modernização do exército selando assim o que Marti (2007) denominou de “grande compromisso”.” (MEDEIROS, 2009: pp.33)

Assim, em outubro de 1992, o 14º Congresso Nacional do PCC declarou oficialmente que o objetivo das reformas era a economia de mercado. Como consequência da vitória da posição liberalizante, a década de 1990 foi marcada por uma onda de privatizações, que atingiu principalmente as pequenas e médias empresas estatais, mas que preservou aquelas de grande porte consideradas essenciais. Assim, foram realizadas demissões em massa e, como o sistema de proteção social era atrelado às fábricas, os trabalhadores demitidos viram-se privados da seguridade social, tal como havia ocorrido com os camponeses quando da dissolução das comunas. Se por um lado, as privatizações resultaram em enormes perdas para os trabalhadores demitidos, em particular, e para o conjunto da população, em geral; por outro, elas permitiram o enriquecimento de setores da burocracia, especialmente aquele ligado a gerência das empresas estatais, dando ímpeto ao processo de formação de uma burguesia autóctone e contribuindo para a polarização social. Inúmeros expedientes distintos foram utilizados para realizar as privatizações, especialmente se é levado em conta o fato de que muitas empresas eram dos governos municipais e provinciais, em um contexto de descentralização política e administrativa. Assim, Qin Hui (2005) discute uma das formas que permitiram que as privatizações ocorressem através da simples transferência de ativos estatais para particulares:

“Obviously, what happened in Changsha was not a “sale” as reported. If one defined those enterprises worth hundreds of millions of Yuan as state assets, it may be imagined how hard it was to realize the “transformation.” It was also not a “distribution”

– the state assets had not been distributed to individuals. It was “delimitation!” The so-called “delimitation” was the real administrative task .Because the amount of state assets was too great to be sold, the government simply “delimited” it from “state ownership” to ownership of the internal personnel of enterprises by way of assignment, and also regulated that bosses should hold the majority of stock among the internal personnel. This type of reform may be called “delimitation” reform. This “delimitation” defined only the investments for the past seventeen years or the initial investments when the enterprises were established as state assets. Those “accumulations” based on investments were “defined” as the assets of the internal personnel of the enterprises (“collective assets”).” (HUI, Qin 2005: pp. 94)

Já no que diz respeito à contribuição dos componentes da demanda agregada para o crescimento do PIB, de acordo com Kotz e Zhu (2010), os investimentos fixos tiveram papel protagonista no período em tela, sendo responsáveis por 39,3% do crescimento do PIB. Logo após o discurso de Deng Xiaoping, os investimentos fixos cresceram a taxas superiores a 30% ao ano em 1992 e 1993, repercutindo em taxas de crescimento do PIB da ordem de 14% no biênio em questão (Kotz e Zhu, 2010). Entretanto, houve uma aceleração inflacionária na segunda metade de 1993, devido à maior liberalização dos preços, o que levou o governo a realizar, dentre outras medidas contracionistas, cortes nos investimentos. Assim, os investimentos fixos cresceram apenas 8,2% em 1994 e 6,3% em 1995. Em relação às demais medidas utilizadas para combater a inflação, Medeiros (2009) destaca:

“A política antiinflacionária incluiu o controle sobre os preços agrícolas e sobre os salários. A reforma salarial de 1994-95 ... visou amortecer os efeitos da indexação salarial sobre a inflação limitando os salários a um crescimento inferior a produtividade. Como resultado destas políticas da segunda metade da década para frente a inflação cedeu mas a um preço da defasagem dos salário e queda da renda agrícola.” (MEDEIROS, 2009: pp.35)

De 1998 a 2001, os investimentos fixos crescem a taxas entre 9% e 12%. Essa retomada das taxas de crescimento dos investimentos também deve ser entendida como resposta à crise asiática, que tendeu a deprimir o crescimento da economia pela redução da demanda por



exportações de produtos manufaturados. Além do aumento nos investimentos, especialmente aqueles relativos à infraestrutura, o governo lançou mão de uma política monetária expansionista, com a redução das taxas de juros.

Em relação às exportações, Kotz e Zhu (2010) apontam que estas tiveram um papel relativamente pequeno no crescimento. As importações cresceram mais rapidamente que as exportações e, apesar de as exportações e o conteúdo doméstico das mesmas ( $X_d$ ) terem crescido mais rápido que o PIB, os autores estimam que  $X_d$  só tenha contribuído em 15,7% do crescimento do PIB. Assim, aproximadamente 85% do crescimento do período seriam atribuídos à demanda interna. Entretanto, as exportações tornaram-se uma parcela muito maior do PIB e, se entre 1979 e 1988 elas corresponderam a 9,3% do PIB, durante o período 1992-2001 as exportações responderam, em média, por 20,7% do PIB.

Do ponto de vista da política cambial, apesar de o governo ter feito sucessivas desvalorizações desde 1978, em 1993 o déficit comercial de aproximadamente 2% do PIB levou a uma maxi-desvalorização do yuan em 1994 e à unificação da taxa de câmbio que, em conjunto com outras políticas de estímulo às exportações, resultaram em uma taxa de crescimento das exportações de 66,3% no mesmo ano (KOTZ & ZHU, 2010). Apesar deste elevado crescimento em 1994, Kotz e Zhu (2010) apontam para o comportamento errático da variável ao longo da década, reforçando sua proposição de que as exportações tiveram um papel relativamente pequeno no crescimento.

Todavia, a estratégia exportadora chinesa não se concentrou somente no aspecto quantitativo. Ao longo da década, houve uma extraordinária mudança na composição da pauta exportadora em direção à maior diversificação (MEDEIROS, 2009). A China, através de suas zonas econômicas especiais, passou a receber um enorme influxo de investimentos diretos estrangeiros de outros países asiáticos, para o desenvolvimento de indústrias de processamento de exportações em tecnologia da informação. Essas indústrias têm elevado conteúdo importado, fazendo que a maior parte de suas atividades consista na montagem de peças e componentes, funcionando como plataformas de exportação para, principalmente, os Estados Unidos e a Europa. O processo de montagem destas indústrias exportadoras de maior valor foi acompanhado, como aponta Medeiros (2009), por um esforço de capacitação tecnológica, no

qual, dentre outras medidas, o país soube barganhar o acesso ao seu mercado interno em troca de transferência tecnológica:

“O que diferencia especificamente a China de outros países que afirmaram suas exportações através de regimes de processamento, como por exemplo, o México, é que ao lado das atividades de processamento de exportações houve um grande esforço de capacitação tecnológica com significativo impacto sobre as exportações não processadas e sobre a substituição de importações.” (MEDEIROS, 2009: pp. 19)

Desta forma, buscou-se descrever, em linhas gerais, os principais aspectos do crescimento econômico chinês desde 1978 até o início do atual ciclo de crescimento. Durante esse período, a China logrou realizar a transição para o capitalismo com elevadas taxas de crescimento. Em que pese o aumento espetacular da riqueza produzida no país, essa riqueza deixou de ser apropriada pelo conjunto da população, para, cada vez mais, tornar-se riqueza privada de pouquíssimos indivíduos. Se, por um lado, a face mais evidente desse processo é o aumento das desigualdades sociais; pelo outro, a propriedade privada dos meios de produção gera a atomização das decisões de produção e de investimento, bem como múltiplos estímulos para a retenção de riqueza na forma líquida. Quanto maior a parcela da renda apropriada pelos capitalistas, maior a parcela da riqueza sujeita à anarquia das decisões privadas e aos seus possíveis efeitos deletérios para a reprodução ampliada da economia. Desta forma, a expansão da propriedade privada dos meios de produção impacta a distribuição funcional da renda e, simultaneamente, cria potenciais estrangimentos à reprodução ampliada da economia. Tendo em vista esse duplo aspecto do fenômeno da expansão da propriedade privada, voltar-nos-emos, primeiramente, para o impacto da transição sobre a distribuição funcional da renda. Em seguida, apresentaremos as principais teses vigentes na literatura heterodoxa sobre o atual ciclo de crescimento da economia chinesa, teses essas, em geral, intimamente ligadas com o perfil da distribuição funcional da renda no país.

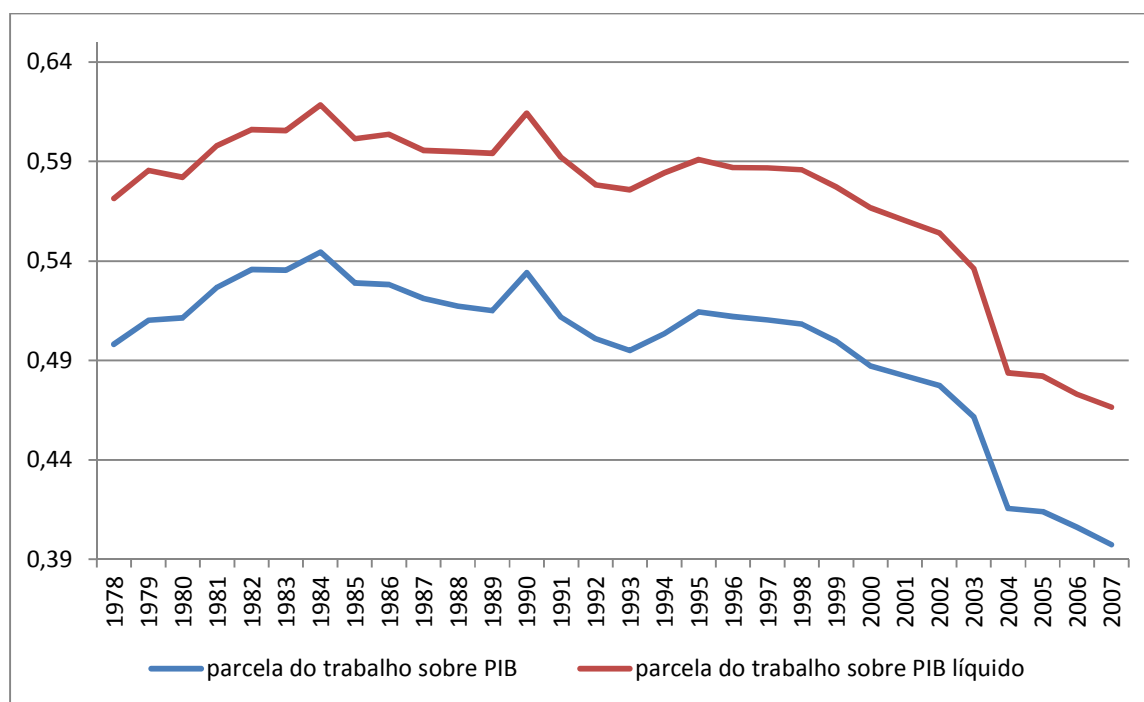
## **2. O impacto da transição sobre a distribuição funcional da renda**

No momento inicial das reformas econômicas, em 1978, a inexistência da propriedade privada implicava que a renda nacional era repartida entre o trabalho e o Estado. Com o surgimento e a expansão progressiva do setor privado, a parcela do trabalho e/ou a parcela do governo na renda nacional teve/tiveram que se reduzir para acomodar a nova fatia da renda nacional apropriada pelo setor privado. Nesse sentido, o que se espera ao analisar os dados sobre a distribuição funcional da renda é notar um declínio dramático na parcela do trabalho e/ou do Estado. Trataremos, em primeiro lugar, da evolução da parcela do trabalho, para, em seguida, discutir a evolução do conjunto dos componentes da distribuição funcional da renda.

No que diz respeito especificamente à parcela do trabalho na renda nacional, Bai e Qian (2010) realizaram um estudo detalhado e construíram duas estimativas diferentes, uma utilizando o PIB como denominador e outra com PIB líquido de impostos indiretos. Para obter a parcela do trabalho na renda nacional, os autores agregam os dados ao nível provincial, uma vez que a NBS não publica esses valores para a economia como um todo. Baseados no gráfico 1.1, os autores afirmam que, embora os impostos indiretos tenham uma participação relevante na renda, eles não são um fator importante para explicar o movimento da parcela de trabalho, visto que ambas as séries apresentam variações quase iguais.

### Gráfico 1.1 – Parcela do trabalho na renda nacional

(proporção da compensação do trabalho em relação ao PIB e ao PIB líquido de impostos indiretos)



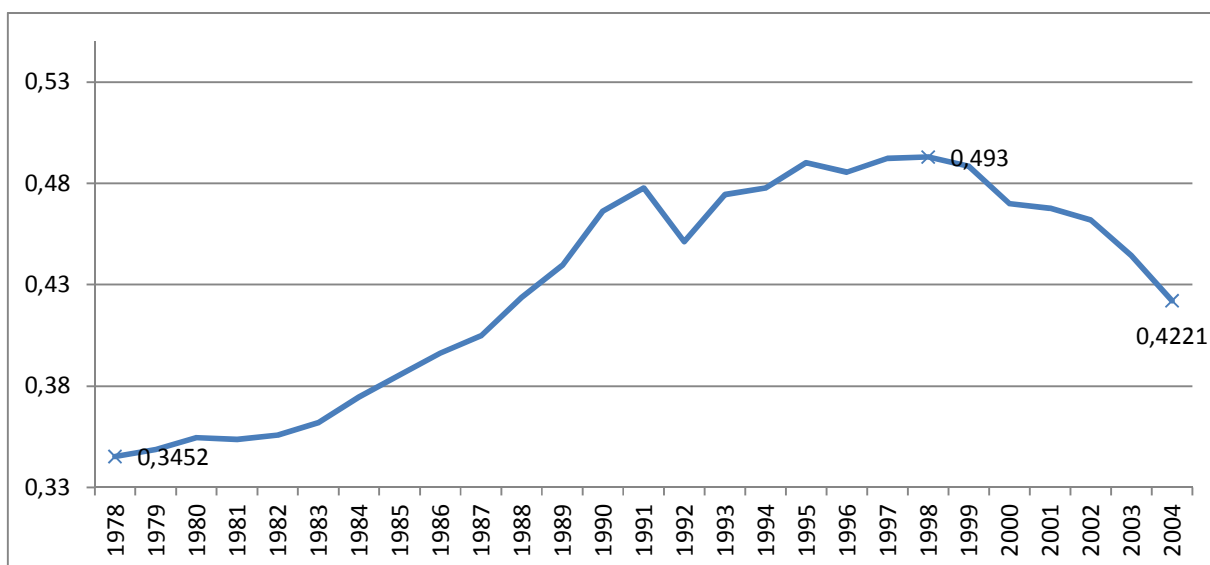
Fontes: Bai e Qiang (2010)

Para explicar a evolução da parcela do trabalho na renda, os autores utilizam o método empírico formulado por Solow em 1958, que se propõe a analisar o impacto do desenvolvimento econômico sobre a distribuição funcional da renda, decompondo as mudanças na parcela do trabalho em mudanças estruturais e intrassetoriais. Considerando que a parcela do trabalho varia em cada setor produtivo e que a contribuição de cada setor produtivo na formação do PIB é distinta, tem-se que a parcela agregada do trabalho é igual à média das parcelas setoriais do trabalho ponderadas pela parcela do valor adicionado por cada setor respectivo. Destarte, uma mudança intrassetorial, ou seja, uma mudança na parcela do trabalho dentro de um setor específico terá seu impacto na parcela agregada do trabalho mediado pelo tamanho relativo do setor na economia. Assim, mesmo grandes mudanças intrassetoriais podem ter impacto

negligenciável na parcela agregada do trabalho se o setor contribui pouco para o produto nacional. O efeito geral das mudanças intrassetoriais tende a ser dominado pelas mudanças nos setores com maior parcela de valor adicionado. No que diz respeito ao período 1978-2007, excetuando o setor industrial – que apresentou aumento na parcela do trabalho até 1995 e, a partir de 1998, mostrou contínua redução da mesma (trajetória em U invertido), como pode ser visto no gráfico 1.2 –, os demais setores apresentaram pouca mudança (serviços) ou pequenas flutuações na parcela do trabalho (BAI & QIAN, 2010). Conseqüentemente, seja em função da elevada parcela de valor adicionado gerado pelo setor industrial, seja em decorrência das grandes variações da parcela do trabalho nesse, o efeito das mudanças intrassetoriais, ao longo do período em tela, foi dominado pelas mudanças no setor industrial.

### Gráfico 1.2 – Parcela do trabalho no setor industrial

(proporção da compensação do trabalho em relação ao valor adicionado no setor industrial)



Fonte: Bai e Qian (2010)

Por outro lado, mesmo que não haja qualquer alteração na parcela do trabalho dentro de cada setor, o desenvolvimento econômico, ao reduzir a participação da agricultura no produto

nacional e aumentar a contribuição dos setores industrial e de serviços, impactará a distribuição funcional da renda, na hipótese provável de que as parcelas do trabalho setoriais não são idênticas. Nesse sentido, como na China, historicamente, a parcela do trabalho na agricultura é muito superior aos demais setores, é de se esperar que os processos de industrialização e urbanização exerçam uma pressão baixista sobre a parcela agregada do trabalho. Levando em conta os principais setores da economia, no período em tela, o comportamento das estruturas econômicas manifestou-se nas seguintes linhas gerais: a) o ano de 1984 apresenta-se como um ponto de inflexão para o setor agrícola, que em um primeiro momento cresce em tamanho relativo e depois passa a declinar; b) a parcela do setor industrial na economia flutuou ao longo do tempo; c) o tamanho relativo do setor de serviços na economia cresceu desde o início do período (Bai & Qian, 2010).

Tendo em vista aplicar o método de decomposição acima exposto à evolução da parcela agregada do trabalho no PIB líquido de impostos indiretos, apresentada no gráfico 1.1, os autores propõem a distinção de três subperíodos, cujas tendências discerníveis facilitam o reconhecimento dos fatores que explicam as variações observadas: os subperíodos 1978-1984, 1984-1995 e 1995-2007.

De acordo com Bai e Qian (2010), entre 1978 e 1984, a parcela agregada do trabalho no PIB líquido de impostos indiretos apresenta crescimento contínuo ao longo do período, resultando em um modesto incremento total de 3,68 pontos percentuais. Essa elevação responde a efeitos estruturais e intrassetoriais positivos, respectivamente comandados pela expansão do tamanho relativo da agricultura, cuja parcela do trabalho historicamente aproxima-se a 0,9 (em uma escala de 0 a 1) e pelo aumento parcela do trabalho no setor industrial (gráfico 1.2). Segundo as estimativas dos autores, o efeito de mudança estrutural foi responsável por uma variação de 2,16 pontos percentuais e o efeito de mudança intrassetorial por 1,52 pontos percentuais.

No subperíodo 1984-1995, a parcela agregada do trabalho flutua ao longo do tempo, resultando em uma leve queda de 1,77 pontos percentuais entre o início e o fim da década em análise. Como discutido anteriormente, a parcela do trabalho na indústria aumentou durante todo esse período, de forma que o efeito de mudança intrassetorial foi positivo. Todavia, a diminuição do tamanho relativo da agricultura, associada à expansão do setor de serviços, produziram um efeito de mudança estrutural negativo. A combinação desses dois efeitos antagônicos é que foi

responsável pela flutuação da parcela agregada do trabalho e por seu pequeno declínio, quando considerado todo o subperíodo, revelando o predomínio do efeito de mudança estrutural (BAI & QIAN, 2010).

De 1995 até 2007, como pode ser percebido no gráfico 1.1, há um declínio dramático, de 12,45 pontos percentuais, da parcela do trabalho no PIB líquido de impostos indiretos e de 11,7 pontos percentuais no PIB. Considerando como denominador o PIB líquido de impostos indiretos, é possível notar que houve uma queda de 5,25 pontos percentuais entre 2003 e 2004, de forma que 42,17% do declínio total da parcela do trabalho ao longo de mais de uma década ocorreu no intervalo de tempo de um ano. Segundo Bai e Qian (2010), tal fato deve-se a uma mudança na metodologia adotada pela NBS para o computo do PIB pela ótica da renda. Destarte, devido à referida mudança, os dados oficiais publicados para os anos de 2004 a 2007 não são diretamente comparáveis com o restante da série. Nesse sentido, excluindo os anos em questão, observa-se que, entre 1995 e 2003, houve um declínio de 5,5 pontos percentuais na parcela agregada do trabalho em relação ao PIB líquido de impostos indiretos. Esse declínio deveu-se aos impactos negativos dos efeitos de mudanças estruturais e intrassetoriais. Nesse sentido, a tendência à redução do tamanho relativo da agricultura soma-se à reversão da trajetória ascendente da parcela do trabalho na indústria, tendo como resultado uma queda pronunciada da parcela agregada do trabalho. As estimativas dos autores revelam que 3,5 pontos percentuais de variação negativa podem ser atribuídos às mudanças estruturais, enquanto 2,0 pontos percentuais atribuem-se às mudanças intrassetoriais.

Segundo Bai e Qian (2010), de 2004 em diante, a NBS operou duas grandes mudanças que afetaram o cálculo do PIB pela ótica da renda: 1) no setor não agrícola, a renda dos negócios próprios deixou de ser contabilizada em sua totalidade como remuneração do trabalho, de forma que a remuneração dos empregados continuou a ser computada na parcela do trabalho, enquanto a renda auferida pelos empregadores passou a ser contada nos lucros operacionais; 2) na agricultura, os lucros das fazendas de propriedade estatal e de propriedade coletiva, anteriormente contabilizados como lucros operacionais, têm seu cômputo alterado, pois, a partir de 2004, toda a renda dessas fazendas, excluindo os impostos indiretos e a depreciação, passa a ser contada como remuneração do trabalho. Em que pese o antagonismo dos impactos dessas mudanças sobre a parcela do trabalho na renda nacional, o efeito negativo da transformação na contabilidade da

renda dos negócios próprios preponderou, uma vez que o setor não agrícola tem um peso maior na economia, exercendo uma pressão baixista sobre a parcela agregada do trabalho. Tendo em vista essas mudanças, Bai e Qian (2010) estimam o lucro operacional da economia individual (negócios próprios) nos setores não agrícolas e das fazendas estatais e coletivas em 2004 (presumem que a proporção dos lucros operacionais agrícolas por província no PIB manteve-se igual entre 2003 e 2004), descontando tais estimativas de suas novas denominações contabilísticas e adicionando-as às categorias nas quais eram contabilizadas anteriormente. Assim, com as parcelas setoriais do trabalho ajustadas, os autores propõem estimativas ajustadas (comparável com os outros valores da série) da parcela agregada do trabalho em 2004. Para os demais anos, Bai e Qian (2010) assumem que os impactos da mudança de método nas estimativas de 2004 tiveram efeitos iguais nos anos subsequentes.

**Tabela 1.1 – Parcela do trabalho no PIB e no PIB líquido impostos indiretos**

(dados oficiais e dados ajustados, em proporção da compensação do trabalho em relação ao PIB e ao PIB líquido de impostos indiretos)

Ano	Parcela do trabalho no PIB		Parcela do trabalho no PIB líquido de impostos indiretos	
	Oficial	Ajustado	Oficial	Ajustado
2003	0,4616		0,5362	
2004	0,4155	0,4696	0,4837	0,5466
2005	0,4140	0,4680	0,4821	0,5449
2006	0,4061	0,4601	0,4731	0,5359
2007	0,3974	0,4514	0,4665	0,5294

Fontes: Bai e Qian (2010)

Simarro (2011) faz críticas às estimativas obtidas por Bai e Qian (2010) para o período 2004-2007, especialmente pelo fato de esses autores focarem suas análises na parcela agregada do trabalho sobre o PIB líquido de impostos indiretos:



“As noted, all these authors exclude net taxes on production from the factors distribution series they utilise in their analysis. They implicitly exclude depreciation of fixed assets as well. Including the latter in the operating surplus would actually make it comparable in international terms; not including the first, however, could distort understanding of labour’s share progression insofar as it would neglect significant changes experienced by net taxes. Indeed the difference between its lowest (11.6 per cent in 1982 and 1983) and highest (15.8 per cent in 2003) values reaches 4.2 percentage points, equivalent to more than 30 per cent of its average level (Figure 2).” (SIMARRO, 2011: pp. 11-12)

Assim, Simarro (2011) propõe-se a calcular a parcela agregada do trabalho com referência no PIB. De fato, Bai e Qian (2010) focam suas análises nas estimativas cujo denominador é o PIB líquido de impostos indiretos; todavia, os autores não deixam de apresentar estimativas da parcela agregada do trabalho em relação ao PIB. Nesse sentido, as estimativas de Simarro (2011) reforçam aquelas feitas por Bai e Qian (2010):

**Tabela 1.2 – Comparação entre os ajustes dos dados oficiais da parcela do trabalho no PIB**

(proporção da compensação do trabalho em relação ao PIB)

Autores	2004	2005	2006	2007
Simarro	0,4640	0,4650	0,4600	0,4540
Bai e Qian	0,4696	0,4680	0,4601	0,4514

Fontes: Simarro (2011) e Bai e Qian (2010)

Destarte, de acordo com as estimativas ajustadas de Bai e Qian (2010), ao invés de uma queda de 4,61 pontos percentuais na parcela do trabalho no PIB entre 2003 e 2004, houve um aumento de 0,8 ponto percentual, que, como explicam os autores, provavelmente deve-se ao pressuposto de que a proporção dos lucros operacionais na agricultura manteve-se constante. Para o subperíodo 2004-2007, houve um declínio de 1,82 ponto percentual na parcela agregada do trabalho. Assim, considerando o subperíodo pós-1995 como um todo, após retirar o efeito da mudança de método contabilístico, a queda de 11,7 pontos percentuais transmuta-se em declínio

de 6,29 pontos percentuais. Entre 1995 e 2007, essa queda deveu-se a ambos os efeitos estruturais e intrassetoriais negativos, sendo que no subperíodo 1995-2003 o efeito estrutural foi mais relevante, respondendo por 2/3 da queda, enquanto que no subperíodo 2004-2007 o efeito intrassetorial teve mais destaque, responsabilizando-se por 3/4 do declínio. Esse dado adquire importância especial dado que, para todos os subperíodos anteriores, o efeito das mudanças estruturais foi sempre superior ao das mudanças intrassetoriais.

Se, por um lado, o efeito das mudanças estruturais revelou-se preponderante na explicação do movimento da parcela agregada do trabalho; pelo outro lado, os autores sustentam que esse efeito foi superestimado. O argumento utilizado por Bai e Qian (2010) é de que a China apresenta elevadíssimo valor para a parcela do trabalho na agricultura, próximo a 0,9, em comparação com a média internacional (inferior a 0,5). Tal valor seria reflexo do fato de que os domicílios agrícolas auto-empregados, ou seja, as unidades de agricultura familiar chinesas, têm renda de natureza mista e que, de acordo com o sistema da ONU, deveriam ser contadas como renda do capital. Todavia, o sistema de contas nacionais chinês computa tal sorte de renda como remuneração do trabalho. Ressaltam, assim, que o problema da superestimação estaria no fato de que a renda da terra não foi separada da remuneração do trabalho na China. Entretanto, parece não fazer sentido propor tal separação, uma vez que a propriedade da terra rural na China é estatal/coletiva, diferentemente do padrão internacional de propriedade rural, e por tanto, há razões concretas para que o valor adicionado pela agricultura familiar seja considerado remuneração do trabalho. Destarte, advoga-se que o efeito estrutural não foi superestimado, pois, devido à estrutura proprietária particular da China, o trabalho se apropria da quase totalidade da renda gerada na agricultura, não levando em conta os termos de troca entre a cidade e o campo e os impostos.

Por fim, no que diz respeito às principais razões subjacentes ao declínio da parcela do trabalho na indústria, Bai e Qian (2010) apontam para a reestruturação das empresas de propriedade estatal, cuja parcela do trabalho é muito superior à das não estatais, e para o aumento no poder de monopólio. Já em relação à trajetória ascendente da parcela do trabalho na indústria entre 1978 e 1995/1998, os autores afirmam que, até meados dos anos de 1980 o aumento estatístico pode ser explicado por meio do argumento de Li (1992 *apud* BAI & QIAN, 2010), apontando para a substituição gradual dos pagamentos em espécie – que constituíam grande parte

da remuneração do trabalho – por remuneração em salários. Todavia, entre 1985 e 1995, essa argumentação não seria mais aplicável. Se, após 1998, o declínio da parcela do trabalho na indústria pode ser atribuído à reestruturação das empresas estatais; o aumento da referida parcela entre 1985-1995 é, em um aparente paradoxo, devido ao declínio da participação relativa das empresas estatais na produção industrial com a proliferação de empresas não estatais. Tal ocorre em função do fato de que, entre 1985 e 1995, a parcela do trabalho nas empresas estatais era inferior à parcela do trabalho nas não estatais (o oposto do que ocorre de 1998 em diante).

Yang, Chen e Monarch (2010) corroboram essa perspectiva ao discutir o comportamento dos salários urbanos por estrutura proprietária, apontando que durante os anos 1990 os salários nas não estatais eram 31% mais elevados em relação às estatais, fato que provocou a ida dos talentos para as empresas privadas, num movimento que ficou conhecido como “pulando no mar”. Porém, a partir de 1998, os mesmos autores apontam para o rápido crescimento dos salários nas estatais, que teriam ultrapassado os salários das não estatais em 2003, provocando um movimento de retorno dos talentos cunhado de “voltando para a costa”. Em 2007, Yang, Chen e Monarch (2010) estimam que os salários das estatais fossem 11% superiores das não estatais.

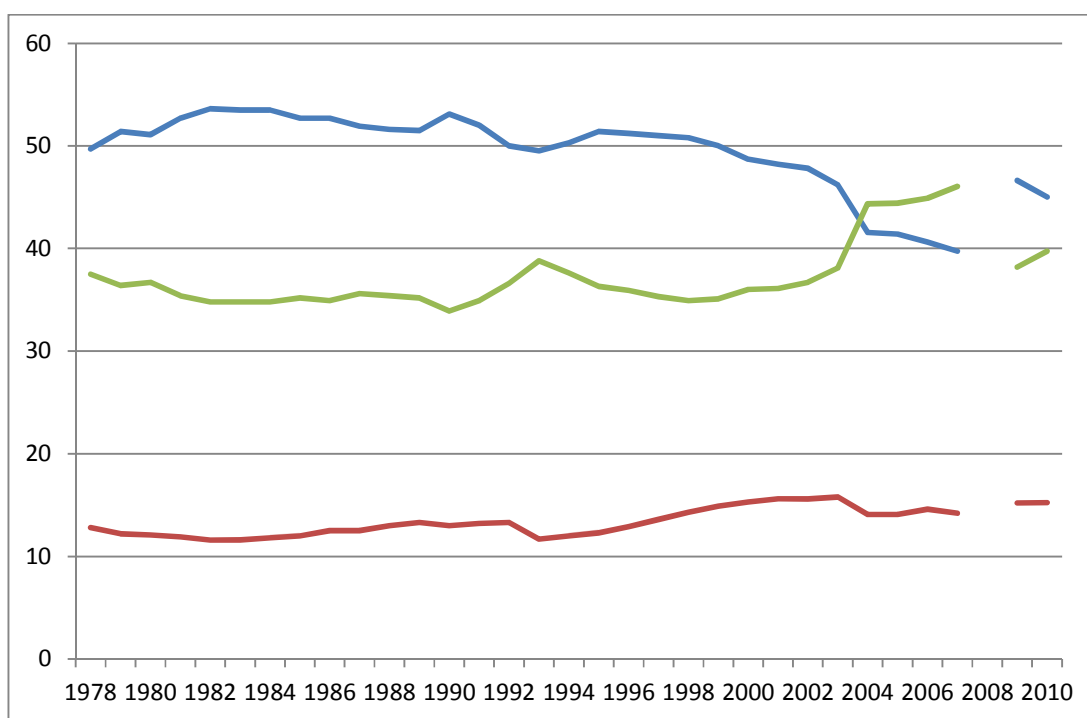
Em que pese todo o esforço de Bai e Qian (2010) e Simarro (2011) em tornar os dados a partir de 2004 comparáveis com o restante da série, acreditamos que a mudança metodológica introduzida em 2004 reflete de maneira mais acurada o que, do ponto de vista econômico, é a parcela do trabalho. Uma vez que os negócios próprios não agrícolas têm se apresentado como um polo crescente de absorção de trabalho, especialmente de trabalhadores migrantes com baixa remuneração e sem acesso aos serviços sociais, parece-nos ser de grande importância separar a remuneração dos empregados em negócios próprios da remuneração dos seus empregadores. Assim, achamos que seria mais adequado dissipar o impacto da queda de 4,61 pontos percentuais ao longo dos anos anteriores e obter uma estimativa mais próxima à realidade da classe trabalhadora, do que prezar pela maior consistência dos dados ao longo do tempo (uma vez que a operação de alterar os dados entre 2004 até 2007 gera estimativas mais consistentes do que alterá-los em retrospecto, de 2003 até a década de 1980, o que necessita de inúmeros pressupostos), mas com um viés de superestimação crescente com o passar do tempo. Destarte, advogamos que, em

2007, a parcela do trabalho está mais próxima das estatísticas oficiais, de 39,74% da renda nacional, do que das estimativas dos autores, de aproximadamente 45%.

Tendo em vista que a parcela do trabalho na renda nacional somente começou a declinar de forma persistente a partir de 1995, podemos então afirmar que, até 1995, a expansão do setor privado ocorreu pelo deslocamento da parcela do Estado na renda nacional. Todavia, como se verá, o impacto da transição não é, à primeira vista, evidente nos dados oficiais.

### Gráfico 1.3 – Distribuição funcional da renda

(compensação do trabalho, lucros operacionais e impostos líquidos, em porcentagem da renda nacional)



Fonte: Simarro (2011) de 1978 até 2003 para todos os componentes e de 2004 a 2007 os dados referentes aos impostos líquidos e à depreciação; Bai e Qian (2010) para a parcelado trabalho de 2004 a 2007; cálculos próprios para os lucros operacionais de 2004 a 2007; CSY (2010, 2011) para 2009 e 2010.

O gráfico 1.3 baseou-se nos dados oficiais da NBS (ou seja, não ajustados pelos autores para o período 2004-2007), adotando, todavia, a sugestão de Simarro (2011) de computar conjuntamente a depreciação e os lucros operacionais líquidos em uma só categoria, a dos lucros operacionais, de forma a tornar os dados comparáveis internacionalmente. No gráfico 1.3, a renda nacional divide-se em compensação do trabalho, lucros operacionais e impostos líquidos. Se considerarmos a renda apropriada pelo governo como sendo os impostos líquidos, concluiremos que não houve o grande deslocamento esperado nem da parcela do governo, nem da parcela do trabalho para a expansão do setor privado; como contrapartida, teríamos que entender os lucros operacionais como a remuneração da propriedade privada dos meios de produção, e, assim, seria preciso concluir que sempre houve um grande setor privado. Todavia, essa pressuposição é totalmente irrealista. O que ocorre é a indistinção, na categoria estatística lucros operacionais, entre a parcela da renda apropriada pelos detentores privados dos meios de produção, a acepção econômica dos lucros na economia política clássica, e a parcela da renda apropriada pelo Estado devido ao seu envolvimento direto nas atividades produtivas. Desta forma, em 1978, os lucros líquidos operacionais somados aos impostos líquidos são a parcela do Estado na renda nacional. Nesta perspectiva, podemos afirmar que, como a parcela do trabalho somente apresentou trajetória persistentemente declinante a partir de meados da década de 1990, e os impostos líquidos mantiveram-se relativamente estáveis ao longo do período, até meados da década de 1990, a expansão do setor privado ocorre por meio de um deslocamento da parcela do governo na renda nacional interno à categoria lucros operacionais.

A partir de meados da década de 1990, quando se iniciaram as demissões em massa e as privatizações, até 2003, a intensa expansão do setor privado não afetou a parcela da categoria lucros operacionais na renda nacional, de forma que, essa expansão continuou a ocorrer às custas da parcela do governo nos lucros operacionais. Todavia, se levarmos em conta a dissipação do impacto da contabilidade da remuneração dos empregadores dos negócios próprios na categoria lucros operacionais de 2003 para 2004, obteríamos uma trajetória crescente para os lucros operacionais, desde ao menos meados da década de 1990 (ao invés de um comportamento estagnado até 2002-2003), e um declínio maior da parcela do trabalho, de forma que seria visível no gráfico a expansão do setor privado à custa da parcela do trabalho. Como visto no gráfico 1.2, de 1998 a 2004, a parcela do trabalho no setor industrial caiu 7,1 pontos percentuais em função

da expansão do setor privado e da reestruturação das empresas do setor público, impactando a parcela do trabalho na economia como um todo. Esse fato não pode ser percebido pelo gráfico 1.3, no qual o persistente declínio da parcela do trabalho até 2002 é contraposto pelo aumento dos impostos líquidos. Provavelmente, o que pode ter ocorrido é que, como um dos objetivos da “reestruturação” foi “desvincular a provisão dos serviços sociais dos empregadores individuais” (Yang, Chen e Monarch, 2010: pp. 9), bem como operar um drástico aumento de produtividade por meio das demissões; os lucros antes dos impostos devem ter experimentado um elevado crescimento sobre a parcela do trabalho, de forma que, o Estado, que perdia participação na renda nacional devido às privatizações, ampliou sua arrecadação por meio de maior taxação dos lucros.

No que diz respeito ao período 2008-2010, parece ter havido uma drástica reversão das tendências que vinham sendo apresentadas, desde 2004, pela parcela do trabalho e dos lucros na renda nacional nos anos de 2009 e 2010. Tanto 2004 quanto 2008 foram anos nos quais se realizaram os dois primeiros censos econômicos nacionais, de forma que, nas edições do CSY correspondentes a esses anos não figuram os dados sobre a distribuição funcional da renda dos anos de censo econômico, mas dos anos imediatamente anteriores. Assim, não foi possível obter os dados de 2008. Todavia, quando discutimos anteriormente as mudanças nos cálculos estatísticos adotados pela NBS em 2004, operados para a consecução do censo econômico daquele ano, somente foi possível tomar ciência das mesmas alterações metodológicas devido à pesquisa feita por Bai e Qian (2010), uma vez que as edições do CSY posteriores às mudanças permaneceram com a mesma definição de compensação do trabalho, incluindo a totalidade da remuneração dos negócios próprios, mesmo apresentando os dados produzidos pela nova metodologia. Desta forma, em que pese que não foi possível ter acesso aos censos econômicos, é muitíssimo provável que em 2008 a NBS tenha alterado novamente a metodologia para contabilizar a totalidade da remuneração dos negócios próprios na compensação do trabalho, de forma a inflar a parcela do trabalho e reduzir a parcela dos lucros.

Em linhas gerais, pode-se dizer que a transição para o capitalismo teve profundo impacto sobre a distribuição funcional da renda. No que diz respeito à parcela do trabalho na renda, do ano em que essa atingiu seu pico, em 1985 – ápice de um período que Medeiros (2012) considera como a Golden Age da distribuição da renda –, até 2007, a mudança estrutural combinada com a expansão do setor privado foram responsáveis por uma queda de 14,71 pontos percentuais dessa

parcela. Por outro lado, a aceleração dos processos de privatizações, demissões e desvinculação dos serviços sociais fornecidos pelos danweis, transformando-os em esquemas tripartites de financiamento, permitiu que, de 1998 a 2007, a expansão do setor privado fosse acompanhada por um aumento de 11,16 pontos percentuais da parcela dos lucros na renda nacional. Por fim, a parcela do Estado na renda nacional também se reduziu consideravelmente, em que pese o aumento de 3 pontos percentuais, entre 1995 e 2010, da participação dos impostos líquidos na renda nacional, a mudança na composição dos lucros operacionais certamente excedeu esse aumento em muitas vezes.

### **3. O atual ciclo de crescimento da economia chinesa**

De acordo com Kotz e Zhu (2010), o período 2001-2007 foi o de mais rápido crescimento do PIB desde 1978, com uma taxa média de crescimento de 10,7% a.a. Todavia, há um intenso debate sobre a sustentabilidade do atual ciclo de crescimento da economia chinesa, mormente em função da expressiva queda da parcela do trabalho na renda nacional, impactando drasticamente o consumo das famílias. A polêmica sobre o a sustentabilidade do crescimento chinês tem em seu centro diferentes interpretações sobre qual seria a relação entre distribuição funcional da renda e acumulação de capital. Mesmo com as altas taxas de crescimento dos salários apresentadas nos anos 2000, a distribuição funcional da renda continuou a beneficiar o capital em detrimento do trabalho. *Grosso modo*, podem-se identificar duas formulações opostas que tem ganhado destaque no debate heterodoxo sobre o caso chinês: a proposição do subconsumo/sobre-investimento e a do crescimento puxado pelos lucros (profit-led growth).

Os defensores da tese do crescimento puxado pelos lucros interpretam a baixa parcela do trabalho na renda nacional como uma condição *sine qua non* para a acumulação de capital em ritmo acelerado. Na verdade, para esses, a grande deterioração da posição do trabalho na apropriação da renda nacional seria o segredo do rápido crescimento econômico chinês. Como vimos na seção anterior, Simarro (2011) fez uma extensa discussão sobre a distribuição funcional da renda, o intuito do autor era, todavia, demonstrar a validade da tese do crescimento puxado pelos lucros, como explicitado na seguinte passagem: “*The hypothesis is: China’s annual 10%*

*growth rate over 30 years has required an annual decline in labour's share of national income in order to feed the accumulation process.*" (SIMARRO, 2011: pp. 4). Nessa perspectiva teórica, os lucros são a fonte de financiamento do investimento, que seria o motor do crescimento econômico. Invertendo a relação proposta por Kalecki, na qual o investimento determina os lucros, nesse caso, são os lucros que determinam o investimento. Um dos principais problemas dessa formulação é pressupor que a mera existência de grandes montantes de lucros implique em decisões de investimento em mesma escala. Pode ser que, mesmo com fontes de financiamento disponíveis, que não se restringem aos lucros, os capitalistas decidam por não investir, se projetarem que não haverá demanda futura a preços que tornem o investimento vantajoso. Todavia, tendo em vista que, mesmo que não endosseemos essa tese, ela não postula nenhum empecilho à atual trajetória de crescimento da economia chinesa quando consideramos a distribuição funcional da renda, não nos deteremos em uma análise mais aprofundada sobre ela. As teses que nos interessam no presente trabalho são aquelas nas quais a distribuição funcional da renda na China apresenta-se como um óbice à acumulação de capital.

A tese do subconsumo propõe que, dado que a propensão a consumir dos trabalhadores, especialmente dos que recebem menores salários, é superior à dos capitalistas, o aumento da parcela dos lucros na renda nacional tende a gerar uma situação de insuficiência de demanda efetiva. Para a maioria dos adeptos dessa tese, o atual ciclo de crescimento do país estaria sustentando-se na demanda externa, ou seja, no crescimento das exportações. Assim que a expansão da demanda externa se desacelerasse, ou mesmo se contraísse em termos absolutos, a China enfrentaria uma crise de subconsumo. Neste contexto, o atual ciclo de crescimento da economia chinesa é entendido como um subproduto da expansão da economia do resto do mundo e do deslocamento de outros países no comércio internacional pela China.

Dentro da corrente que defende a aproximação de uma crise, também podem ser encontrados autores que advogam que o atual ciclo de crescimento é liderado pelos investimentos, de forma que a alta taxa de crescimento da economia chinesa nos anos 2000 não os assemelha como um mero efeito colateral do comércio exterior. Para esses, há uma situação de sobre-investimento que, cedo ou tarde, se materializará em uma grave crise de realização da produção. Assim, a tendência pró-lucros apresentada pela evolução da distribuição funcional da renda, desde 1995, estaria colocando a economia chinesa em rota de colapso, uma vez que, para



os defensores da tese do subconsumo, as exportações não podem continuar crescendo em ritmo tão acelerado e os investimentos excessivos não poderão ser realizados a preços normais. Nesse sentido, tratar-se-á de expor as duas principais teses sobre a natureza do recente ciclo, uma delas cujo centro está nas exportações e a outra onde o núcleo explicativo concentra-se no mercado doméstico, ou, mais especificamente, nos investimentos.

### **3.1. A tese do crescimento liderado pelas exportações**

Na primeira década do século XXI, as exportações chinesas apresentaram um crescimento de aproximadamente 25% ao ano, de forma que, em 2008, a razão exportações sobre PIB fosse de 36% (AKYÜZ, 2010). Essa elevada taxa de crescimento, materializada na notável invasão de produtos chineses nas prateleiras americanas e europeias, gerou um intenso debate sobre o papel da demanda externa para o crescimento da economia chinesa como um todo. De um lado, encontram-se aqueles que defendem a tese de que o crescimento econômico chinês é puxado pelas exportações, de forma que a economia do país estaria extremamente vulnerável a oscilações na demanda do resto do mundo. Ademais, deriva-se de tal posição que a trajetória de alto crescimento da economia chinesa não poderá perdurar por muito tempo, uma vez que o país estaria crescendo a taxas mais altas do que a economia mundial e que haveria um limite para que a China continuasse a aumentar suas exportações através do deslocamento de seus competidores nos mercados internacionais. No outro polo do debate, estão presentes os que negam o papel protagônico das exportações no crescimento da economia chinesa, apontando para o peso do setor de processamento de exportações<sup>1</sup>, o baixo valor adicionado gerado pelas atividades exportadoras na China e a enorme parcela de empresas estrangeiras no setor exportador chinês, remetendo para seus países de origem grande parte do valor adicionado gerado na China. Tendo em vista a polarização das posições acima esboçadas, buscar-se-á, na presente seção, fazer uma exposição dos elementos centrais desse debate dentro da literatura heterodoxa, tendo, por um

---

1. "Special category of goods produced by assembling and/or processing intermediate inputs that are exempted from tariffs because the final products are sold only in foreign markets." (Akyuz, 2010)

lado, como representante da tese export-led, Akyüz (2010), e, pelo outro, Anderson (2007).

O que há em comum na análise dos autores aqui tratados é a preocupação de identificar o modo correto de captar a contribuição das exportações no PIB, isto é, como resolver os problemas de mensuração. Nesse sentido, eles ressaltam que as medidas tradicionalmente utilizadas, a razão exportações sobre PIB ( $X/PIB$ ) e as exportações líquidas ( $NX=X-M$ ), são inadequadas. A primeira delas, a proporção das exportações no PIB, não considera o conteúdo importado das exportações, de modo que valor adicionado gerado fora da economia chinesa é contabilizado como parcela das exportações no Produto Interno Bruto, superestimando a renda criada pelas atividades exportadoras. Não é por menos que várias economias asiáticas apresentem valores superiores a 100% para  $X/PIB$ <sup>2</sup>, evidenciando o peso de atividades de reexportação e processamento de exportações. Por sua vez, as exportações líquidas, de acordo com Akyüz (2010), tendem a subestimar a contribuição das exportações, já que são subtraídas das exportações não só as importações utilizadas nas atividades exportadoras, como também as importações destinadas ao consumo e ao investimento. Desta forma, Akyüz (2010) entende que para estimar a contribuição das exportações no PIB é necessário identificar, através de tabelas de input-output, o conteúdo importado direta e indiretamente das exportações.

De acordo com Akyüz (2010), o conteúdo importado médio das exportações chinesas, nos últimos anos, deve estar entre 40% e 50%. Entretanto, ele aponta a necessidade de diferenciar as atividades exportadoras de processamento de exportações das demais, visto que há uma enorme discrepância na intensidade de importações entre esses dois grupos:

“Processing exports accounted for about 55-60 per cent of total Chinese exports in the first half of this decade (Koopman et al. 2008: Table 1; and Feenstra and Hong 2007: Table 2). Their import content is several times that of non-processing exports; in 2002 it was around 75 per cent against 11 per cent. Import content is particularly high – over 80 per cent – in sectors processing high-end manufactures such as electronics compared to

---

2. “How can countries report numbers over 100%? Because the export/GDP ratio compares two incompatible concepts: exports are defined as total turnover while GDP is measured in value-added terms. To use a microlevel analogy for a single company, exports are similar to revenue, while GDP is similar to profit.” (ANDERSON, 2007, pp. 2)

low-skill exports. Foreign firms are active in export processing and have particularly higher import content in their exports than do domestic firms. Wholly foreign owned enterprises exhibit the lowest share of domestic value-added, followed by joint venture companies (Koopman et al. 2008: Table 6).” (AKYÜZ, 2010: pp. 18)

Adicionalmente, o autor aponta para o grande peso das empresas estrangeiras na geração do valor adicionado pelas exportações chinesas, em particular para a dominância de tais empresas no setor de processamento de exportações. Tendo em vista a grande participação das exportações chinesas para os EUA nas exportações totais da China, parcela estimada em aproximadamente 25%, a seguinte passagem é ilustrativa dos efeitos da participação de empresas estrangeiras na geração de valor adicionado pelo setor exportador chinês:

“It is estimated that of the total domestic value-added generated by Chinese exports in 2002 to the US, around two-thirds went to capital income, some 18 per cent to labour and 14 per cent to indirect taxes. About 60 per cent of these exports were by foreign firms, including firms from the US. Even if it is assumed that such firms shared only in the direct capital income, it can be estimated that an additional 7 per cent of the value of total Chinese exports to the US went to foreign firms. As a result, income left in China was no more than 30 per cent of total value of exports to the US.” (AKYÜZ, 2010, p. 19-20)

Em síntese, pode-se afirmar que, apesar dos impressionantes dados a respeito da trajetória de X/PIB e de NX, para averiguar a real contribuição das exportações para o crescimento do PIB deve-se levar em conta o alto conteúdo importado das exportações (especialmente no setor de processamento de exportações, no qual se destaca a indústria eletrônica) e, dado o já reduzido valor adicionado gerado domesticamente pelas exportações, a grande participação de empresas estrangeiras na apropriação de tal renda, particularmente quando se leva em conta uma distribuição de renda extremamente favorável para o capital nas indústrias exportadoras. É baseado nesse conjunto de fatores que Medeiros (2009) afirma:

“...para algumas interpretações a China, com exportações em torno de 40% da renda, seria um caso de export-led tal como diversas economias dinâmicas da Ásia. Entretanto tal medida é ilusória. Uma economia que exporta muito, mas que também importa muito como é o caso da China (ou do México) com suas plataformas de exportação o multiplicador das exportações vaza para fora do país.” (MEDEIROS, 2009: pp. 30)

Entretanto, mesmo considerando os fatos acima expostos, Akyüz (2010) afirma que a trajetória da economia chinesa, na primeira década do século XXI, é um caso de crescimento liderado pelas exportações. Segundo ele, ainda que se leve em conta as ponderações já mencionadas, o valor adicionado pelas exportações (VAX) em relação ao PIB continua sendo muito alto. Em suas estimativas, VAX/PIB estaria entre 18% a 22%, tornando a economia chinesa um caso de export-led devido, principalmente, às elevadas taxas de crescimento das exportações que perfizeram, até o início da crise de 2008, uma média de 25% ao ano. Desta forma, o autor argumenta que o aumento das exportações no PIB seria o grande responsável pelo crescimento de VAX/PIB, em vez de corresponder à diminuição do conteúdo importado das exportações. Em suas estimativas: *“Some 60 per cent of total imports and over 80 per cent of intermediate goods imports are used, directly and indirectly, for exports and the rest for domestic consumption and investment.”* (AKYÜZ, 2010: pp.22)

Apesar desse alto conteúdo importado das exportações e estimando que o mesmo seja de 50%, Akyüz (2010) calcula que as exportações tenham sido responsáveis por um terço do crescimento da economia chinesa entre 2004 e 2008. Esse número, entretanto, não consideraria o efeito multiplicador das exportações sobre a renda: *“A higher level of exports raises domestic consumption through its impact on income, setting the multiplier to work. In this process imports also rise depending on the import intensity of consumption, dampening the overall impact of export growth on income.”* (AKYÜZ, 2010: pp.10)

Nesse sentido, assumindo o valor de 8% para o conteúdo importado do consumo, o autor estima que, com o efeito do multiplicador, as exportações teriam respondido por 50% do crescimento do PIB no período pré-crise financeira internacional. Todavia, tendo em vista que a distribuição da renda no setor exportador tem um viés pró-renda do capital e que uma parcela desta é de firmas estrangeiras, o autor ajusta o valor do multiplicador para baixo (de 1,5-1,6 para

1,2) e chega a uma nova estimativa na qual as exportações teriam sido responsáveis por 40% do crescimento do PIB no mesmo período. Indo além, Akyüz (2010) afirma que, se também fossem levados em conta os efeitos das exportações sobre os investimentos, não seria um exagero atribuir às exportações 50% do crescimento do PIB entre 2004 e 2007. Desta forma, o autor considera que as evidências por ele apresentadas corroboram a proposição de que a economia chinesa, sendo um caso export-led, é extremamente vulnerável a choques de exportações.

Indo de encontro à conclusão apresentada acima, autores como Anderson (2007) e Medeiros (2009, 2010) apontam que em economias com crescimento liderado pelas exportações a trajetória de crescimento do PIB anda *pari passu* com a evolução das exportações, e que isto não ocorre com a economia chinesa:

“...o que se observa no crescimento recente na China é uma relativa autonomia do PIB em face de uma muito maior volatilidade das exportações. Historicamente, o crescimento econômico chinês apresentou uma rota muito mais estável do que as exportações, que apresentaram uma muito maior variação, ao contrário do que se passou com as economias menores asiáticas em que a correlação entre crescimento do PIB e das exportações foi quase de um para um (Anderson, 2007).” (MEDEIROS, 2010: pp.7)

Nesse sentido, Anderson (2007) contrasta o comportamento da taxa de crescimento anual do PIB com o da taxa de crescimento do total do valor do comércio exterior de um conjunto de pequenos países asiáticos (Hong Kong, Indonésia, Coréia, Malásia, Filipinas, Cingapura, Taiwan e Tailândia), dos EUA e da China. Cobrindo um período de 40 anos (1965-2005), o autor calcula a razão entre o desvio padrão do crescimento do comércio e o desvio padrão do crescimento do PIB para os três casos supracitados. Em relação às pequenas economias asiáticas, a razão encontrada foi próxima a um, implicando que oscilações no comércio correspondem a oscilações de magnitude quase igual no PIB, caracterizando um caso de crescimento liderado pelas exportações. No outro extremo estão os EUA, no qual o valor da razão em questão é de aproximadamente três. Sendo esse um caso amplamente reconhecido de crescimento liderado pelo mercado interno, o valor apresentado reflete uma maior autonomia doméstica em face ao comércio exterior e às exportações, uma vez que o PIB apresenta-se relativamente estável quando

comparado com a volatilidade do comércio exterior. Por fim, a razão encontrada para a economia chinesa é de 2,5, demonstrando que o caso da China é de crescimento liderado pelo mercado doméstico, tendo em vista que está muito mais próximo da situação americana do que àquela asiática.

Neste ponto da exposição, cabe questionar o porquê de os autores em questão terem chegado a conclusões antagônicas; já que por um lado, Akyüz (2010) afirma categoricamente ser o crescimento da economia chinesa um caso export-led, enquanto, pelo outro, Anderson e Medeiros evidenciam o protagonismo do mercado doméstico. Ou, mais especificamente, por que os dados empíricos produzidos por Akyüz (2010) não se ajustam à relativa estabilidade da trajetória de crescimento do PIB chinês face à volatilidade das exportações?

Para responder a essa pergunta é preciso retornar às questões relativas à mensuração discutidas no início da presente seção. Segundo os cálculos de Akyüz (2010), o valor adicionado gerado direta e indiretamente pelas exportações em relação ao PIB (VAX/PIB) estaria entre 18% a 22%. Em uma de suas equações, o termo utilizado pelo autor para mensurar VAX é descrito da seguinte maneira: *“It includes value-added generated in sectors producing exportables (that is, direct value-added) and in sectors supplying inputs to exports (indirect value-added).”* (AKYÜZ, 2010: pp.10)

Adicionalmente, ele diferencia a contribuição do setor de processamento de exportações das demais atividades exportadoras para a geração de valor adicionado domesticamente, bem como as parcelas deste último geradas direta e indiretamente:

*“Domestic value-added generated by per unit of processing (assembly) exports is around a quarter of value-added generated by non-processing exports. In non-processing exports much of the domestic value-added is created in sectors supplying inputs for exports, rather than in sectors producing exportables. By contrast processing exports rely very little on inputs from other sectors and an important part of the value-added generated in sectors producing exportables accrue to foreign companies.”* (AKYÜZ, 2010, pág.7)

A passagem acima evidencia a relevância do que o autor chama de valor adicionado indireto para a formação do VAX, fato que pode ser percebido quando se desagregam os valores calculados para VAX em valor adicionado direto e indireto:

**Tabela 1.3: Valor adicionado das exportações em relação ao PIB**  
(porcentagem)

	2002	2006	2007
<b>VAX/PIB</b>	12,1	18,5	18,3
<i>Direto</i>	4,5	7,0	7,0
<i>Indireto</i>	7,6	11,5	11,3

*Fonte:* Akyüz (2010)

Todavia, Anderson (2007) argumenta que há uma impropriedade nesta maneira de mensurar as exportações em termos de valor adicionado. Para tal, o autor afirma que é necessário não só subtrair o conteúdo importado das exportações, como também os insumos comprados dos outros setores da economia doméstica. Isso porque as exportações deduzidas de seu conteúdo importado revelariam somente a receita exportadora gerada pela economia doméstica, ao passo que, para convertê-la em valor adicionado, é preciso deduzir os insumos provenientes dos outros setores domésticos:

“The second step may seem counterintuitive; after all, if we’re assessing the role of exports on the economy, shouldn’t we be measuring the materials and services export firms buy from the rest of the economy? However, keep in mind that this is precisely what “value added” means: when calculating GDP we exclude goods and services purchases for all sectors of the economy, adding up only the wages and profits generated internally. If we left in purchases of domestic inputs for export firms, we would have to do the same for every other sector as well – and this would mean a much bigger denominator than just GDP.” (ANDERSON, 2007: pp. 2)

Ao seguir esta metodologia, Anderson (2007) chega a um número para VAX/PIB bem diferente daquele encontrado por Akyüz (2010). Em seus cálculos, Anderson (2007) assume que

a parcela do conteúdo doméstico das exportações é de: 50% para os manufaturados leves, entre 20% e 50% para os produtos da indústria eletrônica e 70% para a indústria pesada e exportadora de recursos. Cabe notar que, apesar de Akyüz (2010) não ter usado valores específicos para cada tipo de indústria, as proporções apontadas por Anderson (2007) não diferem qualitativamente da proporção eleita por Akyüz (2010), que pressupôs uma média de 50% para o conteúdo doméstico do conjunto das exportações. Entretanto, o autor anglo-saxônico não para por aí e realiza a transformação da receita exportadora cabível à economia doméstica em valor adicionado pelo setor exportador. Assim, ele assume uma razão de 50% entre o valor adicionado das exportações e o conteúdo doméstico total das mesmas. Isso implica que, do conteúdo doméstico estimado, metade dele assumiu a forma de compras feitas pelo setor exportador junto ao restante da economia. Conseqüentemente, Anderson (2007) chega a um valor muito mais modesto, estimando que VAX/PIB seja aproximadamente igual a 9%. Nesse sentido, o número encontrado aproxima-se das estimativas de Akyüz (2010) para o valor adicionado direto, que foi de 7% em 2006 e 2007.

Se a parcela do valor adicionado pelas exportações no PIB foi tão superestimada por Akyüz (2010), entre 18% a 22%, resta ver a inconsistência entre os elevados números que o autor apresenta para a contribuição das exportações no crescimento do PIB e a relativa estabilidade da trajetória de crescimento do PIB face à volatilidade das exportações. O que parece mais peculiar em toda a argumentação feita pelo autor para sustentar os dados apresentados é o papel explicativo conferido ao crescimento das exportações: *“Despite high import content of exports, one-third of growth of income in China in the years before the outbreak of the global crisis is estimated to have been due to exports because of their phenomenal growth of 25 per cent per annum.”* (AKYÜZ, 2010: pp.7)

Tendo em vista todas as considerações feitas pelo autor a respeito do baixo valor adicionado gerado pelas exportações, de seu alto conteúdo importado, da parcela do valor adicionado atribuída ao capital e da participação massiva de empresas estrangeiras, parece estranho que o autor busque no comportamento de X ou X/PIB o elemento explicativo. Assim, de maneira consistente com as ponderações feitas acima, Anderson (2007) busca examinar o comportamento de outras variáveis, como a parcela do valor adicionado pelas exportações no PIB e a parcela das exportações no produto industrial, chegando a um resultado bem diverso:



“The headline export/GDP ratio may have jumped sharply in the past five years, but the estimated “true” share of (manufacturing) exports as a share of GDP has been surprisingly stable. If this is true, then the contribution of exports to overall growth is pretty much the same as the current share in GDP, i.e., less than 10% of the total. But how can this be, when the headline ratio shot up from 20% of GDP to more than 35% of GDP in the space of only a few years? The answer is... overall gross industrial output also shot up as a share of GDP during the same period, and by a much greater amount (from 90% to 150%), leaving the export share of overall industrial output relatively unchanged.” (ANDERSON, 2007: pp.5)

### **3.2 O investimento como propulsor do crescimento**

O recente ciclo de crescimento chinês está sendo profundamente marcado pelo papel dos investimentos, especialmente na indústria pesada e em infraestrutura. Alguns autores estimam que a participação dos investimentos no PIB já ultrapasse os 50%. Em cima dessas estimativas, inúmeras vezes afirmam que o crescimento chinês leva as marcas do desequilíbrio e da insustentabilidade, pois o consumo interno teria sido comprimido de tal forma que, sem o aumento constante das exportações, a economia chinesa passará por problemas de realização da produção trazendo a interrupção de sua trajetória de alto crescimento e o colapso. Desta forma, a saída seria a promoção de um crescimento equilibrado nos diferentes componentes da demanda agregada, através de uma redistribuição da renda que permitisse a expansão do consumo de massas. Entretanto, nem todas as abordagens que colocam o investimento como propulsor do crescimento aderem à tese do subconsumo acima explicitada; desta forma, a presente seção buscará debater outras perspectivas sobre a sustentabilidade do atual ciclo de crescimento chinês centrado nos investimentos.

De acordo com Lo e Guicai (2006), o alto crescimento sustentado da China desde 1978 deu-se em função de um rápido processo de industrialização, materializado no crescente aumento da produtividade. Entretanto, os autores defendem que este processo não ocorreu de

maneira linear, tendo havido uma mudança na via de desenvolvimento da economia chinesa a partir do início da década de 1990, em direção a uma industrialização intensiva em capital.

Durante o primeiro período, que vai de 1978 até 1990, a industrialização chinesa teria ocorrido no sentido de seu alargamento, e os ganhos de produtividade teriam advindo das transferências, em escalas gigantescas, de trabalho da agricultura para a indústria. Ademais, a rápida expansão da força de trabalho industrial e a falta de treinamento dos trabalhadores teriam impactado negativamente a razão capital-trabalho na indústria. Esta via de desenvolvimento teria sustentado uma trajetória de crescimento equilibrado, pois a sociedade chinesa ainda mantinha traços de igualitarismo que permitiam que o consumo se expandisse ao lado dos investimentos.

A partir da década de 1990, os autores afirmam que a China teria entrado em uma via de desenvolvimento de intensificação do capital, com enormes investimentos na indústria pesada. Essa transformação teria contido a enorme absorção de trabalho pela indústria que estava em curso no período anterior. Para os autores, este caminho traz restrições associadas às desigualdades sociais, à criação de empregos, e ao alto consumo de energia e matérias-primas. Ademais, prosseguir nessa via de desenvolvimento requer instituições financeiras não orientadas pelo mercado, o que estaria em contradição com o rumo das reformas. Por fim, do ponto de vista da demanda efetiva, os autores acreditam que não haveria maiores restrições:

“The central character of the growth path is that it is based on a process of “producing investment goods for producing investment goods” (or, for short, “producing machines for producing machines”). According to Marxist theory of expanded reproduction, the sustainability of such a growth process on the demand side is ultimately determined by whether the speed of product innovation is sufficiently fast to match the saturation of the existing mix of products (Meng 2001). In this regard, there is certain degree of optimism.” (LO & GUICAI, 2006: pp. 13)

Outra abordagem sobre a sustentabilidade do crescimento calcado nos investimentos é aquela proposta por Li (2006). De acordo com o autor, nas últimas décadas, a China tem experimentado um alto crescimento puxado pelos investimentos e pelas exportações, trazendo elevados custos sociais e ambientais. O consumo tem crescido muito mais devagar do que o PIB,

e os investimentos, segundo Li (2006), provavelmente perfazem mais do que 50% do PIB chinês na atualidade. Assim, o autor afirma que existe uma situação de sobre-investimento responsável pelo declínio da produtividade do capital e da taxa de lucro. Essa última, por sua vez, já estaria em um patamar extremamente baixo. Nesse sentido, haveria uma contradição entre o alto ritmo da acumulação de capital e o baixo nível da taxa de lucro. Esta aparente contradição é resolvida pelo autor por meio de três fatores:

- a) *O peso do setor público no total dos investimentos.* Tendo em vista que os investimentos estatais não são realizados com o intuito primordial de auferir lucros, o baixo patamar da taxa de lucros não atuaria deprimindo os investimentos públicos. Assim, Li (2006) estima que aproximadamente 50% do total de investimentos são realizados pelo Estado.
- b) *A atuação dos bancos públicos.* Para o autor, os bancos públicos possuem a capacidade de mobilizar enormes quantidades de poupança, que são direcionadas para o financiamento dos projetos de investimento estatais.
- c) *O acúmulo de reservas internacionais.* Li (2006) aponta que esse acúmulo vem possibilitando o aumento na oferta de moeda e crédito bancário de forma a alimentar o boom de investimentos. Tais reservas seriam sustentadas não só pelos superávits comerciais da China, como também pelo influxo de capitais especulativos na economia chinesa, em um contexto de liquidez abundante do mercado global de capitais face às baixas taxas de juros exercidas pelas economias centrais.

Todavia, Li (2006) afirma que todos esses fatores que têm sustentado o alto ritmo de acumulação de capital, a despeito da baixa taxa de lucro, irão deteriorar-se nos próximos anos. Segundo ele, o investimento privado tornar-se-á dominante na economia chinesa, fazendo que a taxa de investimentos torne-se muito sensível ao patamar e ao movimento da taxa de lucro. Em relação aos bancos públicos, o autor afirma que a capacidade de mobilizar a poupança necessária aos investimentos passou a depender da decisão dos poupadores ricos de realizar depósitos contra os mesmos:

“As China continues to pursue financial liberalization and China becomes increasingly integrated in the global capital markets, China’s wealthy

individuals are likely to search for alternative investment opportunities that offer higher rates of return.” (LI, 2006: pp.11)

Por fim, Li (2006) afirma que o aumento das taxas de juros pelos demais bancos centrais pode levar a uma queda dramática dos fluxos de capitais para a China. Destarte, o autor prevê que, na ausência dos fatores elencados acima, a taxa de lucro, que se estabilizou em função do aumento da parcela dos lucros no PIB compensando a queda da produtividade do capital, tornará a declinar colapsando os investimentos.

Um ponto questionável em ambas as teses é se de fato haveria tão intensamente uma aceleração na relação capital produto, ou nos termos de Lo e Guicai (2006) uma intensificação do capital e nos de Li (2006) uma queda na produtividade do capital. Segundo Medeiros (2010), não há dúvidas de que o investimento sobre o PIB esteja em um elevado patamar, porém há uma superestimação em seu valor:

*“A origem desta superestimação está no cômputo das aquisições de terras nas despesas de investimento das firmas, um fato novo na China tendo em vista as reformas no regime de propriedade recentemente introduzidas. Como nos últimos anos houve um boom especulativo dos investimentos imobiliários a elevação dos preços das terras inflacionou as estimativas agregadas de investimentos<sup>8</sup> (Lai, 2008).”* (MEDEIROS, 2010: pp. 9)

Ademais, Medeiros também questiona o reduzido papel que os autores tem relegado ao consumo:

*“Do mesmo modo, também não encontra apoio a proposição de que o consumo das famílias diminuiu sua importância para o crescimento econômico tendo em vista as evidências sobre a extraordinária expansão do consumo de bens duráveis, automóveis, e massificação do consumo em geral incluindo regiões distantes dos grandes centros.”* (MEDEIROS, 2010, pp. 9)

De acordo com o autor, o atual ciclo de crescimento da economia chinesa, no qual a indústria pesada ganha maior liderança, tem como elemento principal o prosseguimento do processo de urbanização. Este processo gera efeitos na construção civil e na indústria pesada, simultaneamente com a especulação com terras urbanas. Os investimentos estatais também têm papel protagônico, principalmente na infraestrutura e, em especial, na construção de autoestradas, afirmando o papel dos automóveis, principal bem de consumo com demanda em expansão no período. Para Medeiros, esse padrão de crescimento está elevando a dependência do país na importação de alimentos, matérias-primas e energia, fato que seria o principal obstáculo para a continuação do desenvolvimento chinês, haja vista que o processo de urbanização está longe de ter se completado, pois a maioria da população chinesa ainda vive no campo.

Assim, concluímos que a tese do sobre-investimento não se sustenta quando analisamos a composição do investimento mais de perto. Desinflando o investimento, com a retirada das despesas com terras urbanas, e levando em conta o elevado peso dos investimentos públicos (50% do total para Li), cuja maior parcela destina-se à infraestrutura, a elevada taxa de investimento chinesa não se materializa em uma vertiginosa expansão da capacidade produtiva, de forma a gerar uma situação de subutilização resultante de sobre-investimento. Ademais, o que pode ser percebido em ambos os diagnósticos é que boa parte das restrições à continuidade da atual trajetória de crescimento da economia chinesa não está vinculada a insustentabilidade *per se* do padrão de desenvolvimento calcado nos investimentos em infraestrutura e na indústria pesada. As possíveis restrições levantadas por Li (2006) e Lo e Guicai (2006) seriam de natureza política, com a deterioração dos seguintes instrumentos de controle estatal da economia: instituições financeiras não orientadas pelo mercado, o volume de investimentos estatais, a atuação dos bancos públicos e manutenção dos controles de capitais. A continuidade da utilização destes instrumentos tem a ver com a disputa política na sociedade e dentro do aparato estatal chinês; ela passa pela capacidade dos diferentes interesses econômicos de se afirmarem e pelas possíveis coalizões entre eles, resultados que não estão inscritos em nenhuma sorte de taxas, muito menos na de investimentos.

#### 4. Sumário das conclusões

Desde 1978, a China tem sustentado uma trajetória de alto crescimento da economia que foi acompanhada por profundas mudanças estruturais. O eixo condutor destas transformações foi a persecução da industrialização, que elevou de maneira dramática a produtividade da economia como um todo, absorvendo o excedente de mão de obra rural. Durante esse processo, a China logrou mudar o perfil de sua produção industrial; partindo de uma situação onde predominavam bens leves de consumo intensivos em trabalho (brinquedos, têxteis e calçados), o país afirmou-se na produção de bens de maior valor agregado, como aqueles da indústria eletrônica e de tecnologia da informação, máquinas e equipamentos. Apesar da enorme participação de empresas estrangeiras nestes setores, bem como do alto conteúdo importado, a China tem promovido uma ativa política tecnológica que, através da transferência de tecnologia e vultosos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, têm permitido encurtar a distância tecnológica em relação aos países desenvolvidos e promover a substituição de importações, além de permitir a retenção de uma parcela maior do valor gerado pelo setor de processamento de exportações.

Por trás desse processo, a transformação capitalista teve severos impactos sobre a estrutura social igualitária legada pelo período maoísta. Num contexto de acelerada urbanização, agravaram-se as desigualdades entre o campo e a cidade, somando-se a uma enorme estratificação social vivenciada dentro das urbes. O país encontra-se hoje entre os mais desiguais do mundo, com seus novos bilionários, enriquecidos especialmente através das privatizações, e uma massa de migrantes que compõem uma segunda classe de cidadãos. Essa enorme polarização social está na raiz das críticas associadas ao subconsumo e à insustentabilidade do atual ciclo de crescimento. Todavia, a reprodução ampliada da economia capitalista, com o aumento da acumulação de capital, não é de toda sorte incompatível com tal situação:

“It is true that success in industrialization crucially depends on the pace of capital accumulation, which, in turn, depends very much on the volume of profits and the extent to which they are used for investment. High corporate retentions and a dynamic profit-investment nexus, rather than high household savings, were indeed the key distinguishing components of successful industrialization in East Asia (Akyüz and Gore 1996).” (AKYÜZ, 2010: pp.28)

Em que pese a transição para o capitalismo, o Estado chinês ainda dispõe de inúmeros instrumentos de intervenção econômica, como os planos quinquenais, as agências coordenadoras em conjunto com os bancos públicos, a alocação de investimentos via empresas estatais, o controle dos preços-chave da economia, bem como o controle de capitais. A utilização desses instrumentos para garantir a acumulação de capital acelerada vem possibilitando que esse padrão de desenvolvimento concentrador de renda se perpetue. Enquanto o Estado dispuser desses meios, ele poderá atuar na economia suprimindo um eventual gap entre oferta e demanda. Se esse padrão de desenvolvimento é desejável do ponto de vista social e ambiental é uma questão de cunho político, que deve ser resolvida no interior da luta de classes do país.

Desta forma, o presente capítulo procurou demonstrar que, passando por diferentes etapas, a industrialização na China permitiu enormes ganhos de produtividade para a economia, desencadeando um processo acelerado de urbanização, que permitiu a manutenção de uma trajetória de alto crescimento, centrada em seu mercado doméstico, ao longo das últimas três décadas. A internacionalização da economia chinesa foi e tem sido controlada pelo Estado, gerando os pré-requisitos para a continuidade da industrialização, através da ampliação da capacidade de importar do país e da absorção de tecnologia estrangeira. A manutenção deste processo, ou sua alteração em um sentido mais equitativo, passam pelos embates políticos dentro e fora do Estado chinês, não havendo, a priori, nenhum empecilho inescapável dentro do ciclo atual que permita garantir que o alto crescimento da economia chinesa não perdurará. Do ponto de vista do padrão de acumulação vigente, não existe nenhum imperativo econômico para que a distribuição funcional da renda altere-se em favor do trabalho impondo uma reorientação da inserção externa do país como exportador de manufaturas baratas.

## **Capítulo II. A estrutura do emprego, os salários industriais e a competitividade das exportações chinesas.**

As rápidas transformações experimentadas pela China desde o final da década de 1970 mudaram o perfil da população e do emprego no país. Essa mudança de perfil está intimamente relacionada com a ascensão do país como fábrica do mundo. O massivo deslocamento populacional das atividades agrícolas para as industriais e de serviços, e das áreas rurais para as urbanas (movimentos que não são sinônimos) foram elementos determinantes para a enorme expansão da indústria manufatureira exportadora em um contexto de baixos salários. Todavia, na virada do século XX, os salários industriais entraram em uma trajetória de rápido crescimento, que muitos associam à exaustão do excedente de trabalho disponível para a continuidade do enorme fluxo migratório.

Nesse contexto, ao longo do presente capítulo, buscaremos fazer uma detalhada análise estatística tanto para averiguar o impacto que o rápido aumento salarial teve sobre a competitividade das exportações chinesas, como para fornecer um panorama geral sobre o emprego e os salários, que nos habilite a tecer uma discussão teórica fundamentada, no capítulo III, em relação à natureza dos aumentos salariais industriais. Com esse intuito, o presente capítulo subdividir-se-á em sete seções além dessa introdução. A primeira delas será dedicada a algumas observações e comentários fundamentais sobre os sistemas estatísticos chineses e sobre a estrutura administrativa do país. Nas duas seções seguintes, nos voltaremos para a análise estatística da estrutura do emprego, e, posteriormente, dos salários urbanos. As seções quatro e cinco tratarão, respectivamente, do emprego e dos salários na indústria chinesa, buscando apontar uma estimativa razoável da magnitude do aumento dos salários reais na indústria – em especial na manufatura exportadora –, bem como as principais limitações das estimativas apresentadas. Pesando todos os resultados obtidos por essas análises estatísticas, discutiremos os impactos dos aumentos salariais na competitividade das exportações chinesas na sexta seção. Por fim, a sétima seção será dedicada às conclusões.



## 1. Considerações iniciais

A primeira observação a ser feita no que diz respeito aos dados oficiais relativos ao emprego e aos salários na China é que a transição para a economia capitalista tornou muitos dos métodos estatísticos utilizados no período socialista inadequados à nova realidade. Nas três últimas décadas, muitas mudanças foram introduzidas nas definições estatísticas e nos métodos de coleta de dados, com o intuito de corrigir esse descompasso, mas que, colateralmente, produziram rupturas nas séries e dados que não são diretamente comparáveis. Em que pese a introdução dessas mudanças, permanecem inúmeros entraves e inadequações para a produção de estatísticas precisas sobre a economia chinesa. Atualmente, coexistem diferentes métodos de coleta de dados, com definições estatísticas e coberturas distintas, que muitas vezes produzem dados contraditórios.

Os dois principais métodos de coleta de dados são o sistema de relatórios anuais e os censos populacionais, em conjunto com a pesquisa amostral nacional sobre mudanças populacionais, realizada anualmente entre os censos e revisada à luz dos mesmos. De acordo com Banister (2005), o instrumento primário de dados relativos ao emprego e aos salários é o sistema de relatórios anuais sobre as estatísticas do trabalho, pelo qual cada empresa, unidade econômica com sistema de contabilidade independente (que também inclui unidades administrativas) deve reportar as condições de trabalho no ano anterior e ao final do ano anterior. Os relatórios são remetidos às autoridades responsáveis diretamente superiores, que os agregam e os remetem para cima, até que cheguem ao governo central. Segundo Chan (2007) esse sistema de coletas de dados é comumente referido como *baobiao* (“relatórios e tabelas”).

“It was developed to serve the traditional, Soviet-type planned economy characteristic of pre-reform socialist China. Here the statistical system is part of the apparatus of economic planning, which relies heavily on use of quantitative indicators to monitor the economy, society, as well as the performance of local officials. Essentially, the system is closely aligned with the “planning” needs of the government.” (CHAN, 2007: pp. 389)

Todavia, o sistema de relatórios anuais sobre as estatísticas do trabalho não cobre as pequenas empresas privadas, os negócios próprios e as TVEs, sendo responsável por produzir dados somente para as unidades urbanas (formais), que são coletados pelo Ministério dos Recursos Humanos e da Seguridade Social (MRHS), em conjunto com a NBS. Os dados referentes às pequenas empresas privadas e aos negócios próprios registrados na Administração Estatal para a Indústria e o Comércio (AEIC) são fornecidos por essa última (tanto para as áreas rurais quanto para as urbanas), e os dados relativos ao emprego nas TVEs são coletados pelo Ministério da Agricultura, também por meio de relatórios anuais, conferindo um caráter descentralizado à produção de estatísticas sobre o emprego e os salários. O sistema de relatórios anuais tende a subestimar, em milhões, o número de trabalhadores empregados, fato que se evidencia quando o sistema de relatórios anuais é comparado com os censos populacionais.

As estatísticas sobre o emprego e sobre os salários publicadas anualmente nas diversas edições do China Statistical Yearbook são compostas, basicamente, por dados provenientes do sistema de relatórios anuais e dos registros administrativos, enquanto somente os dados agregados (população economicamente ativa, número de pessoas empregadas, número de pessoas empregadas por setor e número de pessoas empregadas por áreas urbanas e rurais) são provenientes dos censos populacionais e das pesquisas amostrais nacionais sobre mudanças populacionais.

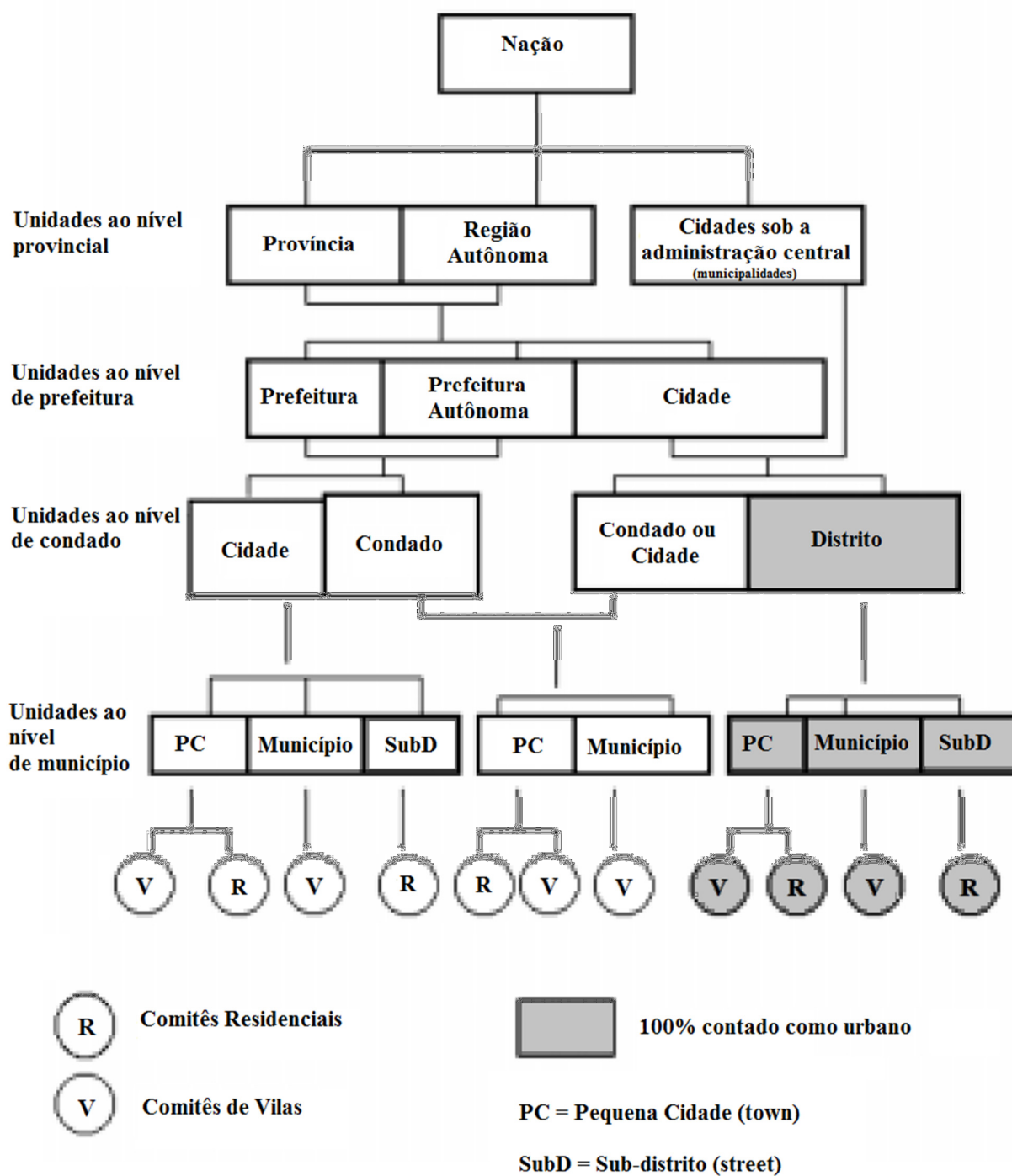
### **1.1. Definição de área urbana**

No capítulo precedente, o processo de urbanização em curso na China foi caracterizado como elemento central do atual ciclo de crescimento econômico do país. Do ponto de vista demográfico, o rápido crescimento das áreas urbanas resulta principalmente do deslocamento de enormes contingentes populacionais provenientes de áreas rurais, iniciado na década de 1980 e que se intensificou nos anos 1990 e 2000. Todavia, a despeito da enorme importância da urbanização no desenvolvimento econômico da China nas últimas décadas, não é uma tarefa trivial auferir o tamanho da população urbana e do emprego urbano no país. Em primeiro lugar, devido ao fato de, na complexa divisão administrativa do país, o termo cidade ser empregado

para designar diferentes níveis da administração, correspondendo a regiões e a sub-regiões compostas por áreas rurais e urbanas. Assim, inúmeras regiões e sub-regiões, de tamanhos variados, são administrativamente classificadas como cidades ao nível de províncias, cidades ao nível de prefeituras e cidades ao nível de condados, muitas vezes criando a estranha situação de cidades estarem sob a administração de outras cidades (CHAN, 2007). Por outro lado, as pequenas cidades (towns) esparsamente localizadas em meio a unidades administrativas rurais, os condados não são rotuladas sob o termo cidade, salvo provavelmente aquelas que funcionam como o centro político dos condados – as *county towns* –, como ressalta Banister (2005).

As cidades ao nível de província são também designadas como municipalidades (municipalities) diretamente sob o controle do governo central; elas são quatro: Beijing, Tianjin, Xangai e Chongqing. Ao lado das províncias e das regiões autônomas, as referidas municipalidades compõem o primeiro nível administrativo (nível provincial). O segundo nível administrativo é o das prefeituras, no qual as regiões autônomas e as províncias se subdividem, em linhas gerais, em prefeituras, prefeituras autônomas e cidades ao nível das prefeituras. As municipalidades e as grandes cidades nas províncias (cidades ao nível de prefeituras) dividem-se em distritos e condados. O terceiro nível administrativo, o dos condados, é composto por condados, condados autônomos, distritos e cidades ao nível dos condados. Como ressaltado anteriormente, os condados são unidades administrativas rurais; já os distritos são as unidades administrativas definidas como áreas urbanas (compostas pelo núcleo urbano e por áreas adjacentes) – é dentro das fronteiras administrativas dos distritos que os serviços sociais são organizados segundo parâmetros urbanos (CHAN, 2007). As cidades ao nível de condado são unidades com grande população agrícola e participação da agricultura, não possuindo distritos, e estão sempre sob a administração de uma cidade ao nível de prefeitura ou superior, em conjunto com o governo da província.

**Ilustração 2.1 – Definição administrativa de áreas urbanas**

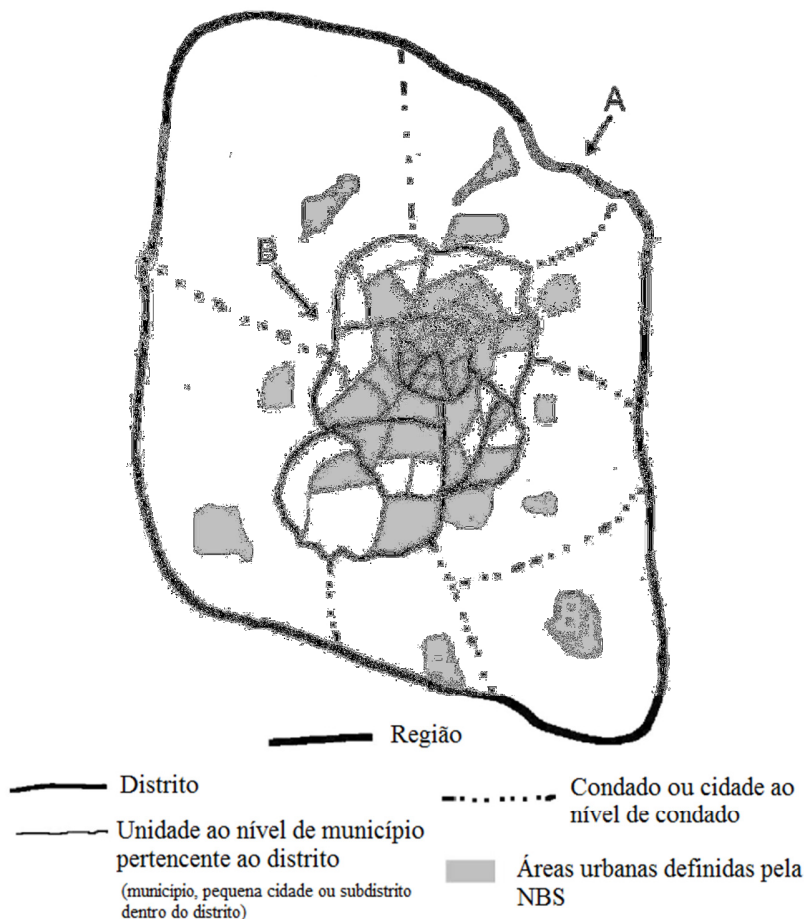


Fonte: Baseado em Chan e Hu (2003), pp. 53

O quarto nível administrativo é o dos municípios (township level), onde se encontram subdistritos (streets), pequenas cidades (towns), municípios e “distritos” ao nível dos condados, que são os subdistritos (streets) pertencentes às cidades ao nível de condado (essas não possuem distritos, uma vez que os distritos são unidades ao nível de condado). A ilustração 2.1 mostra, em linhas gerais, a divisão das unidades administrativas da China e o conceito de áreas urbanas administrativamente definido (as regiões em cinza), que é o mesmo conceito de urbano adotado pelo sistema de relatórios anuais. Todavia, esse conceito é inconsistente com a própria definição estatística oficial de área urbana adotada pela NBS e utilizada nos dois últimos censos populacionais. Ademais, de acordo com Banister (2005), essa natureza administrativa do sistema de relatórios anuais pode causar outra provável fonte de inconsistência, pois é possível que as fábricas estatais em regiões rurais sejam contadas no emprego urbano.

A definição estatística oficial de área urbana adotada pela NBS baseia-se, principalmente, em dois critérios: o de densidade populacional média, que deve ser superior a 1.500 residentes *de facto* por quilômetro quadrado, ou no critério de área contígua construída (CHAN & HU, 2003; CHAN, 2007). A ilustração 2.2 exemplifica a configuração administrativa/espacial típica das grandes cidades chinesas (cidades ao nível de prefeitura ou superior). A delimitação “A” compreende toda a cidade, como administrativamente definida, cabendo notar que o conjunto das grandes cidades sob a delimitação “A” corresponde a quase totalidade da população e da economia da China.

**Ilustração 2.1 – Diagrama conceitual da estrutura especial/administrativa de uma típica cidade grande na China**



(\*) Baseado em Chan (2007), p. 387

(\*) O esquema foi parcialmente modificado. Onde se apresentam as legendas “Unidade ao nível de município pertencente ao distrito” e “Condado ou cidade ao nível de condado”, lia-se, respectivamente, “subdistritos” (streets) e “condados”. A primeira alteração foi feita pelo fato de os distritos possuírem subdistritos, pequenas cidades e municípios. Todavia, essa modificação não responde meramente a maior rigor classificatório, pois, de acordo com os parâmetros definidos pela NBS para a delimitação das áreas urbanas no Censo de 2000 (CHAN & HU, 2003), todos os subdistritos (streets), sejam eles pertencentes a distritos ou cidades ao nível de condado, são considerados áreas urbanas. Assim, se a legenda fosse mantida como no esquema original proposto por Chan (2007), o diagrama estaria incorreto, e toda a área delimitada por B deveria estar em cinza.

Segundo Chan (2007), os limites da cidade administrativamente definidos podem ser mais bem compreendidos pelo conceito de região. Os limites dados por “B” contêm a área urbana administrativamente definida, formada pelo conjunto dos distritos. Os dados anuais produzidos pelo sistema de relatórios referem-se a essa área geográfica. Todavia, como se pode perceber pelas áreas em cinza, as áreas consideradas urbanas pela definição estatística da NBS “*raramente estão em total congruência com as áreas urbanas administrativamente definidas (distritos)*” (Chan, 2007, p.387). As áreas em cinza fora dos distritos são, *grosso modo*, as pequenas cidades (towns) em condados e em cidades ao nível de condado e os subdistritos das cidades ao nível de condado. Em linhas gerais, de acordo com os parâmetros definidos pela NBS para a realização do censo de 2000 (CHAN & HU, 2003), a população das áreas urbanas é composta pela “população das cidades” (população das áreas urbanas dos distritos e população dos subdistritos das cidades ao nível de condado) e pela “população das pequenas cidades”. Destarte, a definição estatística de urbano, que vem sendo refinada ao longo dos diversos censos populacionais, empreendeu um enorme avanço em relação ao sistema de relatórios anuais, que computa a população e o emprego das pequenas cidades (towns) junto com as estatísticas das áreas rurais (BANISTER, 2005; CHAN, 2007).

É importante notar que a cobertura geográfica distinta dos dois principais sistemas estatísticos gera uma situação na qual sequer se pode afirmar que as áreas urbanas definidas pelo sistema de relatórios anuais são um subconjunto geográfico das áreas urbanas definidas pelos censos populacionais, dificultando ainda mais a análise estatística. Em que pese essa limitação, para fins práticos, em muitos momentos ignorar-se-á essa incongruência, de forma que as áreas urbanas dos relatórios anuais serão tratadas como um subconjunto geográfico das áreas urbanas definidas pelo censo, com a finalidade de comparar os dados dos dois sistemas estatísticos.

## **1.2. Definição de população urbana**

Além da diferença geográfica na definição de áreas urbanas pelos dois sistemas estatísticos, há um problema adicional, que torna os dados resultantes de ambos ainda mais discrepantes: a definição de população residente em áreas urbanas. Mais especificamente, a

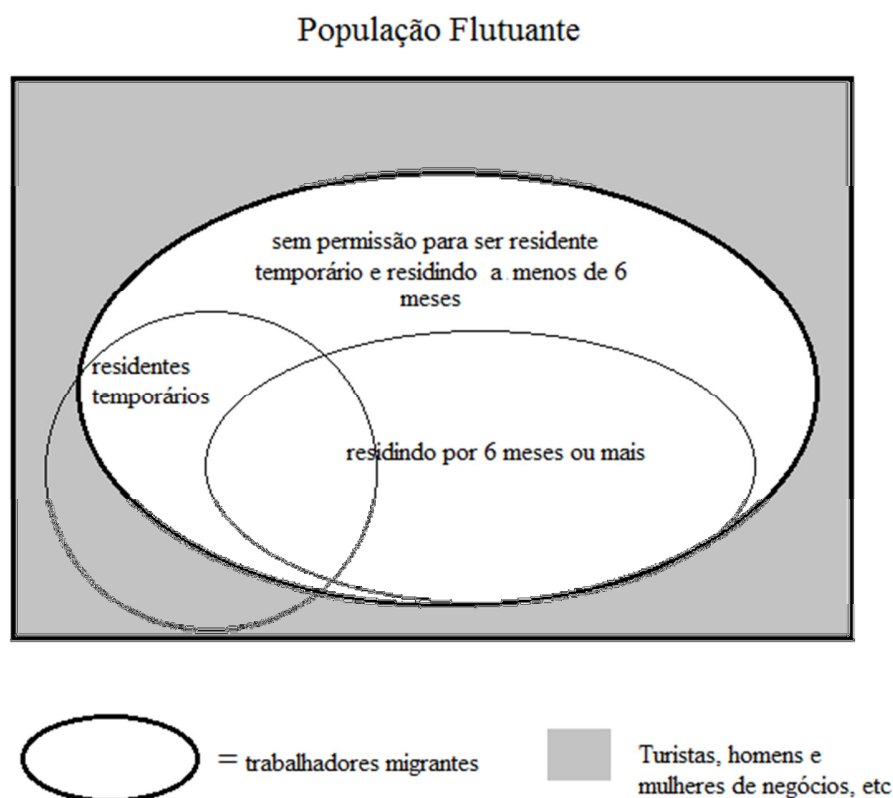
diferença consiste em como os dois sistemas estatísticos tratam os migrantes. De acordo com Chan (2008), existem dois tipos de migrantes, aqueles que conseguem o *hukou* local e os que migram sem conseguir o *hukou* local do lugar de destino, fazendo parte da “população flutuante”. Os primeiros constituem a migração “planejada” pelo Estado, que inclui critérios de elegibilidade, somados às necessidades administrativas; em geral, são os trabalhadores qualificados e suas famílias. Os migrantes com *hukou* local tornam-se oficialmente residentes do local de destino da migração. *Grosso modo*, o sistema de relatórios anuais baseia-se na população *de jure* (com *hukou* local), enquanto os censos populacionais consideram a população *de facto*. Assim, a respeito do sistema de relatórios anuais, Chan (2007) afirma que “*para as estatísticas populacionais, o resultado primário desse sistema são as contagens baseadas no sistema de hukou do país, administrado pelo Ministério da Segurança Pública*” (CHAN, 2007, p.389). Todavia, o autor ressalta que, a partir de 1997, o Ministério da Segurança Pública passou a publicar dados sobre a população sem *hukou* local que está registrada como “residentes temporários”, que desde então figuram nas estatísticas anuais (CHAN, 2008). As pessoas que pretendem ficar três ou mais dias em um lugar onde não possuem *hukou* local, por lei, devem registrar-se na polícia e requerer a permissão para ser “residente temporário” (CHAN, 2008). Os “residentes temporários” não possuem acesso aos serviços sociais destinados à população *de jure*, e uma parte deles é constituída por trabalhadores migrantes sem *hukou* local. Todavia, muitos trabalhadores migrantes sem *hukou* local não conseguem a permissão para se tornar “residentes temporários”.

Em contraste, os censos populacionais de 2000 e de 2010 basearam-se na população residente *de facto*. Como população urbana residente, os censos contam todos aqueles que estão residindo nas áreas urbanas por seis meses ou mais, de forma que, tanto os residentes sem *hukou* local habitando determinada área urbana por seis meses ou mais, quanto os que têm *hukou* local nessa mesma área urbana e dela saíram a menos de seis meses são contados como população urbana nessa área específica. Assim, todos os migrantes sem *hukou* local que estão a menos de seis meses em uma área urbana determinada são contados no local de seu registro domiciliar; Esses últimos não são somente os migrantes que acabaram de chegar e ainda não completaram os seis meses, mas são principalmente aqueles que trabalham parte do ano na agricultura, nos períodos de plantio e/ou colheita, e aqueles vão de cidade em cidade em busca de emprego. A



ilustração 2.3 mostra onde os trabalhadores migrantes sem *hukou* local que se encontram em determinada unidade administrativa urbana, assim classificada pelos dois sistemas estatísticos, estão nas estatísticas relativas a essa mesma unidade. Somente a categoria de trabalhadores que estão nessa unidade por menos de seis meses e não possuem permissão de “residente permanente” não são captados pelas estatísticas referentes a essa unidade, sendo contados nas unidades administrativas urbanas ou rurais nas quais estão registrados. Na ilustração 2.3, toda e qualquer pessoa que estiver em uma unidade administrativa na qual não possui o *hukou* local é considerada como população flutuante, inclusive os não captados pelas estatísticas. Cabe notar que essa é a definição mais ampla o possível do termo, uma vez que muitas vezes ela é empregada somente para designar os migrantes rurais que buscam trabalhar nas cidades.

**Ilustração 2.3 – Composição da população flutuante**



Fonte: elaboração própria

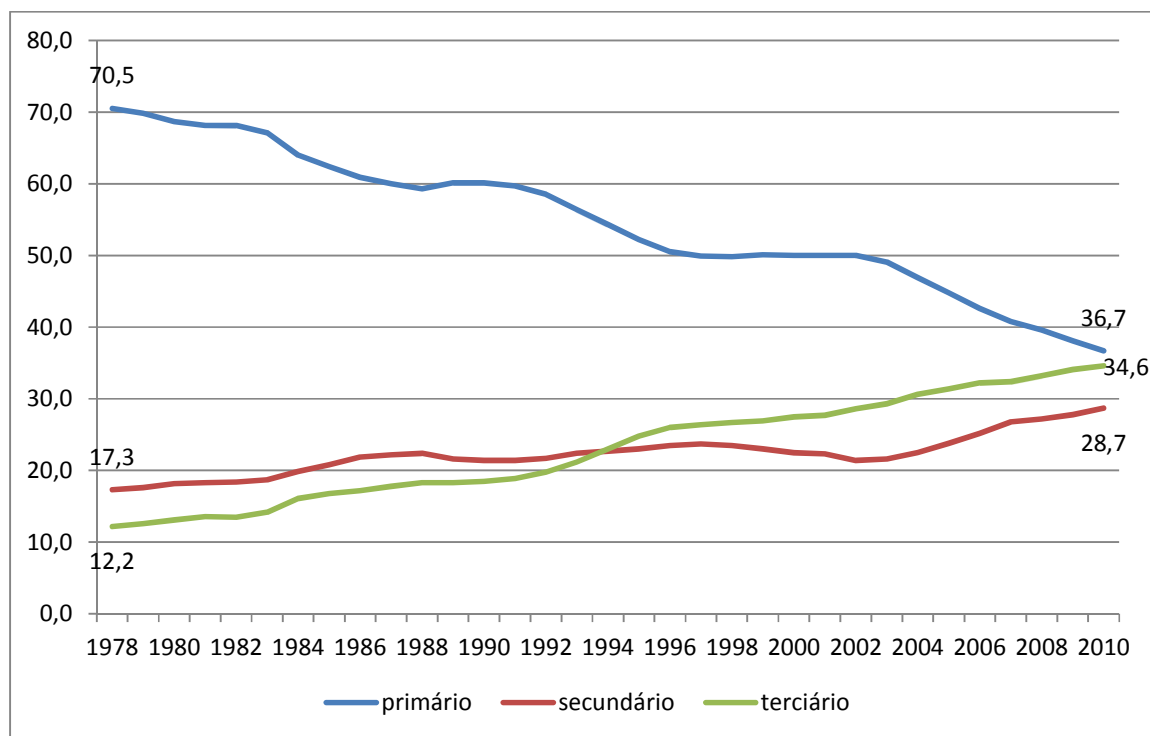
## **2. A estrutura do emprego**

Como visto anteriormente, a transição para o capitalismo na China foi acompanhada pela profunda alteração da estrutura do emprego. O gráfico 2.1 mostra a porcentagem de cada um dos três setores da economia no emprego total. Em 1978, 70,5% dos trabalhadores estavam empregados no setor primário, 17,3% no secundário e 12,2% no terciário, caracterizando uma economia predominantemente agrária e rural. Aproximadamente três décadas depois, o deslocamento de mão-de-obra entre os setores refletiu-se numa acentuada queda da participação do emprego agrícola no emprego total. Assim, em 2010, 36,7% dos trabalhadores estavam empregados no setor primário, enquanto 28,7% e 34,6% estavam ocupados, respectivamente no setor secundário e terciário. O setor terciário foi o que mais cresceu nas últimas décadas e sua participação no emprego total ultrapassou a do setor secundário ainda na primeira metade dos anos 1990.

No que diz respeito à agricultura – que corresponde à quase totalidade do emprego no setor primário, de forma que, doravante, os dois termos serão tratados como sinônimos –, embora sua participação no emprego total tenha se reduzido, praticamente, à metade entre 1978 e 2010; seu peso no emprego total é ainda muito elevado quando comparado com países desenvolvidos, como os EUA, onde apenas 3% da população estão empregados na agricultura. No Brasil, um país “emergente”, a parcela da agricultura no emprego total é de 10%. Todavia, é bem possível que a participação do setor primário no emprego total na China esteja superestimada e, como contrapartida, que os setores secundário e terciário estejam subestimados em suas participações, como será discutido posteriormente.

## Gráfico 2.1 – Estrutura do emprego

(setor primário, setor secundário, setor terciário, em porcentagem)



Fonte: China Statistical Yearbook 2011

Notas:

(1) O setor primário é composto pela agricultura, pela silvicultura, pela pecuária e pela pesca

(2) O setor secundário é formado pela construção, pela mineração, pela manufatura e pela produção e abastecimento de eletricidade, água e gás.

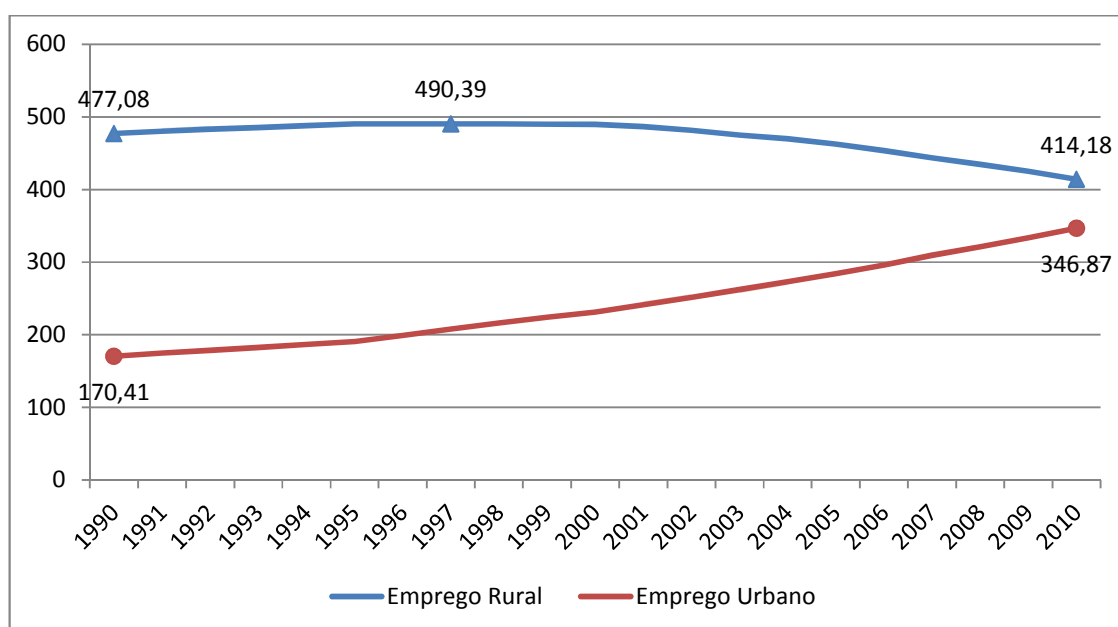
(3) O setor terciário é composto por todas as demais atividades.

Uma vez precisadas as definições das categorias urbanas nas estatísticas chinesas e, por exclusão, as categorias rurais, proceder-se-á com a análise dos dados sobre o emprego urbano e sobre o emprego rural. No ano de início das reformas econômicas, em 1978, a China possuía 401 milhões de trabalhadores empregados, dentre os quais 95,14 milhões eram trabalhadores urbanos e 306,38 milhões eram rurais, constituindo, respectivamente, 23,7% e 76,3%. Um pouco mais de três décadas depois, em 2010, o Sexto Censo Populacional revelou que o emprego no país aumentara drasticamente, em função do crescimento da população em idade ativa, com 761,05 milhões de trabalhadores empregados em uma população economicamente ativa de 783,88

milhões. Em 2010, dos 761,05 milhões de trabalhadores empregados, 346,87 milhões eram urbanos e 414,18 milhões eram rurais, correspondendo a 45,58% e 54,42% do total, respectivamente. O gráfico 2.2 mostra a evolução do emprego rural e do urbano entre 1990 e 2010.

**Gráfico 2.2 – Evolução do emprego por áreas rurais e urbanas**

(número de pessoas empregadas em áreas urbanas e rurais, em milhões)



Fonte: China Statistical Yearbook 2011

Durante as duas últimas décadas, o emprego urbano, que cresceu todos os anos, dobrou de tamanho, enquanto o emprego rural, em termos absolutos, esteve estagnado na década de 1990 e passou a declinar nos anos 2000. A estagnação do emprego rural foi precedida por uma grande expansão do mesmo no período 1978-1990: entre 1978 e 1985, o emprego rural aumentou em 20%, e de 1985 até 1990, verificou-se uma elevação de 28,7%. Assim, associadas ao vigoroso processo de urbanização do país, as duas últimas décadas presenciaram a intensificação da migração rural-urbana, que, todavia, somente começou a impactar em termos absolutos o emprego rural nos anos 2000.

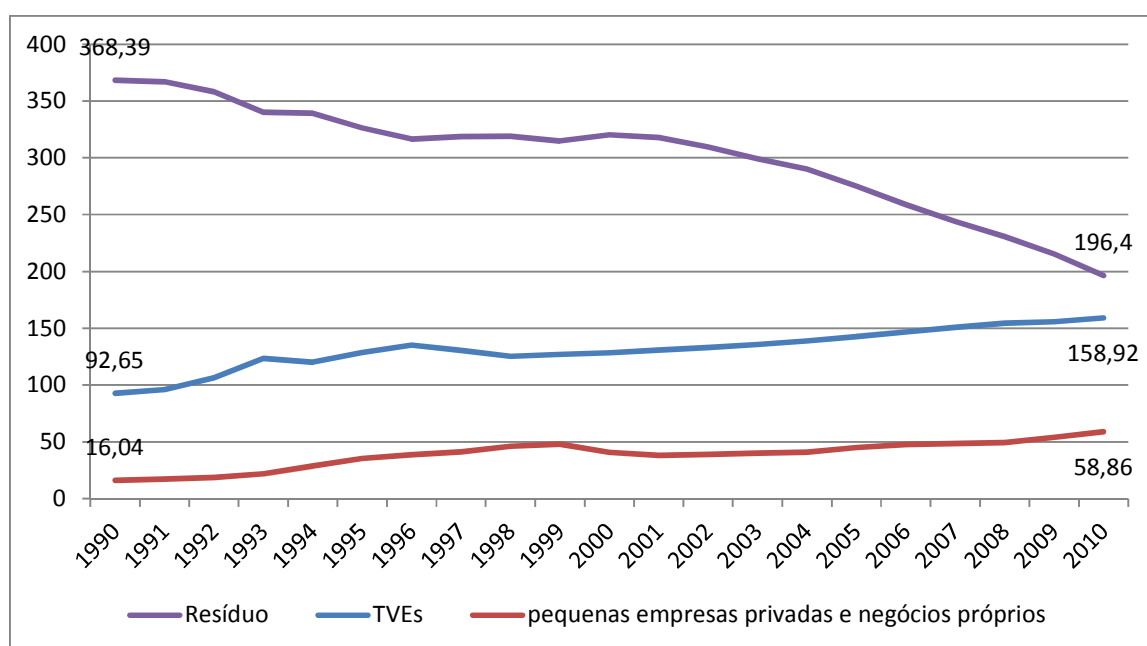
Uma vez que os censos populacionais somente fornecem dados sobre o número total de pessoas empregadas e o número de pessoas no emprego urbano e rural, para obter estatísticas sobre a estrutura do emprego urbano e do rural, bem como dados relativos aos salários, é preciso voltar-se para o sistema de relatórios anuais sobre as estatísticas do trabalho, para os dados produzidos pelo Ministério da Agricultura sobre as TVEs e para os dados fornecidos pelos registros perante a Administração Estatal para a Indústria e o Comércio (AEIC).

## 2.1. O emprego rural

Uma das características mais marcantes do emprego rural chinês é a grande participação do emprego não agrícola, especialmente do emprego industrial. A estratégia de industrialização geograficamente descentralizada do período maoísta, que promoveu a indústria tanto nas áreas urbanas, como nas áreas rurais, frutificou-se no período pós-reformas. O gráfico 2.3 mostra a estrutura do emprego rural de 1990 a 2010.

**Gráfico 2.3 – Estrutura do emprego rural**

(número de pessoas empregadas nas TVEs, em pequenas empresas privadas e negócios próprios, resíduo estatístico, em milhões)



Fonte: China Statistical Yearbook 2011

As TVEs, as pequenas empresas privadas e os negócios próprios (com registro no AEIC) correspondem, em conjunto, ao emprego não agrícola rural. Em 1990, a parcela do emprego não agrícola no emprego rural correspondia a 22,8%, ao passo que, em 2010, esse número saltara para 52,6%. Esse drástico crescimento respondeu a dois processos simultâneos, o próprio crescimento do emprego não agrícola rural e a redução do emprego rural em termos absolutos. No que diz respeito às TVEs, o acelerado ritmo de crescimento do emprego experimentado na segunda metade dos anos 1980 e nos anos iniciais da década de 1990 deu lugar a um lento crescimento iniciado com o processo de privatização das empresas do setor público. Enquanto o emprego nas TVEs cresceu em 83,3%, no breve espaço de tempo de 1984 a 1988, nos últimos 20 anos, o crescimento total do emprego nessas empresas foi de 71,52%. Em relação às pequenas empresas privadas e negócios próprios, o crescimento do emprego nessa categoria foi muito mais rápido do que nas TVEs, nas últimas duas décadas, de forma que, em 1990 as pequenas empresas privadas e negócios próprios representavam apenas 14,8% do emprego rural não agrícola, em 2010, elas já representavam 27% do total.

A diferença entre essas categorias e o emprego rural estimado pelos censos populacionais é o resíduo estatístico. De acordo com Cai e Wang (2008):

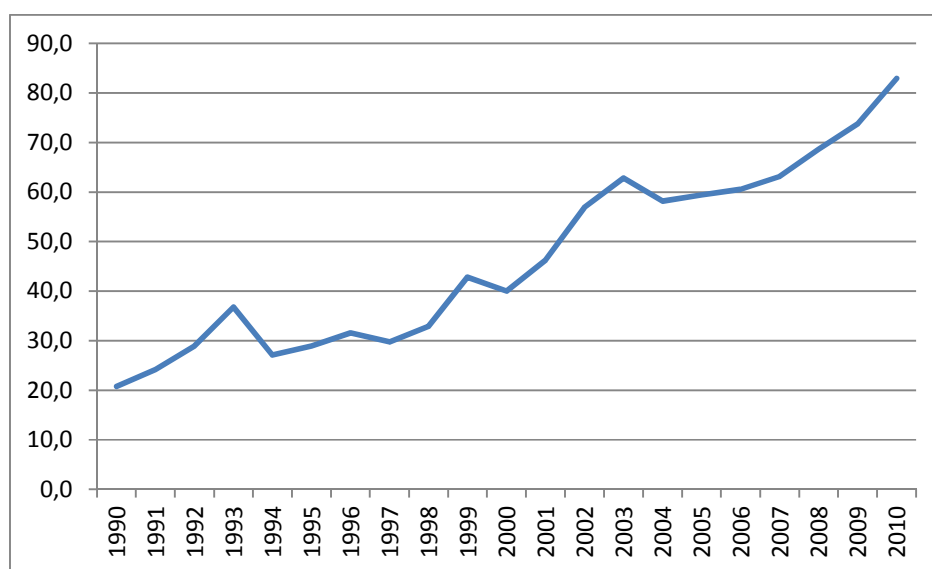
“In rural areas, the household responsibility system guarantees that everybody has his or her share of land, so it is a reasonable assumption that rural overt unemployment according to the International Labor Organization (ILO) definition is almost negligible because these laborers either work in non-agricultural sectors or in agriculture. Therefore, this category of “rural employed persons” can be viewed as the stock of rural laborers as well.” (CAI & WANG, 2008: pp.55)

Como não há desemprego aberto, a princípio, poderíamos assumir que esse resíduo equivale aos trabalhadores empregados na agricultura. Se aceitarmos essa hipótese, surge imediatamente um problema: o resíduo estatístico – que é a diferença entre o emprego rural estimado pelo censo e os dados do sistema de relatórios sobre o emprego não agrícola – é inferior em dezenas de milhões ao emprego no setor primário estimado pelo censo populacional. Assim, em 2010, o emprego no setor primário era de 279 milhões de trabalhadores, enquanto os trabalhadores agrícolas obtidos pela subtração do emprego não agrícola rural no emprego rural somavam 196 milhões. Contrastando as duas categorias estatísticas, em 2010, havia 83 milhões

de trabalhadores agrícolas “desaparecidos”. Onde estariam eles? Realizando atividades agrícolas nas cidades? Obviamente que não. Na realidade, há uma pequena parcela de unidades urbanas que exerce atividades agrícolas – em 2010, essas unidades urbanas empregavam 3,8 milhões de trabalhadores – provavelmente devido às cidades incluírem os municípios vizinhos aos distritos em sua área administrativa, para mais bem abastecê-los. Também existem TVEs operando em atividades do setor primário, mas o montante de pessoas empregadas nessas TVEs é ínfimo, somando 1,82 milhões em 2009.

### Gráfico 2.4 – Diferença entre o emprego no setor primário e o resíduo estatístico

(em milhões de trabalhadores empregados)



Fonte: cálculos próprios realizados com os dados do China Statistical Yearbook 2011

Para encontrar a origem (ou o destino?) dos trabalhadores agrícolas “desaparecidos”, voltar-nos-emos para a análise da composição do resíduo estatístico, que tem sido alvo de intensa controvérsia na literatura acadêmica. De acordo com Cai e Wang (2008) pode-se dizer, *grosso modo*, que o resíduo inclui os trabalhadores remanescentes na agricultura, inclusive os possíveis trabalhadores excedentes, e os migrantes rurais, o que impõe uma série de dificuldades à tarefa de estimar o número de pessoas ocupadas na agricultura. Assim, tentaremos, a seguir, definir a

relação entre os migrantes e os trabalhadores agrícolas nesses dados estatísticos residuais, para estimar o emprego agrícola.

Segundo Chan (2008, 2010), os migrantes rurais são definidos como aqueles trabalhadores sem *hukou* local no destino e provenientes do campo; eles constituem um subconjunto da população migrante. O Ministério da Agricultura (MOA, na sigla em inglês) conduz anualmente pesquisas amostrais de amplitude nacional para estimar o número de migrantes rurais. De acordo com Chan (2008, 2010), essas pesquisas são baseadas em definições relativamente consistentes ao longo do tempo. As estimativas sobre a população migrante feitas pelo MOA (tanto as pesquisas amostrais anuais quanto os censos agrícolas) diferenciam-se daquelas produzidas pelos censos populacionais em principalmente dois aspectos: as primeiras realizam-se nos locais de origem, enquanto as últimas, nos de destino, e as estimativas utilizam definições diferentes do que seria a população migrante.

Como visto anteriormente, os censos populacionais consideram como migrantes as pessoas sem *hukou* local que estão a seis meses ou mais fora do seu local de registro domiciliar. Já a definição adotada pelo MOA em inglês é lacunar em relação a quem é considerado como trabalhador rural migrante. Os textos em inglês definem, de maneira confusa, os migrantes em relação à população residente dos domicílios rurais e não à população com *hukou* local. A definição de trabalhadores migrantes rurais pode ser encontrada em inglês nos comunicados número 1 e número 5 sobre os principais dados do Segundo Censo Nacional Agrícola da China. No Comunicado nº1 lê-se: “*Rural migrant worker: refers to the persons of the residence practitioners in rural households, who employed outside of the local administrative jurisdiction of the township more than a month in 2006.(sic)*” O Comunicado nº5 fornece uma redação um pouco melhor: “*Rural migrant worker: refers to employed personnel of rural households’ residence who engaged for one month and above outside of the subdivision or district of local town and township under the administrative jurisdiction in 2006.(sic)*” Todavia, o MOA adota um critério *de facto*, o mesmo dos censos populacionais, para estabelecer quem deve ser considerado como residente de domicílios rurais, de forma a estar apto a integrar tanto as estatísticas sobre a força de trabalho rural, quanto sobre o emprego rural. Assim, a definição de população residente em domicílios rurais aparece na definição de força de trabalho rural, presente nos comunicados supramencionados: “*Rural labor force resource: refers to the resident*



*population of rural households at 16 years old and over, and possess the work abilities at the end of 2006 (that is, population living in the household more than 6 months).* (sic)” Desta forma, permanece a dúvida de se os trabalhadores migrantes rurais devem ser considerados como aqueles que, sendo residentes de domicílios rurais pelo critério de terem habitado tais domicílios por seis meses ou mais, se ausentaram por mais de um mês sem, entretanto, ter excedido seis meses, pois, se o fizessem, deixariam de ser considerados como residentes daqueles domicílios rurais e seriam contados como a população residente dos domicílios de destino, não podendo figurar como migrantes pelo critério de origem; ou se os trabalhadores migrantes rurais são aqueles que, sendo considerados pertencentes aos domicílios rurais pelo critério do *hukou* local, ausentaram-se de seus domicílios por um mês ou mais, inclusive se tiverem excedido seis meses e não pertencerem mais à população rural tanto para os censos populacionais como para o agrícola.

Essa diferença é fundamental para estimar a população empregada na agricultura presente no resíduo. Se por trabalhadores migrantes rurais entendem-se aqueles que estão há mais de um mês empregados fora de seus locais de registro domiciliar, ou seja, utilizando o critério do *hukou* local, a parcela que migrou há mais de seis meses não pode ser descontada do resíduo do emprego rural, pois tanto para o censo agrícola, quanto para o censo populacional, esses trabalhadores figuram nos dados do emprego no local de destino e não no emprego na área rural originária. No que diz respeito àqueles trabalhadores rurais que migraram há um mês, mas menos de seis, também é preciso ter cautela quanto a subtraí-los do resíduo para encontrar a população remanescente na agricultura. De acordo com Cai e Wang (2008), existe uma considerável sobreposição dos dados relativos aos trabalhadores migrantes rurais e daqueles referentes aos trabalhadores rurais não agrícolas.

A expansão do emprego não agrícola rural não ocorreu somente com a transformação dos trabalhadores agrícolas das unidades administrativas (pequena cidade ou município) onde as novas TVEs ou pequenas empresas privadas surgiam, mas também por meio da atração de mão-de-obra agrícola de outras unidades administrativas, sendo responsável pelo vetor de migração rural-rural. Assim, considerar-se-á a migração rural-rural como transformação do trabalho agrícola em não agrícola rural, sob a hipótese plausível de que, salvo em casos excepcionais, é improvável que haja migração intra-rural com o intuito de continuar exercendo trabalho agrícola,

além de que, quando esse último tipo de migração ocorre, não existem maiores problemas para a obtenção do *hukou* local do destino, como ressaltam Chan e Zhang (1999): “*changes from urban areas to the countryside, from cities to towns, from big cities to small cities, from the countryside to the countryside were generally not controled, provided that there were “proper” reasons*” (CHAN & ZHANG, 1999, p.828). Assim, uma parcela dos trabalhadores migrantes rurais, aquela rural-rural, já está contabilizada no emprego não-agrícola e não pode ser descontada do resíduo.

Levando todos os fatores supramencionados em consideração, chega-se à conclusão de que somente a parcela de trabalhadores migrantes rurais envolvidos nos fluxos rural-urbanos por um período igual ou superior a um mês e inferior a seis meses poderia ser descontada do resíduo para obter-se a população empregada na agricultura. Todavia, como discutido anteriormente, pode-se afirmar que grande parte daqueles que migram por menos de seis meses é de migrantes sazonais, ou seja, de trabalhadores que pretendem retornar para o trabalho agrícola uma ou mais vezes ao ano, de forma a também integrarem a população empregada na agricultura. Assim, de toda a categoria de trabalhadores migrantes rurais estimada pelo MOA, pode-se dizer que, *grosso modo*, somente podem ser descontados do resíduo os trabalhadores migrantes que foram para áreas urbanas por um período igual ou superior a um mês, porém inferior a seis meses, e que não pretendem retornar ao trabalho agrícola, de forma que, com o decorrer de alguns meses, acabarão por integrar a população residente *de facto* do lugar de destino, saindo da força de trabalho rural; chamaremos tais trabalhadores como “migrantes em processo de conversão em residentes urbanos”. Deduzida esta parcela daquilo que se chamou anteriormente de resíduo, obter-se-ia a população empregada na agricultura.

Entretanto, da mesma forma que existe migração rural-urbana sazonal, também há a migração rural-rural sazonal, na qual os trabalhadores ocupam-se tanto no emprego rural não agrícola, quanto no emprego rural agrícola durante o ano. Se estes migrantes estão nos dados do emprego rural não agrícola (TVEs, pequenas empresas privadas e negócios próprios), então, por definição, não figuram no resíduo, já que este é obtido pela subtração do emprego rural não agrícola do emprego rural. Assim, para estimar a população empregada na agricultura, devem-se somar os migrantes rural-rurais sazonais e descontar os migrantes em processo de conversão em residentes urbanos do resíduo. Como os migrantes em processo de conversão são um fluxo, que se define por curto lapso temporal de cinco meses, e os migrantes rural-rurais são um estoque de

trabalhadores em constantes movimento, podemos supor que a última categoria é maior que a primeira, de forma que o número de pessoas empregadas, por algum período do ano, na agricultura é maior que o resíduo. Todavia, se aumentássemos o resíduo, chegaríamos, então, a absurda situação de tornar o número de pessoas empregadas em áreas rurais superior a ele mesmo, sem adicionar nenhuma outra pessoa, ou seja, faríamos dupla contagem.

Todo esse exercício foi feito para demonstrar que, dentre todas as considerações postas, a grande divergência nas estatísticas é oriunda do tratamento dado aos migrantes sazonais, parcela crescente da população que permanece em estágio de proletarização incompleta, principalmente pelo fator institucional do *hukou*, que, se por um lado, os impede de tornarem-se cidadãos urbanos plenos; pelo outro, também os impede de tornarem-se completos despossuídos de meios de produção, donos somente de sua força de trabalho. É essa ambiguidade na transição capitalista que não se traduz imediatamente nos números. Nesse contexto, cabe a observação feita por Wladimir Pomar (1980) sobre as relações de trabalho na agricultura (POMAR, 1980):

“À constatação do aumento indiscutível do emprego de assalariados permanentes e temporários, caberia aos pesquisadores, conforme acentua Lênin, verificar o montante real de cada uma dessas categorias, a proporção dos assalariados temporários que têm como ocupação principal a venda de sua força de trabalho. Deslindar, assim, a confusão normalmente causada pelas estatísticas que consideram assalariados permanentes só os empregados constantes da exploração agrícola e não também os que só podem viver assalariando-se permanentemente, mesmo que não encontrem um emprego constante, que permaneçam grande parte do tempo desempregados ou subempregados.” (POMAR, 1980, pp.5)

A dicotomia assalariamento temporário e assalariamento permanente traduz-se na China de maneira particular, uma vez que, na presença da propriedade coletiva da terra, assalariamento é sinônimo de emprego não agrícola. Assim, essa dicotomia na agricultura traduz-se pela lógica da repulsão/atração dos trabalhadores da/para a atividade agrícola; o que é distinto dos países com agricultura capitalista, onde o assalariamento permanente/temporário se define não em oposição ao trabalho agrícola, mas também em seu interior, como no Brasil dos bóias-frias.

Chan (2008) também ressalta a necessidade de que a parcela de migrantes sazonais seja diferenciada da parcela dos migrantes que permanecem no local de destino, tanto para fins estatísticos, como para a formulação de políticas:

“To many observers, what stands out in China's recent mobility change is not only the vast numbers of migrants reported here and there, but also that a great portion of them are, confusingly, permanent “temporary” population (non-*hukou* population), and enormous circulating labour moving back and forth between urban centers and villages every year (Roberts, 1997; Fan and Taubmann, 1999; Liang and Ma, 2004). Many of these labourers and circulators may not qualify as migrants defined rigidly in the conventional way (e.g. requiring residence at the destination for at least 6 months) because they may stay in one place for only a few months and then move on to another place in search of jobs. The continuing massive waves of “temporary” migrant labourers in the urban areas, however, pose a host of data measurement and policy issues, some similar to but some different from those brought by “permanent” migrant labourers from the countryside.” (CHAN, 2008: pp. 4)

No que diz respeito ao lugar dos migrantes sazonais em ambas os sistemas estatísticos, podemos encontrar em Banister (2005) argumentos de que os censos populacionais tendem a superestimar o emprego no setor primário por contabilizarem os trabalhadores sazonais cuja principal ocupação é não agrícola, portanto, assalariada, como trabalhadores agrícolas:

“ One reason for this large difference is that the census asked about employment only in the last week of October 2000, the week just prior to the date the census was taken. The census surely detected individuals who work in agriculture during peak planting and harvest seasons, but not the rest of the time, and these workers were counted as employed in agriculture during peak autumn harvest season.

The way employment questions are asked in China's censuses and the instructions for filling out the census forms apparently bias rural household respondents in favor of reporting all household members as agricultural workers, even if some adults in the family actually work in nonagricultural sectors of the economy most of the time. Therefore, the decennial censuses may overreport employment in agriculture and

underreport actual employment in many industrial and services sectors of the economy”  
(Banister, 2005: pp. 10)

Destarte, concluímos que, dependendo do tratamento que se escolha dar aos migrantes sazonais, um ou outro dado torna-se mais apropriado. Os censos tendem a contá-los como trabalhadores agrícolas e o sistema de relatórios como trabalhadores não agrícolas. Como veremos posteriormente, o tratamento dado a essa categoria de migrantes pelos estudos acadêmicos que buscam estimar o excedente de mão-de-obra para o desenvolvimento capitalista na China pode impactar negativa ou positivamente o que é considerado como trabalho excedente. Em Marx, por exemplo, os trabalhadores assalariados temporários são considerados como parcela do exército de reserva industrial.

Outra provável fonte de discrepância entre os dados advém das diferentes definições de área urbana, de forma que, o emprego em muitas TVEs e pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais, localizadas em pequenas cidades (towns) que são consideradas como urbanas pelos censos populacionais, não figurariam nos números do emprego rural, ao passo que, no sistema de relatórios anuais, todos eles são considerados como emprego não agrícola rural. Assim, ao subtrair toda a categoria de emprego não agrícola rural (sistema de relatórios anuais) do emprego rural (censo populacional), estaríamos descontando uma parcela de trabalhadores considerados urbanos do emprego rural para obter o emprego na agricultura.

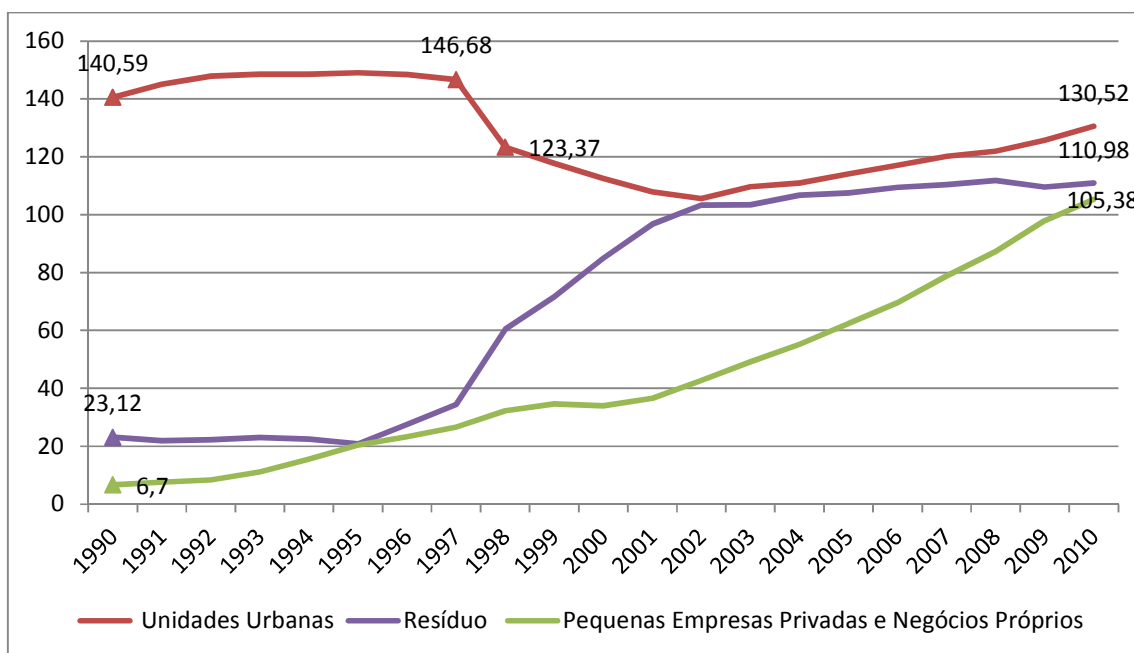
Todas essas incongruências traduzem-se em enormes discrepâncias numéricas. Em termos percentuais, se em 1978, o setor primário, estimado pelos censos, correspondia a 70,5% do emprego total, enquanto, em 2010, essa proporção era de 36,7%; pelo sistema de relatórios anuais, a proporção do emprego agrícola no emprego total era de, respectivamente, 69,3% e 25,8%, em 1978 e em 2010. Desta forma, em 2010, há uma diferença de quase 11 pontos percentuais entre as duas estimativas. Todas essas considerações são de extrema importância quando se tem em vista a enorme quantidade de publicações acadêmicas e jornalísticas dedicadas à estimação da quantidade de trabalhadores excedentes que ainda existem na agricultura.

## 2.2. O emprego urbano

As categorias do emprego urbano que figuram no sistema de relatórios anuais são o emprego em unidades urbanas e o emprego em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos (com registro no AEIC). A diferença entre a soma dessas duas categorias e o emprego urbano total, estimado pelos censos, tal como no emprego rural, é o resíduo estatístico ou os “outros”.

**Gráfico 2.5 – Estrutura do emprego urbano**

(pessoas empregadas em unidades urbanas, pequenas empresas privadas e negócios próprios, resíduo estatístico, em milhões)



Fonte: China Statistical Yearbook (CSY), várias edições

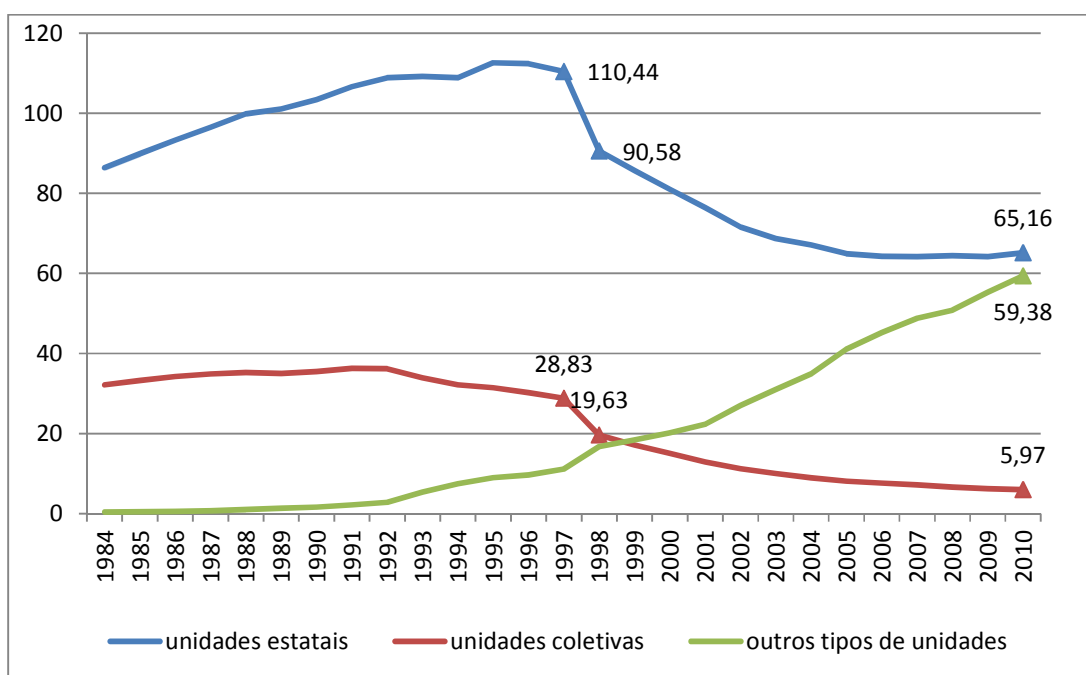
Notas:

(1) Como antes de 2003, não eram publicadas no CSY a categoria pessoas empregadas em unidades urbanas, mas somente a categoria número de staff e trabalhadores em unidades urbanas, para o período 1990-2002, utilizou-se essa última categoria como proxy da primeira. A categoria staff e trabalhadores em unidades urbanas representa aproximadamente 95% das pessoas empregadas em unidades urbanas.

De 1990 até 1997, o emprego nas unidades urbanas ficou praticamente estagnado, apresentou uma queda acentuada no período 1997-2002 e, a partir desse último ano, entrou em trajetória de crescimento, que se manteve até 2010. Contrastando com essa evolução, o emprego urbano em pequenas empresas privadas e negócios próprios cresceu durante todos os anos das duas últimas décadas; todavia, apresentou um baixíssimo crescimento entre 1998 e 2001. A categoria resíduo, ou “outros”, manteve-se estável até 1995 e, após esse ano, começou a crescer rapidamente, até praticamente se estabilizar a partir de 2002. Como será visto logo a seguir, a partir de 1996, o emprego nas unidades urbanas do setor público, que compunham a grande maioria do emprego nas unidades urbanas, passou por drástica redução até 2002, fato que responde não somente pela redução do emprego nas unidades urbanas até 2002, como também pode contribuir para explicar o rápido crescimento do resíduo no mesmo período.

**Gráfico 2.6 – Emprego em unidades urbanas**

(estatais, coletivas, outras formas proprietárias, em milhões de trabalhadores)



Fontes: China Statistical Yearbook (várias edições)

Entre 1997 e 1998, há uma quebra na série das unidades urbanas, representada por uma queda de 23,31 milhões de trabalhadores empregados. De acordo com Banister (2005), uma das razões dessa quebra encontra-se no fato de que os trabalhadores demitidos no setor público ao longo dos anos anteriores e que ainda mantinham vínculo com suas antigas unidades de trabalho deixaram de ser contados no emprego urbano de 1998 em diante pelo sistema de relatórios anuais. Assim, grande parte do processo de demissões em massa ocorrido nas unidades do setor público desde meados da década de 1990 até 1998 foi absorvido nos dados referentes a este último ano. Essa alteração na cobertura dos dados sobre emprego urbano pode ser mais bem identificada no gráfico 2.6 que apresenta o emprego em unidades urbanas por estrutura proprietária, especificamente nos dados relativos ao emprego em unidades urbanas estatais, que sofreu uma queda de 19,86 de trabalhadores entre 1997 e 1998. Todavia, cabe notar que enquanto a queda na série unidades urbanas se deve principalmente à exclusão dos demitidos das estatísticas do emprego, a redução do emprego em unidades urbanas estatais responde tanto pelas demissões, quanto pelas privatizações. Essas últimas não afetam o total do emprego em unidades urbanas, mas somente a composição desse. O processo de “reestruturação” das empresas estatais contempla tanto o aspecto de mudança da estrutura proprietária, quanto o de “enxugamento” do emprego nas empresas, tendo elas mudado de forma proprietária ou não. A “reestruturação” das empresas do setor público continuou até aproximadamente 2002, de forma que, entre os dados de 1997 e os de 2002, houve um declínio de 38,81 milhões no emprego das unidades estatais. O emprego nas unidades urbanas coletivas, que já vinha declinando desde 1993, também experimentou enorme redução entre 1997 e 2002, caindo em 17,61 milhões de trabalhadores. A tendência de declínio do emprego nessas unidades continuou até 2010.

A categoria outras unidades urbanas só passou a existir em 1984 ainda que fosse desprezível estatisticamente. É no início da década de 1990 que ela começa a crescer de fato, em uma trajetória de expansão contínua até 2010, atingindo, neste último ano, 45,5% do emprego em unidades urbanas. Considerando 1995 como o ano em que as demissões em massa começaram a ocorrer, deste ano até 2002 o emprego em outras unidades urbanas aumentou em 18,06 milhões, enquanto o emprego em unidades urbanas estatais e coletivas consideradas conjuntamente caiu em 61,23 milhões. A outra categoria que apresentou grande expansão nesse mesmo período foi o emprego em pequenas empresas privadas e negócios próprios que cresceu em 22,22 milhões.



Desta forma, o resultado líquido das demissões foi de 20,95 milhões entre 1995 e 2002. Deve-se notar, todavia, que os empregos perdidos e os empregos criados não ocorreram nas mesmas áreas urbanas. As demissões atingiram principalmente as áreas de industrialização mais antiga, o “cinturão da ferrugem” no Nordeste do país, onde o desemprego tornou-se um problema crônico, em particular entre os trabalhadores mais velhos; enquanto a expansão do emprego, especialmente na manufatura exportadora, ocorreu no Sul do país, “o cinturão do sol”, com a contratação de trabalhadores jovens (LEE, 2007).

Uma vez analisadas as tendências gerais das categorias oficiais do emprego urbano, que figuram tanto no CSY quanto no CLSY, cabe indagar quem são os “trabalhadores desaparecidos” (resíduo), ou seja, aqueles que figuram nos dados do censo, mas que não aparecem nas categorias do sistema de relatórios anuais e nos registros da AECL. Tendo em vista o enorme crescimento, até 2001, da parcela de trabalhadores urbanos que se encontra na categoria resíduo ou “outros”, e a manutenção dessa parcela em elevado patamar, responder essa questão torna-se uma condição *sine qua non* para a compreensão da estrutura e da dinâmica do emprego urbano. De acordo com Moraes (2011):

“Os “outros” são trabalhadores captados pelo censo populacional e que não estão envolvidos em nenhuma forma registrada de trabalho. Formalmente, para as secretarias de trabalhos das suas cidades, eles não existem. Em Pequim, por exemplo, eles são os numerosos ambulantes de calçadas, vendedores de alimentos nas ruas, donos das barraquinhas que consertam roupas e bicicletas, babás e trabalhadoras domésticas, e aqueles que transformam suas residências em pequenas lojas de comida, roupas e utensílios. A maior parte é composta de migrantes vindos das zonas rurais e ainda sem registro.” (MORAIS, 2011: pp.133)

Além desses trabalhadores migrantes em serviços domésticos, comércio de rua e domiciliar, bem como toda a sorte de ocupação que for possível exercer nos domicílios ou nas ruas para sobreviver, o que ficou conhecido na literatura como “desemprego disfarçado”, é possível, *grosso modo*, identificar ao menos mais dois componentes relevantes na categoria “outros”: os trabalhadores das pequenas cidades (towns) e os trabalhadores migrantes em unidades urbanas. No que se refere aos trabalhadores das pequenas cidades, esses surgem como

resíduo por não serem considerados como trabalhadores urbanos pelo sistema de relatórios anuais sobre as estatísticas do trabalho. É possível que grande parte dos trabalhadores das pequenas cidades esteja nos dados relativos ao emprego nas TVEs, sendo contabilizados pelo sistema de relatórios anuais como trabalhadores rurais, enquanto figuram no emprego urbano estimado pelos censos populacionais, fato que, como discutido na seção anterior, também afetaria a estimativa dos trabalhadores empregados na agricultura pelo método residual. Reforçando essa hipótese está a afirmação de Banister (2005) de que muitas fábricas manufatureiras exportadoras buscam instalar-se fora dos limites administrativos das cidades, em áreas suburbanas, em zonas industriais peri-urbanas, em parques industriais, em pequenas cidades (towns) e em áreas rurais cujas terras estão sendo tomadas para construir zonas manufatureiras, de forma a serem classificadas como rurais ou TVEs, pois assim devem pagar menos encargos sociais, e os requerimentos de reportagem de dados sobre o trabalho são mínimos.

Em relação aos trabalhadores migrantes sem *hukou* local que trabalham em unidades urbanas formais, especialmente nas grandes fábricas da manufatura exportadora, Banister (2005) ressalta que, em que pese o fato de as unidades urbanas formais deverem reportar o número de trabalhadores migrantes empregados, somente um número muito pequeno desses trabalhadores o é. De acordo com a autora, o Censo de 2000 estimou que nesse mesmo ano havia 14,6 milhões de migrantes rurais (sem *hukou* local) na manufatura urbana (inclui pequenas cidades). Todavia, o número de migrantes rurais na manufatura em unidades urbanas, reportado pelo sistema de relatórios anuais, em 2002, foi de 4,59 milhões (15% do emprego manufatureiro em unidades urbanas). Um dos motivos dessa diferença é o lugar das pequenas cidades (towns) nos dois sistemas, mas existe uma série de outros motivos que concorrem para que as unidades urbanas sub-reportem o número de trabalhadores empregados, dentre eles: evadir impostos, minimizar os gastos com a seguridade social e com os fundos de moradia administrados pelas autoridades urbanas e burlar a legislação sobre a jornada de trabalho e sobre o salário mínimo. (Banister, 2005). Morais (2011) ressalta que, enquanto Banister (2005) afirma que uma pequena parcela dos migrantes rurais é captada no emprego em unidades urbanas pelo sistema de relatórios anuais, a vasta maioria da literatura sobre o mercado de trabalho chinês defende que os migrantes sem registro são totalmente excluídos dessas estatísticas, que somente seriam sensíveis aos migrantes com registro (MORAIS, 2011: pp. 139).

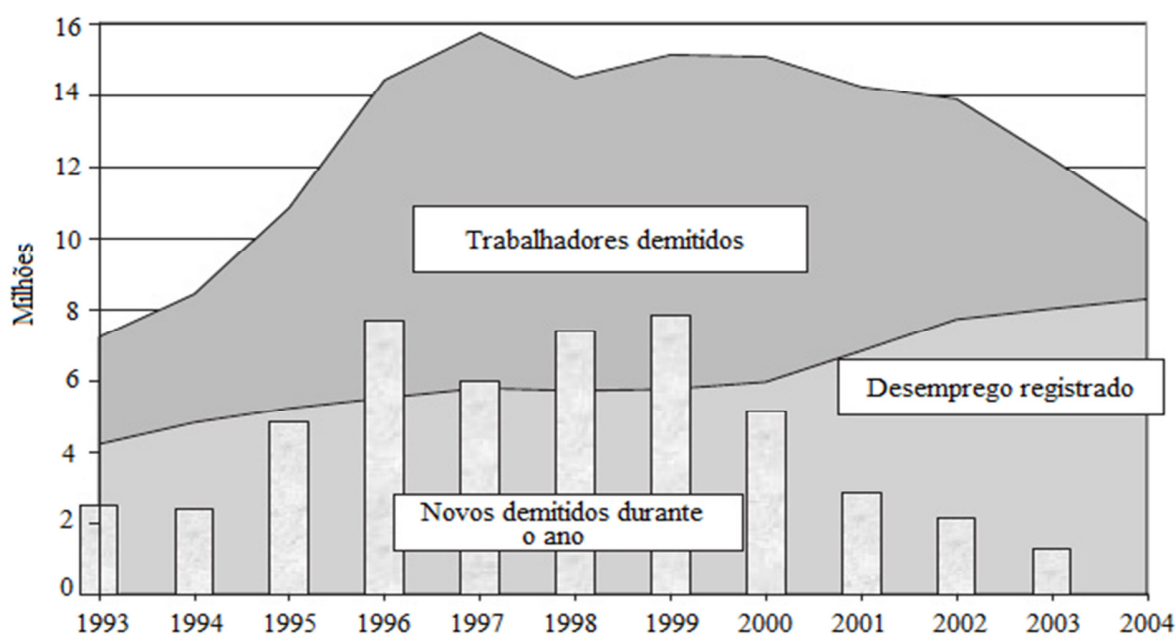
No que diz respeito ao desemprego urbano, as estatísticas oficiais reportam o desemprego registrado. Somente podem se registrar nas agências de emprego aqueles trabalhadores em idade ativa que possuem *hukou* não agrícola. De acordo com a NBS, a taxa de desemprego registrado é definida como:

“ **Registered Unemployment Rate in Urban Areas** refers to the ratio of the number of the registered unemployed persons to the sum of the number of persons employed in various units (minus the employed rural labour force, re-employed retirees, and Hong Kong, Macao, Taiwan or foreign employees), laid-off staff and workers in urban units, owners of private enterprises [pequenas empresas privadas] in urban areas, owners of self-employed individuals [negócios próprios] in urban areas, employees of private enterprises in urban areas, employee of self-employed individuals in urban areas, and the registered unemployed persons in urban areas.” (CSY, 2011)

Esse índice tem sido muito questionado, seja por não conter os migrantes, seja por não ter incorporado plenamente, no numerador, os trabalhadores demitidos das unidades urbanas do setor público. Esses últimos, que até 1997 figuravam nas estatísticas do emprego, foram estimulados a aposentar-se mais cedo ou direcionados aos Centros de Reemprego (Remployment Centers – RECs): “*The RECs were designed to provide retraining and job-search assistance. Perhaps more crucially, the REC took over the worker’s affiliation from the enterprise, paid into the worker’s social security and welfare funds, and typically provided a stipend to the worker.*” (NAUGHTON, 2007). Os trabalhadores demitidos encaminhados aos RECs poderiam permanecer a eles filiados por no máximo três anos, e, enquanto mantivessem esse vínculo, não eram contados como desempregados. Destarte, Naughton (2007) soma os trabalhadores demitidos vinculados aos RECs com os desempregados registrados para obter o desemprego em áreas urbanas.

## Ilustração 2.4 – Desemprego urbano

(estoque de trabalhadores demitidos, estoque de trabalhadores desempregados registrados, fluxo anual de novos trabalhadores demitidos, em milhões)



Fontes: Naughton (2007)

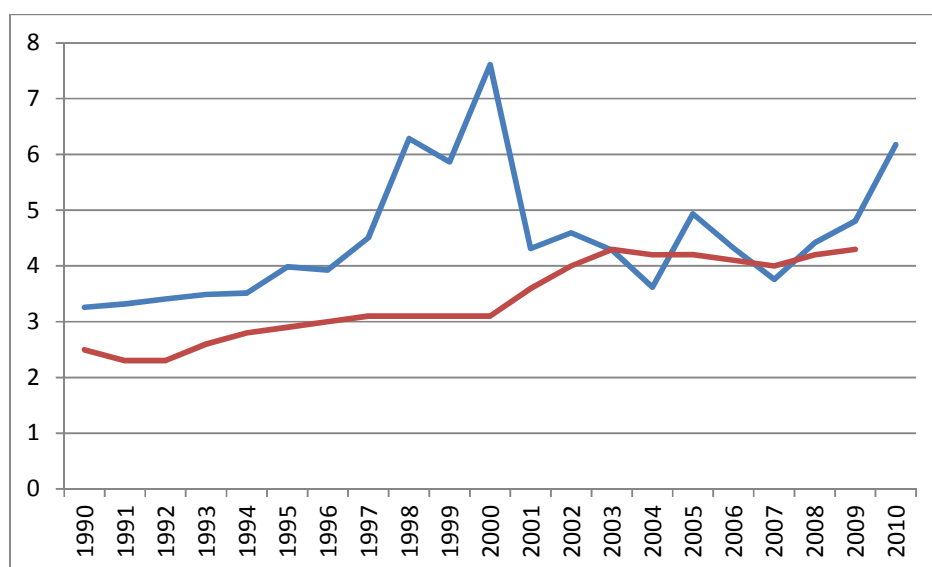
A figura mostra que, no período 1996-1999, o número de demitidos não se traduziu no aumento do desemprego registrado, que esteve ao redor dos 3%; todavia, com o decorrer do período máximo para manter filiação nos RECs, o número de desempregados registrados passou a crescer a partir de 2001, enquanto o número de demitidos anuais diminuía (NAUGHTON, 2007; CAI e WANG, 2010). Segundo Naughton (2007), o pico de desemprego ocorreu em 1997, quando esteve entre 8% e 10%, ao passo que o desemprego registrado era de 3%. A partir de 2002, esse último índice subiu levemente e esteve entre 4,0% e 4,3% em todos os anos até 2009 (CLSY, 2010). É preciso notar que, mesmo com essa correção, os migrantes continuam excluídos da estimativa sobre o desemprego.

Cai e Wang (2010) propõem estimar o desemprego indiretamente através dos dados oficiais. O pressuposto dos autores é que não há desemprego rural aberto, devido à propriedade coletiva/estatal da terra, de forma que a população rural empregada é igual à população rural

economicamente ativa. Assim, subtraindo o emprego rural da população economicamente ativa, os autores estimam a população economicamente ativa urbana, e, uma vez obtida esta, tendo os dados sobre o emprego urbano, é possível obter a taxa de desemprego urbana. O gráfico 2.7 apresenta a taxa de desemprego assim estimada, ou seja, a taxa de desemprego implícita nas pesquisas populacionais, e a taxa registrada de desemprego.

**Gráfico 2.7 – Taxa de desemprego implícita e taxa de desemprego registrada**

(em porcentagem)



Fonte: China Statistical Labor Yearbook (2010), Cai e Wang (2010) e cálculos próprios

Cai e Wang (2010) estimam a taxa de desemprego implícita para o período 1995-2000. Os números apresentados no presente trabalho são idênticos aos dos autores até 2000. De 2001 a 2005 os números divergem, com as nossas estimativas sendo inferiores, devido à revisão das estatísticas do emprego e da população economicamente ativa feita pela NBS à luz do censo populacional de 2010. Como é possível notar, diferentemente de Naughton (2007), a taxa de desemprego implícita proposta por Cai e Wang (2010) não apresenta seu pico em 1997; nesse ano, ela apresenta o valor de 4,5%, em torno da metade do valor estimado pelo primeiro autor. Novamente surge a dicotomia que permeia as estatísticas chinesas: a incongruência entre os dados produzidos por amostragem e os dados obtidos administrativamente. Assim, uma das

fontes de diferença advém do fato de os dados da PEA e do emprego incluírem os migrantes que residem a mais de seis meses em áreas urbanas como residentes dessas áreas, bem como basearem-se na definição mais ampla de área urbana. Destarte, a taxa de desemprego proposta por Naughton (2007) seria aquela entre residentes com registro domiciliar em áreas administrativamente urbanas, enquanto a de Cai e Wang (2010) levaria em conta o conjunto dos residentes urbanos *de facto* tal como entendido pela NBS.

Tendo em vista que se espera que a taxa de desemprego oficial esteja subestimada, especialmente se se leva em consideração a exclusão dos demitidos filiados aos RECs, um fato interessante pode ser notado no gráfico 2.7, no qual a taxa de desemprego implícita nas pesquisas populacionais é inferior à taxa de desemprego registrado, para os anos de 2003, 2004 e 2007. Antes da revisão das estatísticas feita NBS, a taxa de desemprego implícita era sempre superior àquela dos desempregados registrados. Em que pese essa revisão, a taxa de desemprego urbano implícita mostrou-se mais sensível às demissões em massa ao final dos anos 1990 e levemente superior àquela oficial em 2008 e 2009, anos de crise financeira internacional. Em 2010, essa taxa voltou a atingir o mesmo patamar apresentado em 1998, sendo um pouco superior a 6% da população economicamente ativa urbana. Todavia, dados os múltiplos problemas de definição e cobertura estatísticas, não possuímos condições de afirmar o quão próximo da realidade está a taxa de desemprego implícita como estimativa do desemprego entre a população urbana residente *de facto*.

Em linhas gerais, pode-se dizer que a transição para o capitalismo só teve impacto significativo no emprego urbano a partir do início da década de 1990. Uma vez deslanchado o desenvolvimento do setor privado, o Estado chinês pôde dar início ao desmonte das empresas do setor público em áreas urbanas, reforçando aquele desenvolvimento. A partir do momento em que as privatizações vão sendo realizadas e o setor privado adquire reforçado vigor, a categoria resíduo, que se encontrava estagnada ao redor dos 20 milhões entre 1990 e 1995, passa a crescer vertiginosamente, refletindo principalmente a migração rural-urbana não planejada pelo Estado e, provavelmente, também os trabalhadores demitidos. Como discutido no Capítulo 1, o fluxo de migração voluntária no sistema de *hukou* somente se torna possível com a dissolução do contexto econômico no qual esse operava, ou seja, com a desestruturação da situação em que o emprego era estritamente controlado pela burocracia estatal. Como resultado da transição para o

capitalismo, o perfil do emprego urbano foi profundamente alterado. Em 1990, 81,5% do emprego em áreas urbanas concentrava-se nas unidades estatais e coletivas, enquanto o emprego em outras unidades urbanas e na categoria das pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos respondia por, respectivamente, 1% e 4% do total. Já o emprego urbano fora das categorias oficiais do sistema de relatórios anuais (resíduo) representava 13,57% do emprego urbano. Em 2010, o “setor privado oficial” passou a responder pela maior parcela do emprego urbano, com 47,5% do total - sendo que 17,12 pontos percentuais atribuem-se às outras unidades urbanas e 30,38 pontos percentuais às pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos-, os trabalhadores não captados pelo sistema de relatório anuais tornam-se quase um terço do emprego urbano (31,99%) e os trabalhadores em unidades estatais e coletivas representavam 20,50%. Cabe notar, que os dados referentes ao emprego em unidades urbanas estatais incluem os empregados na estrutura administrativa do Estado, de forma que, em 2008, das 64,47 milhões de pessoas empregadas nas unidades urbanas estatais, somente 25,01 milhões estavam em empresas, enquanto 39,46 milhões encontravam-se nas categorias instituições e agências e organizações.

### **3. A evolução dos salários urbanos**

É de extrema importância ter em perspectiva essa distribuição do emprego urbano, pois a grande maioria dos trabalhos acadêmicos que tratam do aumento dos salários urbanos refere-se aos trabalhadores reportados anualmente pelas unidades urbanas, uma vez que, até 2009, as estatísticas oficiais sobre os salários urbanos limitavam-se a essa categoria de trabalhadores. Como visto na seção anterior, o emprego em unidades urbanas como parcela do emprego urbano total experimentou drástica redução ao longo do tempo, saindo de 82,5% do total em 1990, para 37,62% em 2010. Todavia, a partir de 2010, as edições do CSY passaram a apresentar dados sobre os salários em pequenas empresas privadas, que representavam 12,74% e 12,88% do emprego urbano total em 2009 e 2010, respectivamente. Mesmo com a expansão da cobertura das estatísticas sobre os salários urbanos nos dois últimos anos, as estatísticas salariais representam aproximadamente metade do emprego urbano, mais especificamente, a metade mais bem

remunerada, uma vez que não só os negócios próprios estão fora dos dados salariais, como também os trabalhadores da categoria resíduo.

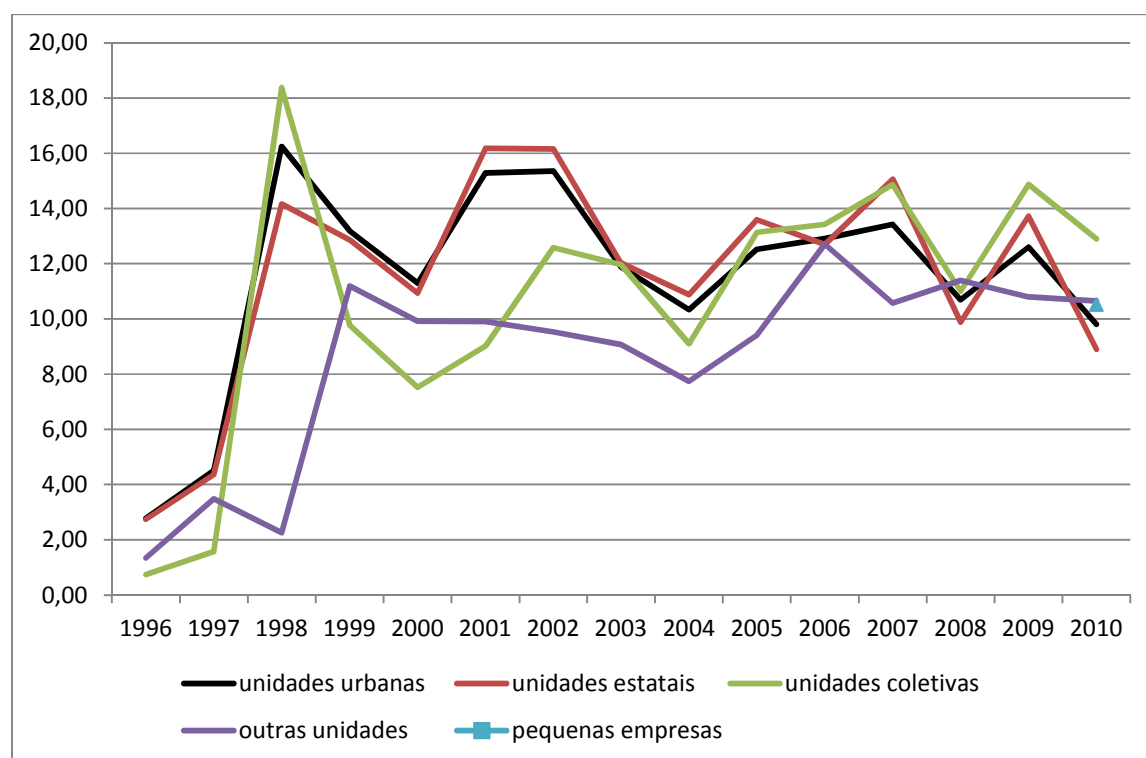
Um estudo detalhado e de largo recorte temporal sobre as mudanças na estrutura dos salários urbanos, tendo como base as estatísticas oficiais, foi realizado por Yang, Chen e Monarch e Yang (2010). Os autores analisam os salários da categoria staff e trabalhadores em unidades urbanas para o período 1978-2007. A categoria staff e trabalhadores em unidades urbanas é uma subcategoria do emprego em unidades urbanas e corresponde a aproximadamente 95% dos trabalhadores em unidades urbanas; essa subcategoria exclui os aposentados, os aposentados re-empregados, os professores em escolas dirigidas pela população local, os estrangeiros e pessoas provenientes de Hong Kong, Taiwan e Macau, bem como outras pessoas que não devem ser incluídas pelos regulamentos relevantes (CSY, 2004). Antes de 1995, somente eram publicados dados salariais para a categoria staff e trabalhadores em unidades urbanas; a partir de 1995, passaram a ser publicadas estatísticas salariais para a totalidade dos empregados em unidades urbanas. Assim, utilizaremos os dados da categoria staff e trabalhadores fornecidos por Yang, Chen e Monarch (2010) até o referido ano e, para o período 1995-2010, utilizaremos as estatísticas salariais da totalidade do emprego em unidades urbanas.

De acordo com Yang, Chen e Monarch (2010), de 1978 a 2007, o salário real médio anual cresceu 7,6 vezes. Para eles, esse crescimento foi influenciado por três fases distintas das reformas, traduzindo-se em diferentes ritmos de crescimento para os salários em escala nacional. Na primeira fase, de 1978 a 1985 (ano no qual se iniciam as reformas urbanas), o salário real médio anual cresceu a uma taxa moderada de 4,9% a.a. Entre 1986 e 1997, na segunda das fases, a taxa de crescimento dos salários permaneceu modesta, em 3,9% a.a, tendo sido impactada pelos anos de crescimento negativo (1988 e 1989). Por fim, a última fase, iniciada em 1998 com a grande reestruturação das empresas estatais, foi caracterizada por uma espetacular taxa de crescimento de 13,2% a.a. até 2007. O gráfico 2.7 mostra a taxa anual de crescimento dos salários reais médios em unidades urbanas para o período 1996-2010 e em pequenas empresas privadas urbanas em 2010. Nele é possível identificar o final da segunda fase de crescimento descrita por Yang, Chen e Monarch (2010), com os anos de 1996 e 1997 apresentando taxas de crescimento muito abaixo do período 1998-2010, no qual os salários reais médios em unidades urbanas cresceram a uma taxa média de 12,73% a.a.



### Gráfico 2.8 – Taxa anual de crescimento dos salários reais em unidades urbanas e pequenas empresas privadas urbanas

(unidades urbanas, unidades urbanas estatais, unidades urbanas coletivas, outras unidades urbanas, pequenas empresas privadas, a preços constantes de 2010)



Fontes: China Statistical Yearbook (2010, 2011)

De acordo com Yang, Chen e Monarch (2010), durante a década de 1990, a enorme expansão do emprego nas empresas da categoria outras unidades urbanas, especialmente nas empresas domésticas de capital aberto, joint-ventures e empresas estrangeiras, foi acompanhada por salários e por taxa de crescimento desses superiores ao das empresas estatais. Assim, os autores estimam que, durante os anos 1990, como discutido no capítulo anterior, os salários no setor privado estiveram 31% mais altos, em média, do que nas estatais. Com a reestruturação das empresas estatais em 1998, dando início a terceira fase supramencionada, a taxa de crescimento dos salários reais nas unidades do setor público aumenta vertiginosamente, sendo acompanhada,

após um ano, por grande aumento na taxa de crescimento dos salários reais em outras unidades urbanas, sem que, entretanto, o crescimento dos salários nessas últimas atingisse o mesmo nível das primeiras, salvo pelos anos de 2008 e 2010. Assim, enquanto o emprego se contraía nas empresas estatais, os salários dessa categoria de empresas passavam a crescer mais rapidamente do que aqueles das empresas do setor privado. De acordo com os autores, as empresas estatais cumpriam a importante função política e social de manter baixo o desemprego e contribuir para a estabilidade social, de forma que os lucros eram limitados e a manutenção de trabalhadores redundantes traduzia-se em baixa produtividade (YANG, CHEN & MONARCH, 2010). A reestruturação dessas empresas expressou-se em aumentos salariais, seja por meio da monetização dos salários – uma vez que se buscou desvincular os encargos sociais da responsabilidade direta das empresas, instaurando esquemas tripartites de financiamento da seguridade social e realizando a privatização de serviços sociais –, seja por meio do aumento da produtividade:

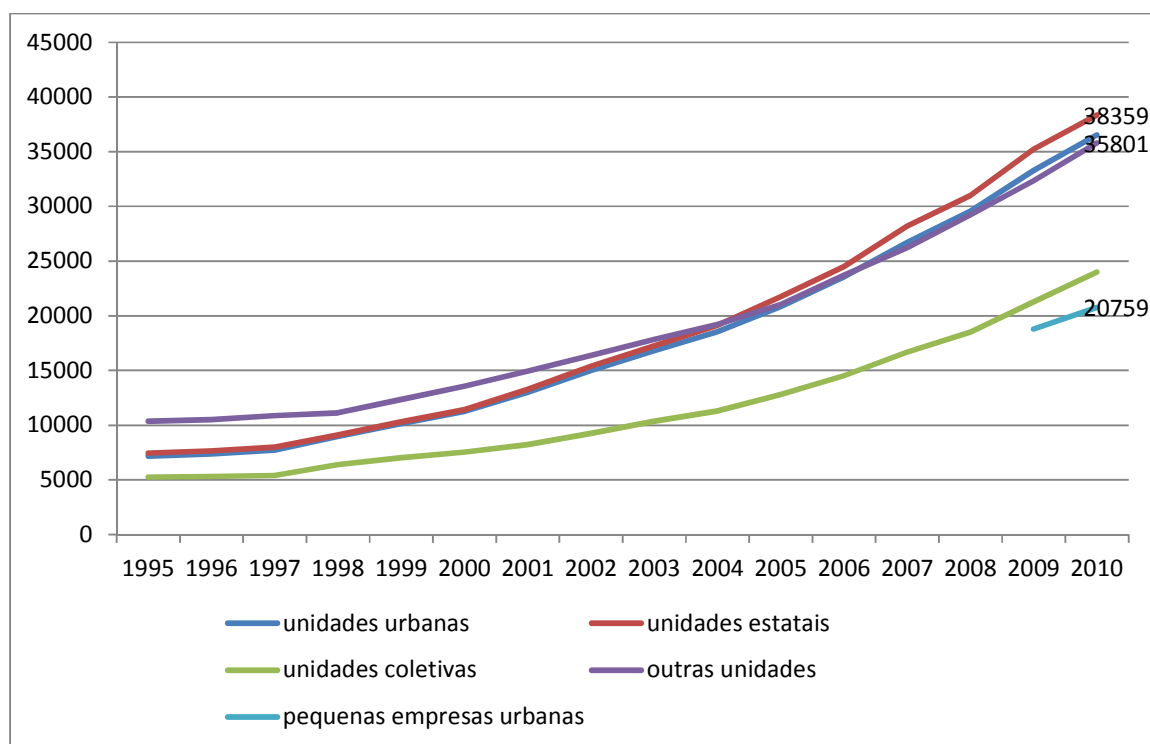
“Using industrial firm-level data, Deng et al. (2007) find that labor productivity at SOEs tripled from 1995 to 2003, with more than 34% of productivity growth attributable to substantial job elimination. Substantial gains in productivity enabled the state sector to raise wages of their workers.” (YANG, CHEN & MONARCH: 2010, pp. 10)

Se, por um lado, as demissões foram responsáveis por grande parte aumento da produtividade; pelo outro, elas implicaram em significativo aumento na taxa de desemprego entre residentes urbanos permanentes, que, de acordo com Giles et al. (2005 *apud* YANG, CHEN & MONARCH, 2010), saiu de 6,1% em 1996 para 11,1% em 2002.

O crescimento mais acelerado dos salários reais das unidades urbanas estatais durante a maior parte do período 1998-2010 fez que esses salários alcançassem aqueles das outras unidades urbanas, de forma a ultrapassá-los em 2005, como pode ser visto no gráfico 2.9. Assim, em 1995, o salário real médio nas unidades estatais correspondia a 71,9% do salário nas outras unidades urbanas; em 2010, essa relação era de 1,07%.

### Gráfico 2.9 – Salários reais anuais em unidades urbanas e em pequenas empresas urbanas

(unidades urbanas, unidades urbanas estatais, unidades urbanas coletivas, outras unidades urbanas, pequenas empresas privadas urbanas, a preços constantes de 2010)



Fontes: China Statistical Yearbook (2010, 2011)

É preciso lembrar que a caracterização geral de que, a partir de 1998, os salários reais urbanos apresentaram alta taxa de crescimento, de aproximadamente 13% a.a., com as unidades estatais experimentando taxas ainda mais elevadas, responde por apenas uma parcela da realidade do trabalho urbano na China. Ao menos até o final dos anos 1980 ou o início dos anos 1990, o emprego em unidades urbanas ainda respondia pela vasta maioria do emprego em áreas urbanas; assim, os resultados encontrados pelos autores para o período iniciado em 1978 até a virada dos anos 1980, refletem de forma relativamente precisa a estrutura dos salários urbanos. Todavia, do início da década de 1990 em diante, os resultados por eles obtidos devem ser interpretados com cautela, pois passam a representar uma parcela cada vez mais reduzida do emprego urbano, mais especificamente, a parcela mais bem remunerada dos trabalhadores urbanos. Como é possível ver no gráfico 2.9, os salários reais em pequenas empresas privadas, no biênio 2009-2010, eram

muito inferiores ao das unidades urbanas, de forma que eles representavam apenas 56,8% dos salários dessas últimas, em 2010. O gráfico 2.8 mostra a única taxa anual de crescimento dos salários reais em pequenas empresas privadas disponível, que é aproximadamente a mesma das unidades urbanas no ano de 2010. Todavia, não podemos inferir nada a respeito da tendência de crescimento desses salários.

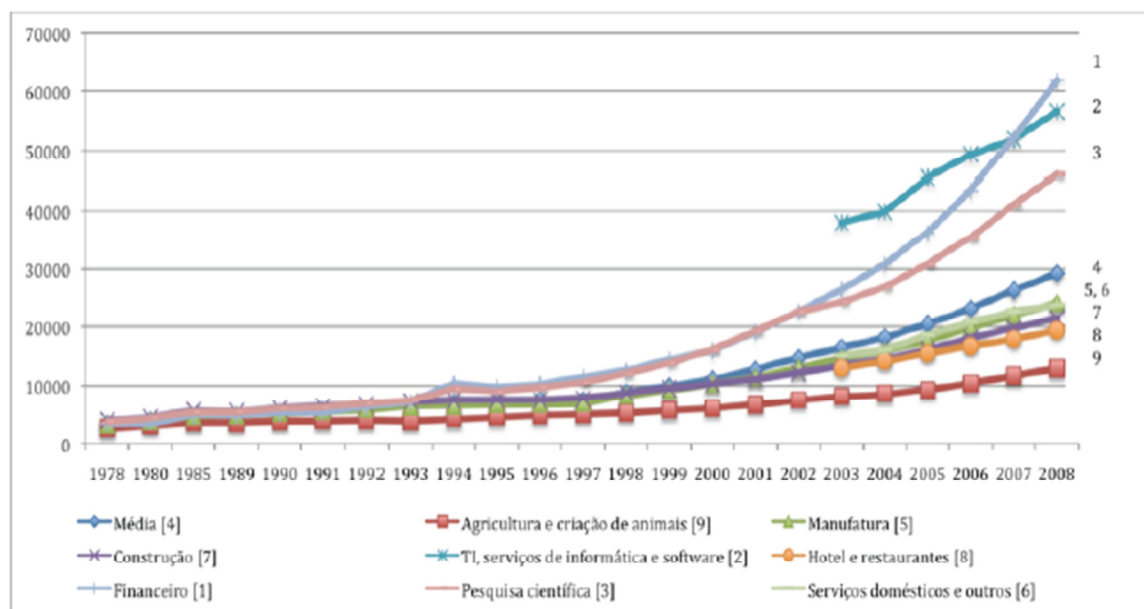
No que concerne à evolução dos salários de acordo com as regiões, a transição para o capitalismo implicou na dissolução do padrão igualitário de distribuição regional dos salários, legado pelo período maoísta (YANG, CHEN & MONARCH, 2010). Esse padrão igualitário manteve-se, *grosso modo*, na primeira década das reformas. A partir de meados da década de 1980, as variações nos salários médios regionais aumentaram de maneira significativa e persistente, de forma que, com o passar do tempo, grandes desigualdades regionais constituíram-se. Considerando as seguintes seis regiões, Bohai (constituída por Beijing e pelas províncias ao redor), Sudoeste, Sudeste (composta por Shanghai, Guandong e outras províncias costeiras), Central, Noroeste e Nordeste (onde se localizam várias áreas industriais tradicionais); Yang, Chen e Monarch (2010) concluem que o Bohai e o Sudeste – onde se concentra a maior parte da indústria exportadora – são as regiões nas quais se exercem os maiores salários reais médios do país. Em que pese o rápido crescimento dos salários reais em todas as regiões desde o final da década de 1990, o Bohai e o Sudeste apresentavam, em 2007, salários reais médios 30% a 40% superiores às demais regiões.

Dentre as razões para as desigualdades nos salários médios regionais, Yang, Chen e Monarch (2010) apontam para as condições econômicas iniciais e geográficas, que contribuíram para a atração de investimentos estrangeiros diretos para as áreas costeiras, bem como para as estratégias e políticas governamentais para o desenvolvimento das cidades e das regiões costeiras dentro do contexto institucional do *hukou*. Todavia, os autores destacam uma mudança na postura do governo, que teria percebido as ameaças à estabilidade social postas pelo desenvolvimento regional desigual, resultando na Estratégia para o Desenvolvimento do Oeste, ao final da década de 1990. Yang, Chen e Monarch (2010) ressaltam que essa política já teria começado a surtir efeitos, de forma que, em 2006 e 2007, as medidas de desigualdade regional começaram a declinar.

Se foi possível perceber um padrão de divergência dos salários urbanos entre as regiões, certamente as maiores desigualdades estão entre os diferentes setores/ramos de atividade econômica. A ilustração 2.5 mostra a dispersão dos salários nominais por setor/ramo de atividade nas cidades, incluindo também a remuneração dos trabalhadores agrícolas não urbanos (MORAIS, 2011: pp. 140).

### Ilustração 2.5 – Salários por setor/ramo de atividade

(em yuan, média anual, preços constantes de 2008)



Fonte: Morais (2011), gráfico 3.18, pp. 140

É a partir da primeira metade da década de 1990 que a remuneração entre os diferentes ramos de atividade começam a se afastar. A principal fonte de discrepância entre os salários urbanos responde pela dicotomia trabalho qualificado/trabalho não qualificado. Em que pese o fato de os trabalhadores migrantes sem registro constituírem grande parte da força de trabalho não qualificada urbana; a grande maioria, ou mesmo a totalidade deles, não está nas estatísticas

salariais, de forma que a dicotomia trabalho qualificado/trabalho não qualificado presente nos salários urbanos não se traduz na dualidade trabalho migrante/trabalho residente.

Respondendo aos atributos de maior qualificação do trabalho, as atividades econômicas financeiras, de tecnologia da informação, serviços de informática e software, bem como de pesquisa científica, podem ser remuneradas em até o dobro da média nacional. Quando levamos em conta o piso de remuneração dado pelo setor agrícola não urbano, abre-se um fosso ainda maior entre as remunerações: *“A razão entre as remunerações agrícolas e a média da atividade que melhor remunera nas cidades sai de 1,5 em 1978, para 2,1 em 1995 e para 2,8 em 2008.”* (MORAIS, 2011: pp. 140).

No que diz respeito ao trabalho não qualificado urbano, tendo em vista nosso interesse particular pela manufatura, nota-se que, em que pese a trajetória ascendente em todos os ramos de atividade, o salário médio anual no setor manufatureiro cresceu menos que a média nacional. Nesse sentido, Yang, Chen e Monarch (2010) concluem que:

“Contrary to popular belief that manufacturing wages grew the fastest because of China’s rapidly increasing volume of exports, wage growth in this sector has been below the national average. This is despite the fact that manufactured goods accounted for more than 90% of China’s exports and attracted approximately 60% of FDI in recent years (NBSa, 2007, 2008). In fact, manufacturing wages have moved in lockstep with wages in construction and wholesale and retail services, which are largely non-tradable sectors of the economy. There is strong evidence that competitive labor markets for unskilled workers have developed across these basic production and service industries, so that the wages in these industries have moved jointly. The upward movements in wages have been limited because workers in these industries can be drawn from the large pool of rural, “floating” laborers in cities, a group which has encompassed 130-200 million people in recent years. Rises in the wages of skilled labor, especially those with high educational attainment working in advanced service industries, have been the major force behind China’s dramatic increases in the general wage level.” (YANG, CHEN & MONARCH, 2010: pp. 14)

Assim, o aumento dos salários manufatureiros urbanos não foi tão rápido quanto aquele discutido no início da seção, mesmo quando consideramos as principais regiões exportadoras. Pela ilustração 2.5 é possível constatar não somente a forte relação entre o crescimento dos salários na manufatura e as demais atividades não qualificadas, como também com a evolução da remuneração do setor agrícola. Todavia, para termos um quadro mais preciso sobre os salários manufatureiros, principal categoria do emprego industrial, é preciso levar em conta a manufatura não urbana. Desta forma, dedicaremos as duas próximas seções à análise dos dados sobre o emprego e os salários manufatureiros.

#### **4. O emprego industrial**

O emprego industrial engloba a mineração, a manufatura e a produção e abastecimento de eletricidade, água e gás. Tendo em vista que o emprego manufatureiro constitui a vasta maioria do emprego industrial, correspondendo a aproximadamente 80% do emprego industrial em unidades urbanas e 93% do emprego industrial em TVEs, bem como somente existem dados para a manufatura (CSY) e não para os outros componentes do emprego industrial em pequenas empresas privadas e negócios próprios, consideraremos o emprego industrial como sinônimo de emprego manufatureiro. Também procederemos assim na discussão a respeito dos salários industriais.

Até 2002, entre as estatísticas oficiais chinesas figuravam os números do emprego total na manufatura e do emprego rural na manufatura, publicados pelo MRHS. Todavia, de acordo com Banister (2005), os dados sobre o emprego rural na manufatura mostravam estar subestimados quando confrontados com o emprego manufatureiro nas TVEs, de forma que, devido ao fato de o emprego rural manufatureiro ser um componente do emprego total na manufatura, esse também se encontrava subestimado. Em 2002, o emprego rural na manufatura era 45,06 milhões de trabalhadores, enquanto o emprego manufatureiro nas TVEs era de 70,87 milhões, sendo quase 60% maior do que o primeiro. Assim, Banister (2005), propõe utilizar o emprego manufatureiro nas TVEs no lugar do emprego rural na manufatura para estimar o emprego total na manufatura. Ademais, essa escolha traz outra vantagem, pois as estatísticas relativas às TVEs são as únicas

com dados sobre o salário na manufatura rural. Desta forma, deduzindo o emprego rural na manufatura da série oficial do emprego total na manufatura, a autora obtém o emprego urbano na manufatura, que nunca foi publicado oficialmente, e soma a ele o emprego manufatureiro nas TVEs, obtendo uma série alternativa do emprego manufatureiro total, que, doravante, será chamada de série alternativa 1.

O Ministério da Agricultura é o responsável por produzir as estatísticas relativas às TVEs, apresentando uma série completa do emprego industrial (incluindo a mineração e a produção e abastecimento de eletricidade, água e gás) nas TVEs para todo o período pós-reformas. Estatísticas específicas para o emprego manufatureiro nas TVEs começaram a ser publicadas anualmente a partir de 2002. Para produzir a estimativa do emprego manufatureiro total desde 1990, Banister (2005) aplica a proporção do emprego manufatureiro sobre o emprego industrial nas TVEs no ano de 2002 (92,4) ao emprego industrial nas TVEs nos anos anteriores, de forma a obter a estimativa do emprego manufatureiro nas TVEs para o período 1990-2001.

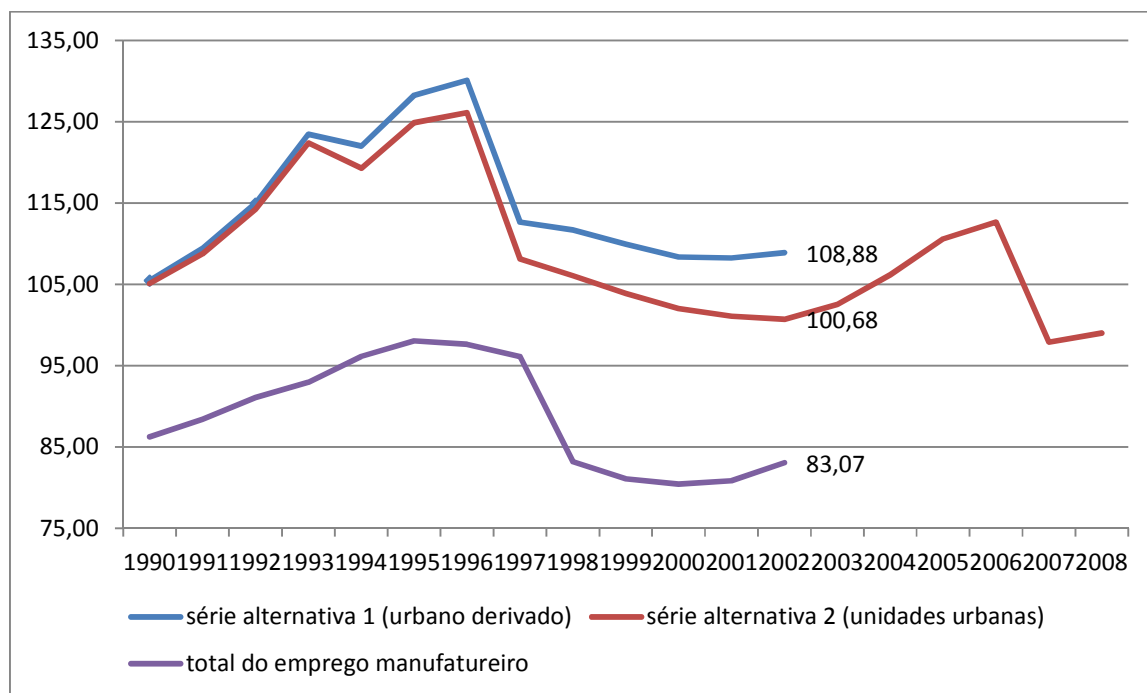
A partir de 2003, tanto o emprego total na manufatura quanto o emprego rural na manufatura pararam de ser publicados, de forma que os dados sobre o emprego urbano na manufatura utilizados na série alternativa 1, obtidos por Banister (2005) através da subtração da primeira estatística na segunda, tornaram-se indisponíveis. Desta forma, Banister e Lett (2006, 2009) e Banister e Cook (2011) passam a utilizar o emprego manufatureiro em unidades urbanas em conjunto com o emprego manufatureiro nas TVEs para estimar o emprego total na manufatura, compondo o que será chamado, doravante, de série alternativa 2. Entretanto, o emprego manufatureiro em unidades urbanas só começou a ser publicado em 1994; anteriormente, publicava-se o emprego manufatureiro na categoria staff e trabalhadores urbanos. Assim, para construir a série alternativa 2 iniciando-se em 1990, os autores utilizaram a tendência encontrada nessa última categoria, que constituía 99% do emprego em unidades urbanas no período 1994-1997.

O gráfico 2.10 mostra os dados oficiais do emprego manufatureiro e das séries alternativas 1 e 2, revelando o quanto os dados oficiais subestimam o emprego manufatureiro, de forma que, em 2002, o emprego manufatureiro oficial correspondia a 76,3% do emprego estimado pela série alternativa 1 e 82,5% da série alternativa 2.



### Gráfico 2.10 – Emprego manufatureiro

(série alternativa 1, série alternativa 2, série oficial, em milhões de trabalhadores empregados)



Fonte: Banister (2005), Banister e Cook (2011), China Statistical Labor Yearbook (2010)

Até 1996, as séries alternativas apresentam uma discrepância relativamente pequena, mas, de 1997 em diante, elas começam a se afastar cada vez mais, resultando em uma diferença de 8,2 milhões de trabalhadores em 2002. A discrepância entre as séries alternativas 1 e 2 é devida a diferença entre o emprego manufatureiro urbano e o emprego em unidades urbanas. Analisando os dados do emprego manufatureiro nas estatísticas urbanas, foi possível identificar que o emprego manufatureiro urbano pode ser encontrado por um método distinto daqueles utilizado por Banister (2005). Ao invés de subtrairmos o emprego manufatureiro rural do total, pode-se chegar aos mesmos números somando o emprego manufatureiro nas unidades urbanas com o emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos, para o período 1994-2002, e somando essa última categoria ao emprego manufatureiro na categoria staff e trabalhadores urbanos de 1990 até 1994. Assim, não só identificamos a origem das

discrepâncias entre as séries, como também foi possível reconstruir a série alternativa 1 para o período posterior a 2002.

**Tabela 2.1 – Componentes necessários aos cálculos do emprego manufatureiro urbano nas séries alternativas**

(em milhões de trabalhadores)

Categoria de Emprego na Manufatura / Ano	Total (oficial)	Rural	Urbano (resíduo)	Pequenas Empresas Privadas e Negócios Próprios Urbanos	Staff e Trabalhadores em Unidades Urbanas	Unidades Urbanas	Urbano (agregado)
1990	86,24	32,29	53,95	0,91	53,04	-	53,95
1991	88,39	32,68	55,71	1,28	54,43	-	55,71
1992	91,06	34,68	56,38	1,30	55,08	-	56,38
1993	92,95	36,59	56,36	1,67	54,69	-	56,36
1994	96,13	38,49	57,64	2,72	-	54,92	57,64
1995	98,03	39,71	58,32	3,39	-	54,93	58,32
1996	97,63	40,19	57,44	4,00	-	53,44	57,44
1997	96,12	40,32	55,8	4,51	-	51,30	55,81
1998	83,19	39,29	43,9	5,64	-	38,26	43,90
1999	81,09	39,53	41,56	6,02	-	35,54	41,56
2000	80,43	41,09	39,34	6,33	-	33,01	39,34
2001	80,83	42,96	37,87	7,17	-	30,70	37,87
2002	83,07	45,06	38,01	8,21	-	29,81	38,02
2003	-	-	-	10,85	-	29,80	40,65
2004	-	-	-	11,56	-	30,51	42,07
2005	-	-	-	13,30	-	32,11	45,41
2006	-	-	-	15,58	-	33,52	49,10
2007	-	-	-	17,52	-	34,65	52,17
2008	-	-	-	19,01	-	34,34	53,35
2009	-	-	-	19,85	-	34,92	54,76
2010	-	-	-	21,51	-	36,37	57,89

Fontes: Banister (2005), China Statistical Yearbook (várias edições), China Labor Statistical Yearbook (2010), cálculos próprios.

A tabela 2.1 mostra os dados utilizados por Banister (2005) e pelo presente trabalho para estimar o emprego manufatureiro urbano. A coluna “Urbano (resíduo)” é a série encontrada pela autora subtraindo a coluna “Rural” da coluna “Total (oficial)”. A coluna “Urbano (agregado)” foi obtida pela soma das colunas “Pequenas Empresas Privadas e Negócios Próprios Urbanos”, “Staff e Trabalhadores em Unidades Urbanas” e “Unidades Urbanas”.

Nessa tabela, é possível ver que o emprego manufatureiro urbano obtido por resíduo (BANISTER, 2005) é igual ao emprego manufatureiro urbano construído, neste trabalho, por agregação. Como o emprego urbano por resíduo não pode mais ser encontrado desde 2002, a utilização da série unidades urbanas na composição do emprego manufatureiro total passa a subestimar o emprego manufatureiro em escala crescente, uma vez que o emprego manufatureiro nas pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos vem aumentando ao longo do tempo. Se, em 2002, a diferença entre o emprego manufatureiro nas unidades urbanas e o emprego manufatureiro urbano era de 8,2 milhões, em 2010 essa discrepância passa a ser de 21,51 milhões de trabalhadores. Assim, utilizando os dados do emprego manufatureiro urbano por agregação, em conjunto o emprego manufatureiro nas TVEs, até 2006, compor-se-á a série alternativa 3. De 2007 em diante, a série alternativa 3 será obtida por outro cálculo, pois, além do emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos, há também o emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais, que, em 2010, era de 18,82 milhões de trabalhadores.

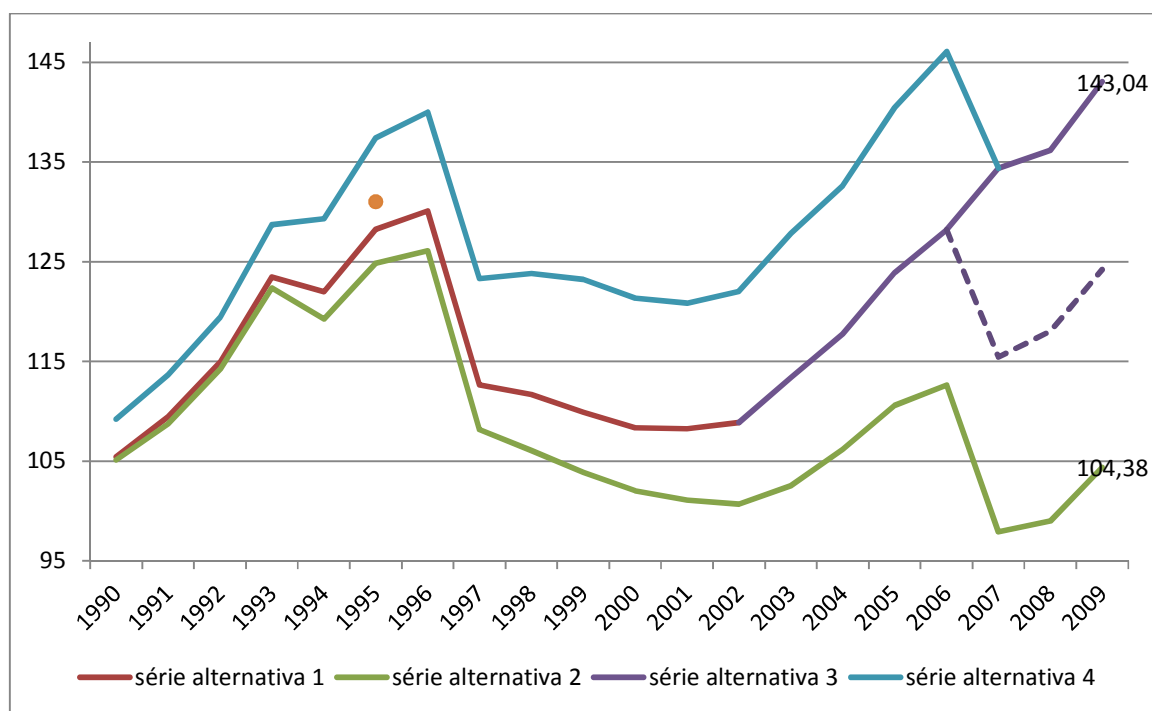
Como visto na seção sobre o emprego rural, as diversas edições do CSY decompõem o emprego rural em emprego nas TVEs e em pequenas empresas privadas e negócios próprios. Essa decomposição ocorre também para os diferentes setores do emprego rural, dentre eles a manufatura. Em que pese essa categorização oficial, sugerindo que não há sobreposição entre esses dados; com as poucas fontes estatísticas que tivemos acesso, não foi possível afirmar se os trabalhadores manufatureiros nos negócios próprios registrados na AEIC também são contabilizados no emprego nas TVEs. Essa dúvida surge quando notamos a quebra na série do emprego setorial nas TVEs, em 2007, quando o emprego nos diversos setores, inclusive na manufatura, cai abruptamente. O CLSY de 2010, em inglês, traz uma nota sobre as mudanças na cobertura setorial dos dados sobre o emprego nas TVEs: “*data in 2007.2009 are not included individuals in each sector ( the same below)*. (sic)” (CSLY, 2010). Com essa nota não é possível

saber se esses “individuals” são os negócios próprios registrados (self-employed individuals) e, portanto, contabilizados também pela AEIC, ou se não são registrados, representando grupos mutuamente excludentes. Caso sejam categorias de emprego mutuamente excludentes, o emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais deve ser contabilizado no emprego manufatureiro total, em conjunto com o emprego manufatureiro urbano por agregação e com o emprego manufatureiro nas TVEs, no que será chamado de série alternativa 4. Todavia, de 2007 em diante, a possibilidade de dupla contagem é excluída, pois os “individuals” não aparecem mais no emprego setorial das TVEs; assim, é possível somar os dados das pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais ao emprego manufatureiro urbano e ao emprego manufatureiro nas TVEs na série alternativa 3 a partir de 2007. Em resumo, propõem-se as séries alternativas 3 e 4, assumindo para a série de número 3 que os dados das pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais estão computados no emprego nas TVEs até 2006 e, para a série alternativa 4, assume-se que essas duas categorias são mutuamente excludentes.

O gráfico 2.11 mostra as quatro séries alternativas. A série alternativa 1, proposta por Banister (2005) é a soma do emprego manufatureiro urbano obtido por resíduo com o emprego manufatureiro nas TVEs; seu problema é não poder ser obtida após 2002. A série alternativa 2 é utilizada por Banister e Lett (2006, 2009) e Banister e Cook (2011), sendo composta pelo emprego manufatureiro em unidades urbanas e nas TVEs. Essa série subestima o emprego manufatureiro total por excluir o emprego em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos. As séries alternativas 3 e 4 são propostas pelo presente trabalho. A série alternativa 3, até 2006, é composta pelo emprego manufatureiro urbano por agregação e pelo emprego manufatureiro nas TVEs; ela é idêntica a série alternativa 1 até 2002, mas continua até 2006, devido à diferença de método empregado para a obtenção do emprego manufatureiro urbano; de 2007 a 2009, a série alternativa 3 iguala-se à série alternativa 4. Essa última leva em consideração todos os componentes das séries alternativas 1, 2 e 3, adicionando a eles o emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais; todavia, até 2006, a série alternativa 4 pode estar contando duas vezes esse último grupo de trabalhadores, de forma que se optou por utilizar a série alternativa 3, por ser mais conservadora, como sendo a melhor estimativa do emprego manufatureiro.

## Gráfico 2.11 – Estimativas alternativas do emprego manufatureiro

(série alternativa 1, censo industrial de 1995, série alternativa 2, série alternativa 3, série alternativa 4, em milhões de trabalhadores empregados)



Fonte: Banister (2005), Banister e Cook (2011), China Statistical Yearbook (várias edições), China Labor Statistical Yearbook, cálculos próprios.

Notas:

- (1). Série alternativa 1 = emprego manufatureiro urbano obtido por resíduo + emprego manufatureiro em TVEs
- (2). Série alternativa 2 = emprego manufatureiro em unidades urbanas + emprego manufatureiro em TVEs
- (3) Série alternativa 3 até 2006 = emprego manufatureiro em unidades urbanas + emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos + emprego manufatureiro em TVEs
- (4) Série alternativa 3 depois de 2006 = emprego manufatureiro em unidades urbanas + emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos + emprego manufatureiro em TVEs + emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais
- (5) O tracejado que segue a série alternativa três é a aplicação do cálculo da nota (4) para o período posterior a 2006
- (6) Série alternativa 4 = emprego manufatureiro em unidades urbanas + emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos + emprego manufatureiro em TVEs + emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais.
- (7) O ponto laranja representa a estimativa do emprego manufatureiro pelo censo industrial de 1995

É interessante notar que, enquanto todas as quatro séries captaram mais de 100 milhões de trabalhadores na manufatura em 2000, o censo populacional desse ano reportou somente 88 milhões de trabalhadores nesse setor (Banister, 2005), revelando a tendência a subestimar os setores secundário e terciário, como discutimos na seção sobre o emprego rural.

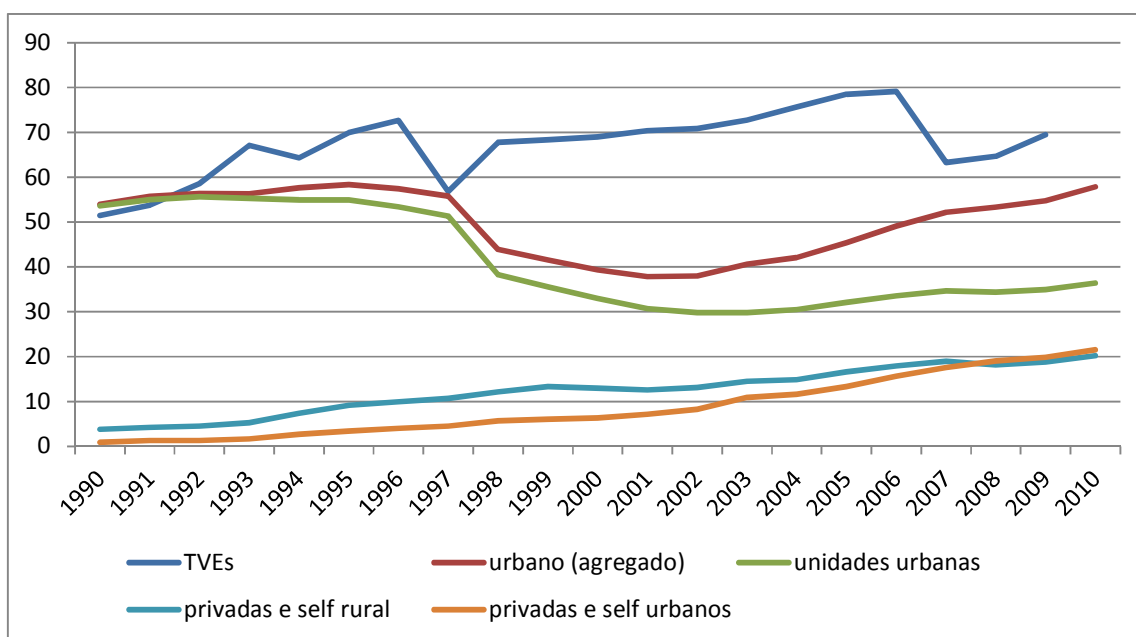
No gráfico 2.11, é possível ver uma quebra em todas as séries do emprego manufatureiro, inclusive na oficial, entre 1997 e 1998, devido ao fato, anteriormente discutido na seção sobre o emprego urbano, de os trabalhadores demitidos e ainda vinculados às antigas unidades urbanas terem parado de ser contados nos dados do emprego em 1998. Todavia essa não é a única quebra nas séries do emprego manufatureiro; as séries alternativas, que utilizam os dados das TVEs, também apresentam outras descontinuidades, que podem ser mais bem identificadas por meio do gráfico 2.12, que apresenta a evolução dos componentes utilizados na construção das séries alternativas.

Entre 1996 e 1997, há uma abrupta quebra na série do emprego industrial nas TVEs, devido a mudanças nas definições estatísticas; todavia, em 1998 percebe-se uma significativa retomada. De acordo com Banister (2005), em 1998, a NBS reclassificou o grupo de empresas que deveria se reportar diretamente todos os anos, de forma que somente as empresas com renda acima de um piso determinado deveriam fazê-lo, excluindo as demais empresas; dessa forma, 7 milhões de trabalhadores teriam saído das estimativas oficiais sobre a força de trabalho. Segundo a autora, esses trabalhadores podem ter sido captados pelos dados das TVEs em 1998, explicando a súbita retomada.

Além da quebra entre 1996 e 1998 na série das TVEs, há uma quebra em 2007 nos dados setoriais do emprego nas TVEs, impactando o número de pessoas empregadas na manufatura, mas sem afetar o emprego total nas TVEs. De acordo com Banister e Cook (2011), essa quebra é resultado da exclusão dos negócios próprios dos dados do emprego manufatureiro das TVEs, como ressaltado anteriormente. Assim, nota-se um súbito declínio de 16 milhões de trabalhadores entre 2006 e 2007, perturbando a trajetória ascendente do emprego manufatureiro nas TVEs desde 1998, sendo retomada novamente de 2007 para 2008.

**Gráfico 2.12 – Componentes utilizados para a obtenção das quatro séries alternativas**

(pessoas empregadas em TVEs, no emprego urbano, em unidades urbanas, em pequenas empresas privadas e negócios próprios rurais, em pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos)



Fonte: Banister (2005), Banister e Cook (2011), China Statistical Yearbook (várias edições), China Labor Statistical Yearbook (2010)

A despeito de todas as quebras nas séries, alguns fatos podem ser apreendidos dos gráficos acima. No gráfico 2.11, relativo ao emprego manufatureiro total, todas as quatro séries alternativas foram impactadas pelas demissões em massa ocorridas a partir de meados dos anos 1990; todavia, na série alternativa 2, o impacto é mais acentuado e a recuperação do emprego manufatureiro é mais lenta do que nas séries alternativas 1, 3 e 4, que conseguem captar a expansão das pequenas empresas privadas e dos negócios próprios na manufatura. Desta forma, por não ser sensível a essa tendência mais geral do emprego, que não se restringe à manufatura, na série alternativa 2, o impacto das demissões e das privatizações faz que o emprego manufatureiro atinja, em 2009, o mesmo nível de 1990. Mesmo se se leva em consideração a

quebra da série em 2007, o nível do emprego em 2006, na série alternativa 2, era ainda muito inferior ao pico dessa série em meados dos anos 1990, contrastando com as séries alternativas 3 e 4, nas quais, respectivamente, o emprego atinge ou supera o nível de pico experimentado anteriormente. Em 2009, a diferença entre a série alternativa 2 e as séries 3 e 4 é de 38,66 milhões de trabalhadores.

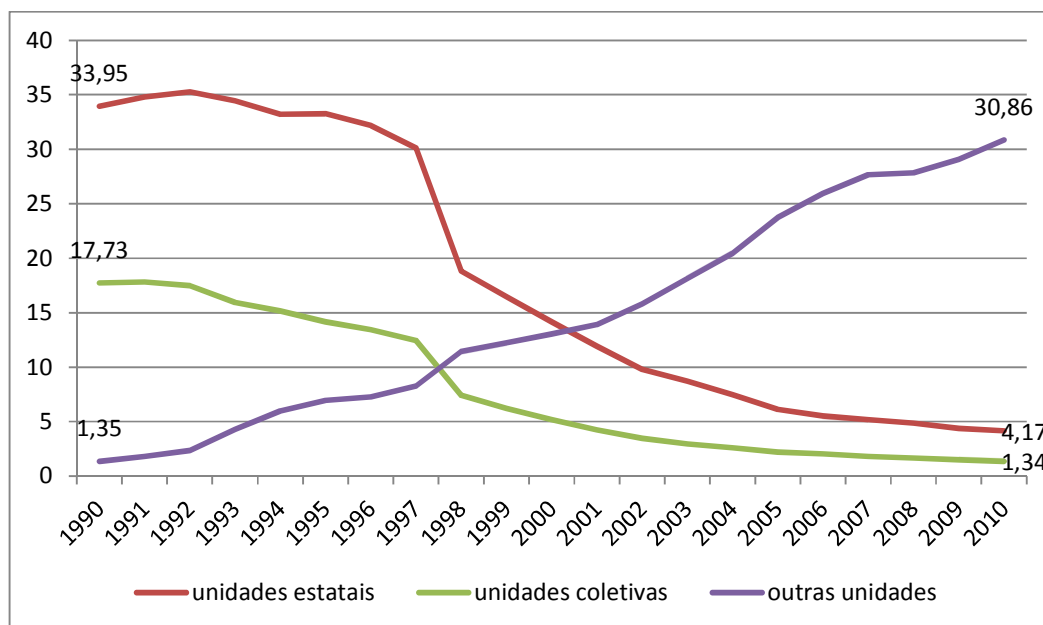
Além das variações no nível de emprego na manufatura, é possível perceber grandes mudanças em sua estrutura ao longo do tempo. Excetuando os anos de alterações na cobertura e nas definições estatísticas, em linhas gerais, o emprego manufatureiro nas TVEs apresentou-se crescente durante as duas últimas décadas, sendo responsável pela maior parcela do emprego manufatureiro total desde 1992. Já as categorias rural e urbana do emprego manufatureiro em pequenas empresas privadas e negócios próprios, insignificantes em 1990, cresceram ao longo dos últimos vinte anos, comportando aproximadamente 20 milhões de trabalhadores cada uma delas em 2010. O emprego manufatureiro em unidades urbanas, que se encontrava estável no início dos anos 1990, declinou a partir de meados da década de 1990 até se estabilizar em 2002, devido às demissões em massa nas unidades estatais. De 2004 em diante, o emprego manufatureiro em unidades urbanas voltou a crescer, sem, todavia, ter recuperado o nível da primeira metade dos anos 1990. A categoria do emprego manufatureiro urbano (agregado) apresenta as mesmas tendências do emprego em unidades urbanas, porém, por conter as pequenas empresas privadas e negócios próprios urbanos, o declínio em meados dos anos 1990 foi menos acentuado que o emprego em unidades urbanas, e o crescimento posterior a 2002 foi mais rápido, de forma que, em 2010, o emprego manufatureiro urbano recuperou os níveis anteriores ao processo de “reestruturação” das empresas estatais.

No que diz respeito ao emprego manufatureiro em unidades urbanas, esse respondia, em 1990, por 50,3% do emprego manufatureiro total da série alternativa 3, dentre os quais 32,2 pontos percentuais deviam-se às unidades urbanas estatais, 16,8 às coletivas e 1,3 às outras unidades urbanas. O gráfico 2.13 mostra que o processo de desmonte das empresas manufatureiras do setor público alterou diametralmente a estrutura proprietária das unidades urbanas manufatureiras. Em 2009, o emprego em unidades urbanas representava apenas 24,4% do emprego manufatureiro total estimado pela série alternativa 3, dos quais 3,1 pontos percentuais deviam-se às unidades estatais, 1,0 às coletivas e 20,3 às outras unidades urbanas.



### Gráfico 2.13 – Emprego manufatureiro em unidades urbanas

(unidades estatais, unidades coletivas, outras unidades, em milhões)



Fonte: China Statistical Yearbook (2011)

Por fim, cabe fazer alguns comentários sobre o efeito da crise financeira internacional sobre o emprego manufatureiro. Utilizando a série alternativa 2, Banister e Cook (2011) apontam que, do final de 2007 para o final de 2008, como resultado da crise financeira internacional, houve uma queda de 311,000 mil trabalhadores na manufatura em unidades urbanas (usada como proxy para o emprego manufatureiro urbano), que só não impactou negativamente o emprego manufatureiro total, devido ao crescimento do emprego manufatureiro nas TVEs. Todavia, considerando a série alternativa 3, o emprego manufatureiro urbano também aumentou de 2007 para 2008. O que a crise financeira internacional fez foi reduzir o ritmo de crescimento do emprego manufatureiro urbano, que cresceu todos os anos desde 2001, como se pode notar na tabela 2.2 abaixo:

**Tabela 2.2 – Taxa anual de crescimento do emprego na manufatura urbana**

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,4%	6,9%	3,5%	7,9%	8,1%	6,3%	2,3%	2,7%	5,7%

Fonte: cálculos próprios

Esses dados contrariam os inúmeros relatos sobre as demissões em larga escala de trabalhadores migrantes no setor manufatureiro exportador. Acreditamos que dois fatores possam explicar esse aparente paradoxo. O primeiro diz respeito à cobertura dos dados oficiais. Se apenas uma parcela pequena dos migrantes sem *hukou* é captada pelas estatísticas oficiais do emprego manufatureiro, então as séries são pouquíssimo sensíveis a essas demissões. O segundo fator diz respeito ao pacote fiscal implementado pelo governo chinês em 2009. Como os dados referem-se ao emprego no final de cada ano, e não à média experimentada ao longo do ano, é possível que os efeitos da queda do emprego no final de 2008 não tenham sido suficientes para anular o crescimento do restante do ano e que a queda do emprego no início de 2009 tenha sido mais do que compensada pelos efeitos do pacote fiscal ao longo de 2009. Certamente, os empregos criados na manufatura em função do pacote fiscal não foram gerados nos mesmos ramos da manufatura que sofreram perdas devido à crise, pois, enquanto os novos empregos centraram-se na produção voltada para o mercado doméstico, as demissões ocorreram principalmente na manufatura exportadora.

## **5. Os Salários industriais**

Na seção sobre os salários urbanos, o foco esteve nos salários reais, que são os salários relevantes do ponto de vista da discussão que estabeleceremos no capítulo III, sobre o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra e sobre a natureza possivelmente estrutural dos aumentos salariais na China. Todavia, na presente seção, o objetivo último é estabelecer o impacto da elevação dos salários sobre a competitividade das exportações chinesas, de forma que

nossa atenção será direcionada para os salários nominais, especialmente para os salários nominais em dólares.

Banister (2005) realizou uma pesquisa detalhada sobre as estatísticas relativas aos salários manufatureiros na China, tendo acesso, inclusive a dados fechados da NBS. O intuito dessa pesquisa foi estimar o custo de compensação por hora de um trabalhador chinês empregado na manufatura, de forma a tornar possível uma comparação internacional. A autora utiliza o custo de compensação, em lugar dos salários, por ser uma medida mais ampla daquilo que o capitalista deve desembolsar para poder utilizar a mão-de-obra chinesa, sendo esse o custo relevante para a decisão de produzir na China ou em outros países. O custo de compensação é composto pelos pagamentos diretos ao trabalhador e pelos gastos indiretos. Os dados sobre os salários/remuneração do trabalho que figuram nas diversas edições do CSY, considerados por Banister (2005) como a porção de pagamentos diretos aos trabalhadores, derivam de uma definição que transcende a renda monetária obtida pelos últimos:

**“Total Wage Bill of employees** refers to total remuneration payment to all employees in various units in urban area (excluded urban private sectors and individuals) during a certain period of time. The calculation of total wage bill is based on the total remuneration payment. Therefore, wages and salaries and other payments to employees should be included at all and regardless of its resource, category, both in kind or cash.”  
(CSLY, 2010)

As estatísticas sobre os salários médios anuais dos trabalhadores resultam da divisão da folha total de salários dos empregados pelo número de pessoas empregadas, sem fazer distinção, como ressalta Banister (2005), entre os trabalhadores empregados diretamente na produção e aqueles em atividades não relacionadas à produção direta, de forma a superestimar a remuneração dos trabalhadores alocados diretamente na produção, ou seja, há uma indistinção entre os salários dos empregados em atividades de gerência/supervisão e os salários dos operários fabris. Sob o rótulo de salários, a remuneração dos empregados acima definida pela NBS é composta por tudo o que pago ao trabalhador, incluindo, de acordo com Banister (2005) a remuneração por períodos não trabalhados, como férias e feriados, adicionais de insalubridade e periculosidade, refeições,

dormitórios e transporte, bem como o imposto de renda e a contribuição para a seguridade social descontados do pagamento do trabalhador e remetidos em seus nomes para as autoridades competentes diretamente pelas empresas.

A autora ressalta que ficam de fora dessa definição os gastos que os empregadores devem ter referentes à contribuição para a seguridade social (a parcela patronal nos esquemas de financiamento tripartite) e outros impostos trabalhistas, que incluem programas de seguridade social legalmente requisitados e planos de benefícios contratuais e privados, bem como outros impostos sobre a folha de salários ou sobre o emprego. Esses gastos variam enormemente entre as áreas urbanas definidas administrativamente e as áreas rurais, incluindo as pequenas cidades (towns), nas quais se localizam as TVEs. De acordo com, Banister (2005), enquanto os gastos com seguridade social dos trabalhadores das TVEs são praticamente inexistentes ou muito pequenos, de forma que os custos de compensação desses trabalhadores são quase integralmente captados pelas estatísticas dos salários, nas áreas urbanas, esses gastos têm um peso expressivo:

“In the urban areas, employers pay considerable sums for social welfare benefits on behalf of their employees, above and beyond the employees' earnings. China's cities today have built, or are in process of building, municipal social insurance funds and housing funds to which both employers and employees are required to contribute each month. There are six kinds of funds: an old-age pension fund, a medical insurance fund, an unemployment insurance fund, a worker's compensation fund, a maternity leave fund, and a fund in which money is set aside for each worker by name - money that the worker can use to help buy an apartment. These monthly payments by employers to city governments are mandatory, and stiff penalties are specified for noncompliance, but noncompliance is rampant and penalties are rarely enforced.” (Banister, 2005: pp. 32)

Para estimar a parcela não salarial dos custos de compensação, Banister (2005) destaca dois problemas: a divergência nas taxas compulsórias de contribuição para a seguridade social entre cidades e o expediente, aparentemente corriqueiro, de sub-relatar a remuneração dos trabalhadores pelos empregadores para minimizar o pagamento de impostos e a contribuição à seguridade social. Em que pesem essas dificuldades, a autora, baseada em uma pesquisa conduzida pelo MRHS realizada em 2002, estima que, levando em conta a parcela não salarial dos custos de compensação, os dados dos salários anuais devem ser aumentados em 53,8%, nas unidades urbanas, e 8%, nas TVEs, para obter-se os custos totais de compensação.

Uma vez estimados os custos de compensação anuais, deve-se convertê-los em horas; e, mais uma vez, esse é um expediente que requer uma série de pressupostos, devido à ausência de dados e à qualidade das estatísticas existentes. Em primeiro lugar, Banister (2005) afirma que seria necessário saber, entre os trabalhadores captados pelo sistema de relatórios anuais, qual parcela trabalha durante o ano todo, ou a maior parte do ano, e qual é a proporção de trabalhadores que trabalha meio período ou uma parcela do ano. Na inexistência de tais dados, e levando em consideração que muitos dos trabalhadores não reportados pelas empresas não trabalham o ano inteiro, Banister (2005) assume que os trabalhadores captados pelas estatísticas anuais são aqueles que trabalham o ano todo, em expediente integral. Em seguida, é preciso obter o número médio de semanas trabalhadas e o número médio de horas trabalhadas por semana. O número médio de semanas trabalhadas por ano em unidades urbanas e em TVEs são hipoteticamente construídos pela autora. Sob inúmeros pressupostos, ela assume que em unidades urbanas o número de semanas trabalhadas é igual a 48 semanas; enquanto nas TVEs, metade dos trabalhadores estaria ocupada na manufatura por 40 semanas, devido à participação na colheita e no plantio, enquanto a outra metade não faria trabalho agrícola, estando ocupada por 48 semanas ao ano, de forma que a média de semanas trabalhadas nas TVEs seria de 44 semanas. Por fim, quanto ao número de horas trabalhadas na semana, a autora baseia-se em pesquisas do MRHS sobre a força de trabalho, em 2002, estimando que em unidades urbanas trabalha-se 45,4 horas por semana, totalizando 2.179 horas ao ano. No que diz respeito às TVEs, não há qualquer estatística oficial sobre o número de horas trabalhadas por semana, de forma que a autora assume que os trabalhadores manufatureiros das TVEs trabalham em média 50 horas por semana, num total de 2.200 horas trabalhadas durante o ano. Todavia, essas estimativas muito provavelmente subestimam em demasia o número de horas trabalhadas ao ano, especialmente na manufatura exportadora, caracterizada pelo emprego em larga escala de trabalhadores migrantes jovens; a própria autora aventa essa possibilidade:

"It is possible that the above estimates for the number of hours worked, on average, per year by manufacturing employees in city and noncity factories are too low. Some investigations in China's export zones in Guandong and other coastal provinces have discovered many factories in which the employees typically work the entire year, with a 2-week holiday at Chinese New Year. In many such export-oriented factories, employees usually work 6 or 7 days each week, totaling 60 to 80 hours per week in

whatever period constitutes the peak season for that manufacturing subsector. This season can last up to 8 months a year. Average yearly hours actually worked per employee might be as high as 4.000 hours in some China manufacturing enterprises." (BANISTER, 2005: pp. 37)

Por meio desses procedimentos utilizados por Banister (2005) para os dados de 2002, foram publicados três outros artigos atualizando esses cálculos até 2008 (LETT & BANISTER, 2006, 2009; BANISTER & COOK, 2011). Para o período anterior a 2002, os autores não realizaram qualquer estimativa, uma vez que não eram publicados dados sobre os salários manufatureiros rurais ou nas TVEs. A ilustração 2.6 mostra as estimativas obtidas pelos autores para o custo de compensação por hora dos empregados na manufatura, em yuan e em dólares, em valores nominais.

### Ilustração 2.6 – Estimativas dos custos de compensação por hora dos trabalhadores manufatureiros entre 2002 e 2008

<b>Table 4. Estimated hourly compensation costs of manufacturing employees in China, 2002–08</b>							
Category of manufacturing	Hourly compensation per employee						
	yuan						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Total for urban units and TVEs <sup>1</sup> .....	4.74	5.17	5.50	5.95	6.44	8.06	9.48
Urban units.....	7.87	8.86	9.86	10.63	11.73	13.89	16.53
TVEs <sup>1</sup> .....	3.40	3.63	3.73	4.05	4.24	4.89	5.67
Category of manufacturing	U.S. dollars						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Total for urban units and TVEs.....	0.57	0.62	0.66	0.73	0.81	1.06
Urban units.....	0.95	1.07	1.19	1.30	1.47	1.83	2.38
TVEs.....	0.41	0.44	0.45	0.49	0.53	0.64	0.82

<sup>1</sup> Before 2007, self-employed workers were included in TVE manufacturing data; since 2007, these workers have been excluded. This causes a break in 2007 in the series for hourly compensation in TVEs and in the series for hourly compensation in both urban units and TVEs.

NOTE: All figures are nominal. Exchange rate calculations were done at the market exchange rate for the year in question.

SOURCES: Table 3 of this article; and Erin Lett and Judith Banister, "China's manufacturing employment and compensation costs: 2002–06," *Monthly Labor Review*, April 2009, p. 35.

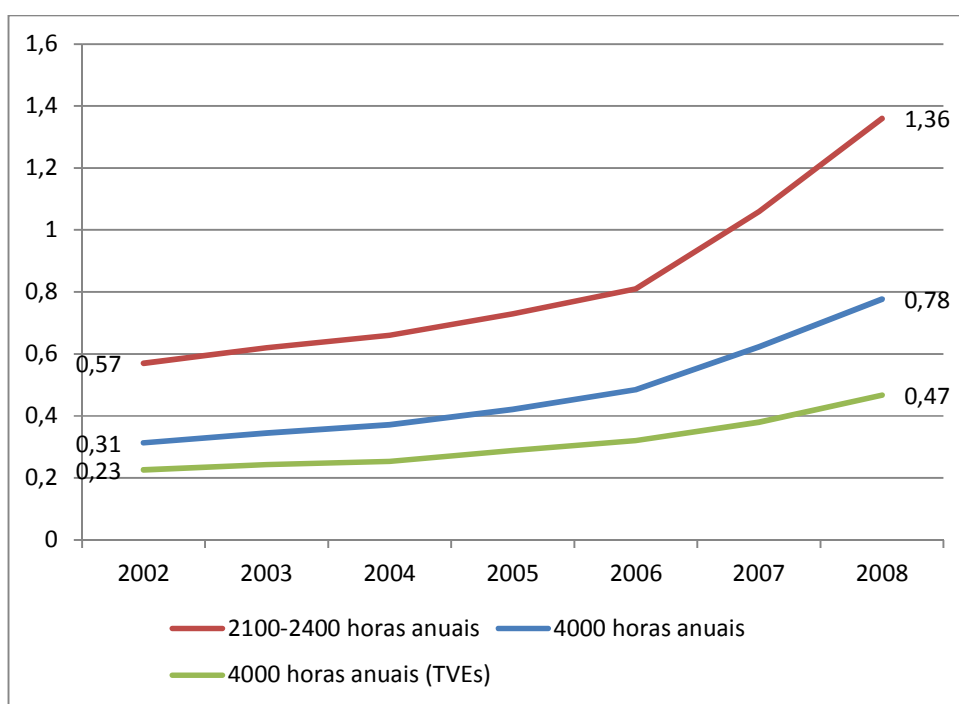
Fonte: Banister e Cook (2011), Tabela 4, pp.45

A ilustração 2.6 mostra que os custos de compensação por hora, em yuan, na manufatura cresceram 100% em um curto período de seis anos; sendo que, nas unidades urbanas esse aumento foi de 110%, enquanto nas TVEs o crescimento foi de 66,77%. Em dólares, os custos de compensação por hora na manufatura subiram em 138,60%, no mesmo espaço de tempo, com os

custos nas unidades urbanas subindo 150,52%, ao passo que o aumento verificado nas TVEs foi de 100%. O maior aumento verificado nos custos de compensação por hora em dólares responde pelo efeito cumulativo do aumento dos salários e da valorização cambial. Em que pese o rápido aumento, inúmeras ponderações devem ser feitas a respeito desses dados. No que diz respeito às variações dos custos de compensação por hora, enquanto os autores mantiveram a relação entre os salários e a parcela não salarial dos custos de compensação constantes, tanto para as unidades urbanas, como para as TVEs; em cada ano foram usadas diferentes estimativas sobre as horas trabalhadas anualmente, observando-se o número médio de horas trabalhadas por semana em unidades urbanas publicados nos CSLY e supondo a mesma variação para as TVEs. Assim, tanto o nível inicial de horas trabalhadas por semana nas TVEs, para 2002, quanto as variações anuais nesse nível, foram hipoteticamente atribuídos pelos autores. Destarte, por exemplo, em 2002 Banister (2005) supôs 45,4 horas trabalhadas por semana nas unidades urbanas; em 2005, Lett e Banister (2009) estimaram 50,4 horas semanais nessas mesmas unidades e, em 2008, Banister e Cook (2011) assumiram que esse valor era de 47,9. Como resultado, além das flutuações nominais dos salários anuais e, nas estimativas em dólares, das flutuações da taxa de câmbio, os custos de compensação por hora estimados pelos autores também flutuam anualmente de acordo com as hipóteses sobre o número de horas trabalhadas, especialmente arbitrárias quando se consideram as TVEs.

Tendo em vista limpar a flutuação do número de horas trabalhadas por semana nos custos de compensação por hora na manufatura, bem como considerar longas jornadas de trabalho por 6 ou 7 dias por semana, para construir um intervalo para os custos de compensação por hora, faremos uma simulação assumindo o valor extremo, sugerido por Banister (2005) de 4000 horas trabalhadas anualmente por pessoa empregada na manufatura. Com esses resultados e com aqueles obtidos pelos autores acima discutidos, que consideram o número de horas trabalhadas anualmente entre, aproximadamente, 2100 e 2400 horas, poderemos construir um intervalo em que os dados produzidos pelos autores são a situação mais conservadora possível.

**Gráfico 2.14 – Custo de compensação por hora de acordo com diferentes suposições de horas anuais trabalhadas**  
(valores nominais, em dólares)



Fonte: Banister (2005), Lett e Banister (2006, 2009), Banister e Cook (2011), cálculos próprios

Desta forma, quando supomos a situação extrema de 4000 horas trabalhadas ao ano, em primeiro lugar, controlamos as variações no número de horas anuais trabalhadas que alteram a taxa de crescimento dos custos de compensação por hora no período. Assim, em dólares, em vez de um crescimento de 138,60% dos custos de compensação por hora, entre 2002 e 2008, passamos a ter um aumento de 151,61%, com os custos nas TVEs subindo em 104,34% e nas unidades urbanas em 159,62%. Em yuan, os respectivos aumentos foram de 108,49, para a manufatura como um todo, 118,65%, para as unidades urbanas, e 73,80%, para as TVEs.

Em segundo lugar, a suposição de 4000 horas trabalhadas ao ano demonstra como os custos de compensação por hora são sensíveis a diferentes hipóteses sobre a jornada de trabalho na manufatura, que, na China, é sabidamente divulgada e reconhecida como sendo

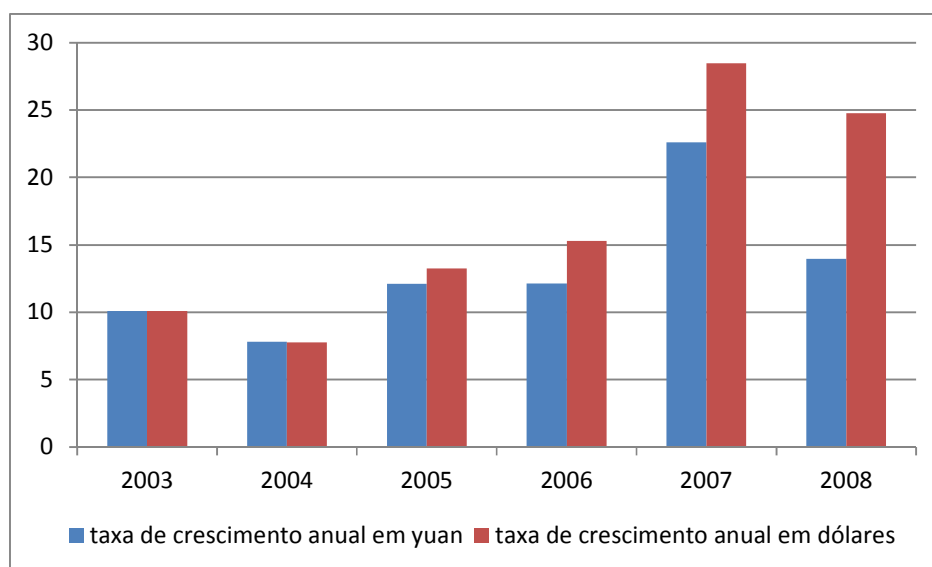


desumanamente extenuante, especialmente nas empresas multinacionais exportadoras. A hipótese de 4000 anuais (80 horas por semana e 50 semanas ao ano) por trabalhador em toda a manufatura chinesa é realmente extrema, mas certamente supor jornadas de trabalho de 45 horas semanais, por 48 semanas ao ano, ou seja, com um mês de férias, (praticamente a situação brasileira) é uma hipótese radicalmente conservadora.

Como será visto posteriormente, o nível dos custos de compensação por hora é fundamental quando formos estabelecer comparações internacionais. Desta forma, advogamos que os custos de compensação por hora, em dólares, efetivamente praticados, estejam entre 1,36 e 0,78 em 2008.

**Gráfico 2.15 – Taxa de crescimento anual dos custos de compensação por hora, com o número de horas trabalhadas ao ano fixo**

(porcentagem de variação anual)



Fonte: cálculos próprios baseados nos dados disponíveis em Banister (2005), Lett e Banister (2006, 2009) e Banister e Cook (2011)

Nota: há uma quebra nas séries em 2007

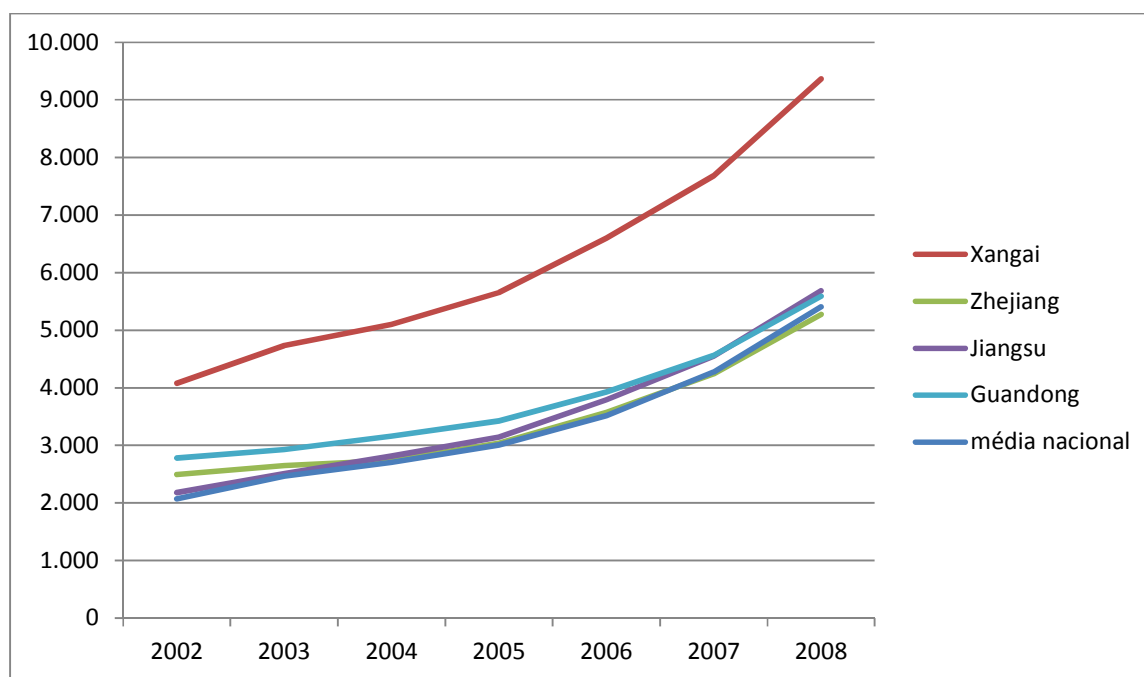
O gráfico 2.13 mostra a taxa de crescimento anual dos custos de compensação por hora em yuanes e em dólares. Em que pese a quebra na série em 2007, a diferença entre a taxa em dólares e a taxa em yuanes, que mostra o impacto da valorização cambial sobre os custos de compensação por hora, tem sido cada vez mais relevante ao longo do tempo. Por um longo período, a taxa de câmbio do yuan esteve atrelada ao dólar, de forma que a totalidade dos aumentos nos custos de compensação devia-se às elevações dos salários nominais. Todavia, após 2004, deve-se considerar o efeito da valorização cambial, de forma que, em 2008, do aumento em 25% dos custos de compensação por hora, em dólares, 11 pontos percentuais deveram-se à valorização do câmbio, enquanto os outros 14 pontos percentuais tiveram origem na elevação dos salários nominais.

### **5.1 Salários industriais nas principais regiões exportadoras**

Os custos de compensação por hora, em dólares, obviamente, só são relevantes para a manufatura exportadora. Nesse sentido, seria preciso distinguir os trabalhadores na manufatura exportadora daqueles empregados na manufatura voltada para o mercado doméstico. De acordo com Banister (2005), as duas principais regiões produtoras de manufaturas para a exportação são o delta do Rio das Pérolas e o delta do Rio Yang-tsé, o primeiro localizado na Província de Guandong e o segundo na Municipalidade de Xangai, na Província de Zhejiang e na metade sul da Província de Jiagsu. Essas duas áreas incluem, respectivamente, 9 e 15 cidades, além de muitos centros produtores de manufatura externos às referidas cidades. Segundo a autora, é provável que a maior parcela das empresas manufatureiras exportadoras nessas regiões sejam TVEs; todavia, não foi possível ter acesso aos dados dos salários nas TVEs, de forma que faremos uma comparação dos custos de compensação das unidades urbanas manufatureiras em regiões exportadoras com a média nacional das unidades urbanas manufatureiras.

**Gráfico 2.16 – Custos de compensação anuais em unidades urbanas manufatureiras nas principais regiões exportadoras**

(em dólares)



Fontes: CSY (várias edições) para os salários médios anuais, Lett e Banister (2006, 2009) e Banister e Cook (2011) para as taxas de câmbio

Notas:

(1) Foi mantida a relação de 1,538 proposta por Banister (2005) entre o salário anual médio e o custo de compensação anual médio.

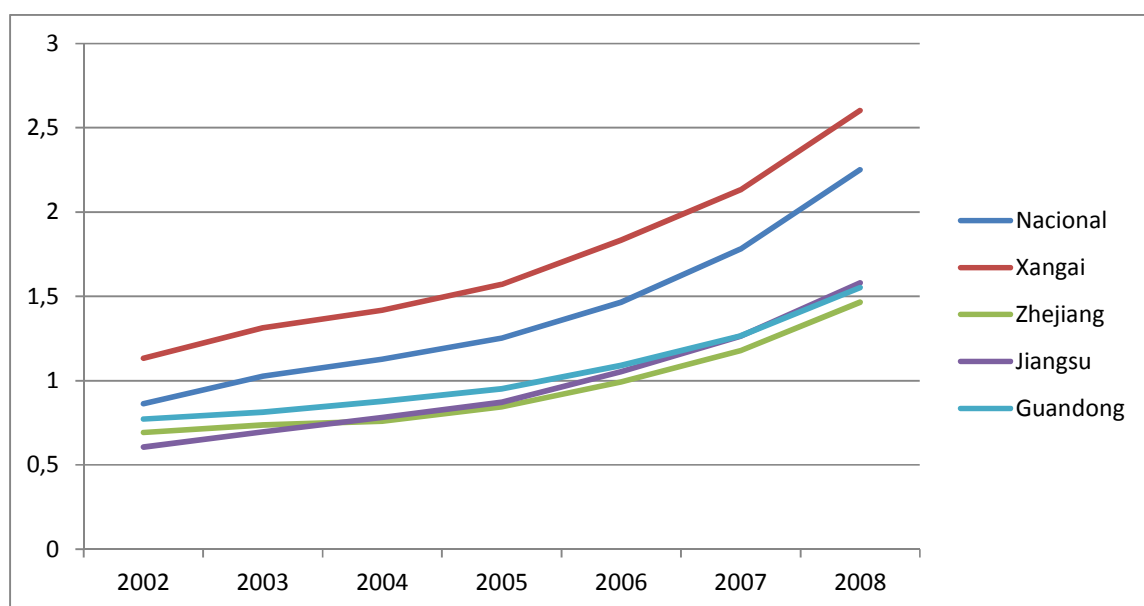
(2) De 2002 a 2005 os dados são referentes a categoria staff e trabalhadores em unidades urbanas, de 2006 a 2008 os dados referem-se ao total de pessoas empregadas em unidades urbanas

No gráfico 2.16 é possível notar que, exceto pela Municipalidade de Xangai, os custos de compensação anuais em unidades urbanas manufatureiras, em dólares, nas principais regiões exportadoras aproximam-se da média nacional. A Municipalidade de Xangai, todavia, apresentou custos de compensação anuais extremamente mais elevados que a média nacional, de forma que, em 2008, esses custos eram 73,4% mais altos que a referida média. Todavia, para traduzir os custos de compensação anuais em custos por hora, devemos levar em consideração a possível diferença entre a extensão da jornada de trabalho nas regiões exportadoras e nas demais regiões. Para ilustrar o impacto dessa diferença, suporemos que, na média, os trabalhadores

manufatureiros possuem uma jornada de trabalho semanal de 50 horas e trabalham 48 semanas no ano; enquanto os trabalhadores da manufatura exportadora trabalham 12 horas por dia, 6 dias por semana (jornada semanal de 72 horas) e 50 semanas por ano. Como resultado, estamos supondo 2400 horas anuais de trabalho, no primeiro caso, e 3600 horas anuais, no segundo caso, o da manufatura exportadora.

**Gráfico 2.17 – Custos de compensação por hora em unidades urbanas manufatureiras nas principais regiões exportadoras**

(em dólares)



Fontes: CSY (várias edições) para os salários médios anuais, Lett e Banister (2006, 2009) e Banister e Cook (2011) para as taxas de câmbio

Notas:

(1) Foi mantida a relação de 1,538 proposta por Banister (2005) entre o salário anual médio e o custo de compensação anual médio.

(2) De 2002 a 2005 os dados são referentes a categoria staff e trabalhadores em unidades urbanas, de 2006 a 2008 os dados referem-se ao total de pessoas empregadas em unidades urbanas

(3) Os custos de compensação por hora nas regiões de Xangai, Zhejiang, Jiangsu e Guandong foram obtidos admitindo-se 3600 horas anuais de trabalho, enquanto a média nacional foi estimada com base em 2400 horas anuais.

Quando considerada a superexploração da manufatura exportadora, obtemos um resultado bem diverso daquele discutido anteriormente. Todas as regiões, salvo a Municipalidade de Xangai, têm custos de compensação por hora bem abaixo da média. Em relação à média nacional, em 2008, os custos de compensação por hora foram 35% menores, em Zhejiang, 30% menores, em Jiangsu, e 31% inferiores em Guandong. Por outro lado, ao invés de 73,4% mais caros do que a média nacional, os custos de compensação por hora, em Xangai, foram apenas 15,6% superiores.

Por fim, é preciso lembrar que esses cálculos excluem a grande maioria dos migrantes e uma parte considerável dos trabalhadores captados pelas estatísticas oficiais, ou seja, os empregados em pequenas empresas privadas e negócios próprios nas cidades e, depois de 2007, nas áreas rurais, que, em conjunto, devem puxar para baixo os custos de compensação da manufatura como um todo. Assim, a tabela 2.3 mostra a porcentagem dos trabalhadores manufatureiros captados pelas estatísticas anuais cujos salários são cobertos pelos cálculos realizados por Banister (2005), Lett e Banister (2006, 2009) e Banister e Cook (2011), bem como pelo presente trabalho.

**Tabela 2.3 – Parcela dos trabalhadores manufatureiros captados pelas estatísticas anuais coberta pelos dados salariais**

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
%	92,47	90,43	90,18	89,27	87,85	72,87	72,71

Fonte: cálculos próprios

Tendo em vista a expansão do emprego na categoria pequenas empresas privadas e negócios próprios, uma importante mudança foi introduzida a partir dos dados referentes a 2009 para o cálculo dos salários na manufatura urbana: o salário médio na manufatura em pequenas empresas privadas urbanas. Entretanto, no China Statistical Yearbook não há estatísticas separadas para as pequenas empresas privadas e para os negócios próprios urbanos desagregadas por setor. Desta forma, não é possível saber qual é a parcela do emprego manufatureiro em empresas privadas urbanas, mas, de qualquer forma, esse é um importante avanço. Assim, o

salário anual médio na manufatura em unidades urbanas foi, em 2009, de 26.810 yuanes, enquanto o salário anual médio em pequenas empresas privadas foi de 17.260 yuanes, confirmando a hipótese anterior de que a inclusão das categorias faltantes puxará para baixo o patamar dos salários na manufatura urbana.

Todavia, nos parece ainda mais relevante, para determinar a evolução dos custos de compensação por hora dos trabalhadores empregados na manufatura exportadora, ter algum parâmetro sobre o comportamento dos salários daquela categoria que sequer é captada, em sua maioria, nas estatísticas oficiais anuais: os migrantes rurais. A manufatura exportadora chinesa é amplamente conhecida por alimentar-se daqueles trabalhadores, simultaneamente, mais vulneráveis e mais resistentes; mais resistentes fisicamente e mais vulneráveis do ponto de vista legal e de amparo social, os jovens migrantes rurais. De acordo com Morais (2011):

“Ao se observar exclusivamente os setores de manufatura e construção civil eles [os migrantes sem registro] são maioria, ocupando, respectivamente, 68% e 80% dos postos em 2000. Sua remuneração média em 2008 (RMB 13.872), segundo pesquisa do CHIP project, era menos da metade daquela conseguida, na média, por um trabalhador com registro urbano.” (MORAIS, 2011: pp. 139)

## **5.2 A evolução recente dos salários dos migrantes rurais**

Ao longo da nossa discussão a respeito das estatísticas chinesas, ficou evidente o quão difícil é conseguir dados consistentes e minimamente precisos sobre os trabalhadores migrantes rurais. Assim, como será visto, os dados que apresentaremos sobre esses trabalhadores provém de diferentes pesquisas amostrais, as quais não apresentam correspondência nem de regiões geográficas pesquisadas, nem de anos estudados, dificultando a análise comparativa. Contentar-nos-emos, todavia, em obter somente algum parâmetro de referência sobre a evolução desses salários.

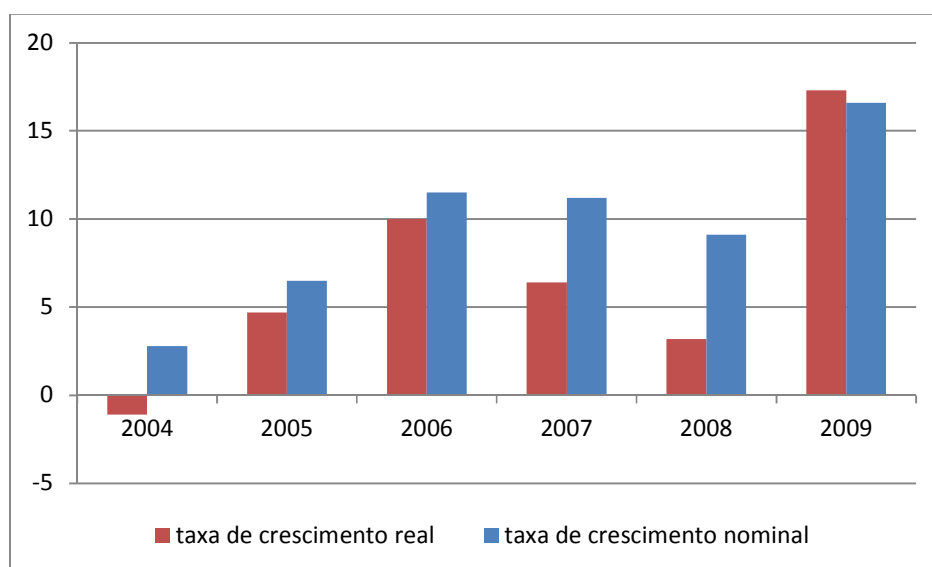
Knight, Deng e Li (2010) fazem uma revisão sobre a literatura recente a respeito dos salários dos migrantes rurais. Os dados levantados dos diferentes estudos tratados pelos autores apresentam grande discrepância. Um desses estudos é o de Du e Pan (DU & PAN, 2009 *apud* KNIGHT, DENG & LI, 2010), comparando os salários mínimos estabelecidos com os dados sobre os salários dos migrantes reportados pelas Pesquisas sobre o Trabalho Urbano da China (CULS, na sigla em inglês), em cinco cidades, Xangai, Fuzhou, Wuhan, Shenyang e Xian. Os autores chegam à conclusão de que, entre 2001 e 2005, o salário mínimo mensal médio aumentou 9,4% a.a, em termos nominais, e 8,4% a.a., em termos reais; enquanto o salário mensal médio dos migrantes aumentou, nominalmente, em 2,6% a.a e, em termos reais, em 1,4% a.a, no mesmo período. Por outro lado, o salário mensal médio dos residentes urbanos experimentou taxas de crescimento anual de 4,4% (nominal) e 3,2% (real). Desta forma, o salário mensal médio dos migrantes caiu não só em relação ao salário mínimo, como também relativamente ao salário dos residentes urbanos. Outro dado relevante encontrado por Du e Pan (DU & PAN, 2009 *apud* KNIGHT, DENG & LI, 2010) foi o de que, quando levado em consideração o grau de escolaridade, só houve aumento nominal dos salários para os migrantes que possuíam educação acima do ensino fundamental, entre 2001 e 2005. Como 82% dos migrantes possuía escolaridade até o ensino fundamental, os autores concluem que não houve aumento nominal dos salários para a expressiva maioria dos migrantes, nas cinco cidades pesquisadas, entre 2001 e 2005. Knight, Deng e Li (2010) ressaltam que esses resultados são qualitativamente diferentes daqueles obtidos pela análise dos dados das pesquisas anuais sobre os domicílios rurais feitas pelo MOA.

O gráfico 2.18 mostra um quadro bem distinto daquele traçado por Du e Pan (2009 *apud* Knight, Deng e Li, 2010). A partir de 2006, a taxa de crescimento nominal do salário mensal médio dos migrantes rurais foi superior a 10% a.a, salvo em 2008, ano no qual a crise internacional fez-se sentir de forma mais acentuada. Os salários reais mensais dos migrantes, por outro lado, saíram de uma situação de crescimento negativo, para crescer positivamente, de forma errática, até atingir o impressionante crescimento de aproximadamente 17% em 2009. Se, por um lado, esses resultados divergem daqueles apresentados anteriormente; pelo outro, quando comparados com o crescimento dos salários em unidades urbanas (publicados pela NBS), o salário dos migrantes diminuiu relativamente aos últimos, tal como apresentado na pesquisa de Du e Pan (2009 *apud* Knight, Deng e Li, 2010). Assim, os salários dos migrantes, que

representavam 76% dos salários em unidades urbanas em 2003, passaram a corresponder a 65% dos mesmos (Knight, Deng e Li, 2010).

### Gráfico 2.18 – Crescimento do salário mensal médio dos migrantes rurais

(crescimento anual nominal, crescimento anual real, em porcentagem)



Fonte: Zhao e Wu (2008) *apud* Knight, Deng e Li (2010), MOA *apud* Knight, Deng e Li (2010)

Em função de a pesquisa do MOA ser mais abrangente, por se realizar nos locais de origem, seus resultados tendem a refletir as condições gerais de remuneração dos migrantes, ao passo que a pesquisa do CULS se restringe a somente cinco cidades receptoras. Todavia, os dados do MOA não nos mostram a evolução dos salários em função do grau de escolaridade, de forma que, considerando o padrão apontado pelos dados do CULS, de que os migrantes com menor qualificação (até o ensino fundamental) tiveram uma taxa de crescimento salarial mais baixa, consideraremos, para a análise da manufatura exportadora, que os salários nominais cresceram, como mostram os dados do MOA, mas em níveis inferiores aos apontados por essas estatísticas. Mesmo assim, o aumento dos salários dos migrantes é uma mudança fundamental,



quando comparada com a longa estagnação dos salários desses trabalhadores na década de 1990 (Cai e Wang, 2010).

## **6. Mudanças na competitividade das exportações chinesas**

Em que pese o questionamento feito ao nível dos salários nas diferentes estatísticas, toda a discussão que fizemos a respeito da evolução dos salários, sejam eles os salários reais urbanos ou os salários nominais na manufatura, apontou indubitavelmente para uma aceleração no ritmo de crescimento dos salários a partir de, ao menos, meados dos anos 2000. Adicionalmente, constatou-se que a valorização da taxa de câmbio chinesa tem se refletido em um crescimento ainda mais rápido dos salários nominais em dólares. Esses fatos implicam que a competitividade da manufatura chinesa também está se erodindo rapidamente?

Cook e Banister (2011) ressaltam que os custos de compensação por hora na manufatura chinesa são apenas 4% daqueles exercidos nos EUA. Yang, Chen & Monarch (2010) comparam os salários reais mensais na manufatura urbana chinesa com outras cinco outras economias em desenvolvimento, a saber, Indonésia, Malásia, Filipinas, Tailândia e Índia, e com mais cinco economias desenvolvidas – Taiwan, Hong Kong, Cingapura, Coreia do Sul e Japão. De acordo com os autores, na década de 1980, os salários manufatureiros na China eram muito inferiores às demais economias em desenvolvimento, mas, com os aumentos salariais desde o final da década de 1990, esse gap foi sendo fechando, de forma que, os salários manufatureiros chineses teriam ultrapassado aqueles praticados na Índia e na Indonésia, mas ainda estaria significativamente abaixo dos salários na Malásia. Todavia, os salários reais na manufatura chinesa ainda são apenas 7% dos salários manufatureiros no Japão, 8-9% na Coreia do Sul e em Cingapura e 18-21% em Taiwan e Hong Kong.

O fato que se evidencia é que, mesmo com os rápidos aumentos salariais, os patamares de remuneração na manufatura eram tão baixos, e continuam sendo, que o crescimento acelerado não minou a competitividade da manufatura chinesa. Se considerarmos que esses patamares devem estar muito abaixo das estimativas feitas com os dados oficiais, quando levamos em conta

os migrantes sem registro, pode ser que os salários chineses ainda estejam longe de atingir o patamar dos salários das demais economias em desenvolvimento analisadas por Yang, Chen & Monarch (2010). Independentemente dessa possibilidade, os autores afirmam que: *“These results are clear evidence of the fact that China’s wages have remained comparatively low and have not priced China out of its global advantages as the world’s workshop and FDI magnet.”* (YANG, CHEN & MONARCH, 2010, pp. 17)

Todavia, a análise acima exposta é insuficiente para averiguarmos o impacto do rápido crescimento dos salários na manufatura sobre a competitividade das exportações chinesas. Em primeiro lugar, devemos levar em consideração a evolução da produtividade na manufatura exportadora. Se a produtividade aumenta mais rápido do que os salários nominais, então os custos unitários do trabalho podem cair, mesmo com os salários nominais aumentando; destarte, a medida que nos interessa não são os salários, mas os custos unitários do trabalho na manufatura (unit labor costs, ULC), definidos pelos custos de compensação do trabalho manufatureiro sobre o valor adicionado na manufatura. Kim e Kujis (2007), ao analisarem os dados da NBS, concluíram que essa razão caiu entre 2002 e 2006, revelando que o aumento da produtividade foi maior do que o dos salários durante todo o período por eles analisado. Assim, o rápido aumento salarial não teria se refletido em perda de competitividade das exportações chinesas, que, pelo contrário, tornaram-se mais competitivas devido aos ganhos de produtividade, ao menos até 2006.

Esses resultados obtidos por Kim e Kujis (2007) não são consensuais. Ceglowski e Golub (2011) apresentam duas medidas dos custos unitários do trabalho que apontam em direção oposta aos resultados dos primeiros autores. A primeira baseia-se nas estatísticas disponibilizadas pela UNIDO – as quais utilizam os dados dos censos e somente incluem os custos de compensação diretos e a manufatura urbana – e, a segunda, nas estatísticas disponibilizadas pelo Banco Mundial, em conjunto com os dados da NBS. Na segunda série, Ceglowski e Golub (2011) seguem os cálculos propostos por Banister (2005) para estimar o emprego e os custos de compensação totais, isto é, somando o emprego em unidades urbanas com o das TVEs, e multiplicando os salários por 1,538 e 1,08, respectivamente. Também há uma diferença de definição de valor adicionado entre as duas séries, fazendo que o valor adicionado na série da

UNIDO seja sempre maior do que a da segunda série, com base na definição empregada nas contas nacionais.

**Ilustração 2.7 – Razão entre custo do trabalho e produto total bruto a preços correntes**  
(porcentagem)

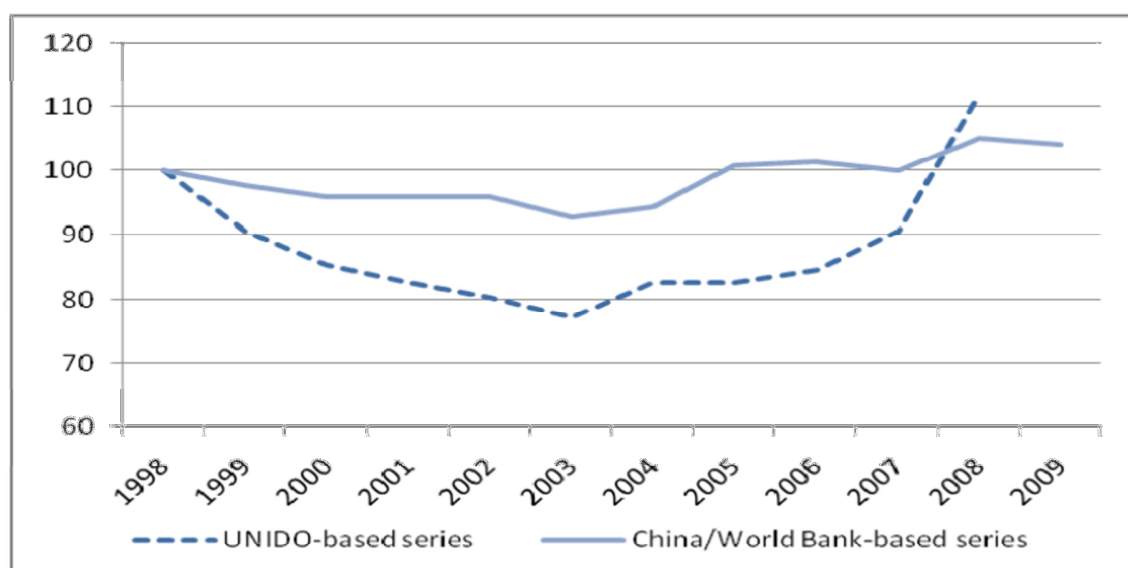
	2002	2003	2004	2005	2006	Change
Mining, manuf., and utilities	11.5	9.5	8.3	7.5	7.1	-4.3
Core manufacturing	10.7	8.8	7.6	6.9	6.3	-4.5
Mining and Quarrying	24.9	22.0	19.7	16.9	15.0	-9.9
Utilities	15.6	10.5	9.7	8.6	8.2	-3.4
Petroleum Refining	5.3	4.5	3.5	3.1	2.8	-2.5
Foodstuff	8.3	4.3	3.8	3.5	3.3	-5.0
Textile	11.8	10.7	10.3	10.0	9.4	-2.4
Other	12.8	9.4	8.6	7.5	6.9	-5.9
Chemical	9.5	8.4	7.0	6.0	5.6	-3.9
Building Materials	17.0	15.1	12.9	11.6	10.5	-6.6
Metal	10.7	8.6	6.4	5.7	4.9	-5.7
Machinery and Equipment	10.3	8.9	7.8	7.3	6.6	-3.8

Source: China Labour Statistical Yearbook, author's calculation.

Fonte: Kim & Kujis, 2007, tabela 10, pp. 15

**Ilustração 2.8 – Custos unitários do trabalho na China**

(índice em 1998 = 100)



Source: authors' calculations using UNIDO, World Bank and Chinese data.

Fonte: Ceglowski e Golub (2011), figura 3, pp. 10

Ambas as séries mostram que os custos unitários do trabalho caíram de 1998 a 2003, corroborando com os resultados de Kim e Kujis (2007). Mas, a partir de 2003 os ULC começaram a elevar-se, de forma que, em 2007-2008 já superavam o nível de 1998. Esse resultado obtido por Ceglowski e Golub (2011) aponta que os aumentos de produtividade entre 2003 e 2009 não foram suficientes para compensar os aumentos salariais a partir de 2003. Uma das explicações para que os dados de Kim e Kujis (2007) difiram da série proposta por Ceglowski e Golub (2011) que também se baseia nas estatísticas da NBS é a de que os primeiros não consideraram os gastos com encargos sociais e impostos que os patrões devem efetuar, relacionados com a folha de salários e com o emprego reportado. Kim e Kujis (2007) basearam-se nos dados sobre o emprego e o salário em unidades urbanas, sem contabilizar os custos de compensação indiretos. Tendo em vista que a decisão das multinacionais de produzir em determinado país leva em conta tanto os custos de compensação diretos, como os indiretos, a medida proposta pelos autores mostra-se insuficiente.

Por outro lado, Ceglowski e Golub (2011) afirmam que os ULC ainda não são a medida adequada pra auferir a mudança na posição competitiva da China, pois, mesmo que os custos unitários do trabalho aumentem, é preciso comparar esses custos com a evolução dos ULCs de outros países, que podem ter se elevado mais rapidamente, de forma que a China acabe por tornar-se mais competitiva. Assim, os custos unitários relativos do trabalho (relative unit labor costs, RULC) são a medida compacta que pode nos informar sobre as mudanças na competitividade da China relativamente a outros países (CEGLOWSKI e GOLUB, 2011).

Ceglowski e Golub (2005) definem ambos os ULC e RULC como demonstraremos a seguir. O requerimento unitário de trabalho,  $a_i$ , é o inverso da produtividade no país  $i$ :

$$(1) a_i = L_i / VA_i,$$

onde,  $L$  é o trabalho empregado e  $VA$  é o valor adicionado. Considerando  $w_i$  como o salário, temos que:

$$(2) \text{ULC}_i = w_i L_i / V A_i = w_i a_i$$

A ULC do país  $j$  na moeda doméstica do país  $i$  é igual a  $e w_j a_j$ , onde  $e$  é a taxa de câmbio entre a moeda doméstica e a estrangeira. Assim, a RULC pode ser obtida pela equação (3):

$$(3) \text{RULC}_{ij} = w_i a_i / e_{ij} w_j a_j$$

A RULC, desta forma, mede a competitividade do país  $i$  relativamente ao país  $j$ . Se os RULC for menor que 1, então o país  $i$  terá vantagem competitiva sobre o país  $j$ . A ilustração 2.9 mostra os resultados dos RULCs bilaterais da China com diferentes países, além de identificar, separadamente, as razões entre as produtividades e os salários da China com os demais países analisados.

**Ilustração 2.9 – Produtividade, salários e RULC da China em relação aos seus parceiros comerciais**

(como porcentagem em relação ao país comparado)

	Relative productivity	Relative wage	Relative unit labor cost
<i>UNIDO sources</i>			
Brazil (2007)	85.5	40.4	47.3
Chile (2006)	19.2	25.3	131.7
Czech Republic	51.0	30.9	60.7
Hong Kong (2008)	57.3	18.6	32.5
Hungary (2007)	49.7	29.6	59.5
India (2007)	132.1	158.3	119.9
Indonesia (2007)	155.9	223.5	143.3
Malaysia (2007)	105.6	59.3	56.2
Mauritius (2007)	191.8	66.9	34.9
Mexico (2009)	68.1	48.7	71.6
Philippines (2006)	187.2	114.6	61.2
Poland (2006)	46.0	40.9	88.9
Russia (2006)	147.5	82.6	56.0
Singapore (2008)	30.3	13.4	44.1
South Africa (2008)	83.9	30.4	36.2
Thailand (2006)	188.7	166.5	88.2
United States (2008)	12.1	8.2	67.5
<i>China/World Bank/BLS sources</i>			
Belgium (2009)	18.9	3.7	19.7
Germany (2009)	28.3	4.3	15.2
Japan (2008)	17.1	5.3	30.9
United Kingdom (2009)	23.2	4.6	19.6
France (2009)	23.4	4.0	17.2
Italy (2009)	32.7	5.3	16.1
Denmark (2009)	24.7	3.8	15.2
Netherlands (2009)	19.8	3.8	19.0
Sweden (2009)	16.9	4.2	24.8
Korea (2009)	18.9	8.0	42.3
Taiwan (2009)	23.7	16.0	67.5
United States (2009)	11.5	3.8	33.2

Source: authors' calculations using UNIDO, World Bank, BLS, Chinese and ICOP data.

Pelos dados da ilustração 2.9 é possível ver que embora a produtividade da China tenha crescido bastante no último período, como constatado por Kim e Kujis (2007), ela ainda é muito inferior à maioria dos países selecionados, inclusive de muitos países em desenvolvimento. Mesmo como que a produtividade chinesa na manufatura seja, em geral, inferior a dos demais países; a diferença entre o patamar salarial da manufatura chinesa e o nível dos salários na manufatura dos outros países mais que compensa as diferenças na produtividade. Os resultados dos RULCs também são consistentes com aqueles obtidos por Yang, Chen e Monarch (2010), mostrando que, salvo pelo caso chileno, somente Índia e Indonésia têm vantagem competitiva, ou seja, menores custos unitários do trabalho em relação à China. Ceglowski e Golub também destacam que, embora não existam dados suficientes para fazer o cálculo dos RULC, é bem provável que Vietnã, Camboja e Bangladesh também tenham vantagem competitiva sobre a China. Por outro lado, é possível ver como a mera comparação entre patamares salariais é insuficiente, visto que, se os salários chineses na manufatura são de apenas 4% daqueles exercidos nos EUA, a relação entre os custos unitários do trabalho entre China e EUA sobe para 33%, mostrando não somente a enorme diferença de produtividade, como o impacto gerado pela valorização do yuan. De acordo com Ceglowski e Golub, baseados na série da UNIDO, entre 2003 e 2009 os custos unitários do trabalho chineses saltaram de 22% para 33% daqueles existentes nos EUA.

## **7. Conclusão**

Ao longo do presente capítulo vimos que a China passou por radical transformação em sua estrutura do emprego. Houve um dramático aumento da PEA ao longo das últimas três décadas que, em um contexto de aumento da produtividade agrícola, provocou o maior deslocamento humano da história. Embora o processo de transferência de trabalho da agricultura para os demais setores tenha tomado fôlego ainda na década de 1980, com um grande fluxo intrarural, somente ao final da década de 1990 que a população empregada na agricultura começou a se reduzir em termos absolutos.

Entretanto, a história desse deslocamento populacional é a história da consolidação do capitalismo chinês, da criação e expansão da classe capitalista e da constituição de uma nova classe de assalariados. As inúmeras rupturas que vimos nos números e nas séries são marcas da violência com que as relações capitalistas implodiram as antigas estruturas sociais. Os resíduos, os desaparecidos estatísticos, os sabe-se-lá quantos homens e mulheres que estão a correr pelo país atrás do capital, ora vendendo sua força de trabalho, ora buscando um “amparo social” na labuta da enxada, são a expressão do processo de formação dessa nova classe assalariada. O sistema de relatórios anuais, em sua relação visceral com a economia planejada, perdeu-se na poeira deixada pelo rápido desenvolvimento das relações capitalistas de produção. Surgiu um mercado de trabalho flexível; surgiram homens, mulheres e crianças que, nas cidades, tem o único dos direitos: o direito a vender sua força de trabalho. Estão lá, mas não são vistos pelos serviços públicos; estão lá, mas sequer merecem constar na relação dos explorados reportados pelas empresas; estão lá, mas não aparecem nas estatísticas.

Os pesquisadores e consultores dos grandes investidores buscam, então, reconstituir uma realidade cuja lógica é esconder-se, porque mais lucrativa. São inúmeros os enigmas nos números chineses. Qual é o tamanho da população empregada na agricultura? Quantos migrantes trabalham nas cidades? Quantos desempregados? Quais áreas são urbanas, mas oficialmente rurais? Quantas empresas querem se aproveitar desse fato? Quantos os trabalhadores não reportados? Quantas horas eles trabalham? O quanto eles são pagos? Quantos têm algum outro direito senão um pagamento não reportado? Perguntas que permanecem sem resposta exata porque nelas se esconde a natureza mais íntima da acelerada acumulação de capital desde meados dos anos 1990.

Procuramos ao longo do presente capítulo lançar luz sobre todas essas questões, captamos algumas tendências, mas os resultados são limitados. Vimos a diminuição do emprego rural e do emprego agrícola, com a concomitante expansão do emprego não agrícola rural. A estimativa sobre o emprego agrícola apresenta um intervalo de variação de 11 pontos percentuais em relação ao total do emprego no país, ou seja, muitos milhões de trabalhadores. Essa variação suscitou questões teóricas sobre o processo de proletarização e o tratamento conceitual a ser dado àqueles trabalhadores em estágio de proletarização incompleta, que discutiremos melhor no capítulo seguinte. Em relação ao emprego urbano, constatamos a vertiginosa expansão do setor privado, o



impacto das privatizações sobre o desemprego e o aumento do resíduo – cuja maior parte é de migrantes sem registro – *pari passu* com o desenvolvimento das relações capitalistas de produção. Notamos também a proliferação de negócios próprios e pequenas empresas privadas, representando maior precarização do trabalho na estrutura do emprego urbano.

Por fim, discutimos os salários urbanos, o emprego manufatureiro e os salários na manufatura, todos os três apresentando rápido crescimento nos anos 2000. Todavia, os resultados são extremamente limitados, uma vez que, com um resíduo de 110 milhões de trabalhadores fora dos dados sobre os salários urbanos (praticamente um terço do emprego urbano), em 2010, e com 68% (CHIP Project) da força de trabalho manufatureira composta por migrantes, em 2000 – quase toda ela fora das estatísticas sobre o emprego e os salários –, a esmagadora maioria das estimativas que apresentamos não são mais do que uma fotografia distorcidamente mais bonita da realidade da classe trabalhadora chinesa.

No que diz respeito à competitividade das exportações chinesas, vimos que, mesmo com essa imagem mais graciosa das condições da classe trabalhadora chinesa, as exportações chinesas continuam competitivas quando comparadas com a maioria dos países, tendo enormes vantagens sobre os países desenvolvidos. Conclui-se que, a superexploração do trabalho manufatureiro chinês é de tal magnitude que nem taxas de crescimento dos salários reais maiores que 10% a.a, nem contando somente os trabalhadores mais bem remunerados, nem considerando o impacto da valorização cambial, abalou-se o fundamento da inserção internacional da China na economia mundial: o baixo custo do trabalho. Fizemos inúmeras ponderações, discutimos o papel da produtividade e os aumentos da mesma, mas quando traçamos o quadro comparativo internacional, percebemos que o alicerce da competitividade das exportações chinesas continuam sendo os baixos salários.

### Capítulo III. O turning point de Lewis.

“Que o acréscimo natural da massa trabalhadora não satisfaça às necessidades de acumulação do capital e, ainda assim, simultaneamente as ultrapasse, é uma contradição de seu próprio movimento. Ele precisa de massas maiores de trabalhadores em idade jovem, de massas menores em idade adulta. A contradição não é mais gritante do que a outra, a de que haja queixas quanto à carência de braços, ao mesmo tempo em que muitos milhares estão na rua...” (MARX, 1996, pp. 271)

Desde o início do século XXI, inúmeros artigos jornalísticos e acadêmicos, bem como relatórios empresariais, têm colocado em xeque a continuidade da principal característica que alçou a China à condição de fábrica do mundo: os baixos salários do enorme contingente de trabalhadores não qualificados chineses. Empresas exportadoras localizadas nas principais cidades costeiras relatam escassez de mão-de-obra; as estatísticas apontam aumento dos salários reais; e, grande parte da literatura acadêmica e dos jornais alerta para o fim do excedente de mão-de-obra no campo, o que, segundo os mesmos, é responsável pelo aumento verificado nos salários. De acordo com expressiva parcela da literatura acadêmica, o aumento dos salários seria uma tendência que veio para ficar e que pode comprometer a posição do país como grande exportador de manufaturas baratas, impactando todo o mundo.

Com o intuito de averiguar essa hipótese e expor o debate sobre a natureza dos aumentos dos salários industriais na China, especialmente na manufatura, o presente capítulo se subdividirá em mais quatro seções além desta introdução. Na primeira será exposto o principal arcabouço teórico que tem sido utilizado pela literatura acadêmica para explicar a elevação dos salários e projetar sua evolução futura: o modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de W. Arthur Lewis. Na seção seguinte, apresentaremos estudos selecionados que aplicam a referida teoria à China; embora os estudos discutidos sejam poucos, eles são representativos de uma parcela expressiva da literatura acadêmica sobre o tema. Na terceira seção, será feita não

somente uma análise crítica da maneira como esse instrumental teórico vem sendo aplicado, como também do próprio modelo teórico. Por fim, a quarta seção dedicar-se-á às considerações finais, propondo algumas linhas gerais para a interpretação da dinâmica salarial e para o problema do excedente de trabalho na China.

### **1. O desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra**

Há uma extensa literatura acadêmica, que ganhou destaque nos primeiros anos do século XXI, centrada no debate sobre o fim da era de oferta de mão-de-obra ilimitada para o desenvolvimento do capitalismo chinês. A polêmica repousa sobre a formulação de W. Arthur Lewis (1954) a respeito do desenvolvimento capitalista em economias superpovoadas e subdesenvolvidas, isto é, em economias caracterizadas, segundo ele, pela marca da dualidade, distinguindo-se um setor não capitalista, arcaico, e um setor capitalista, moderno, em expansão. O critério que norteia essa separação é a utilização de capital reproduzível pelo setor capitalista, cujo uso é remunerado. O eixo analítico de Lewis (1954) está na relação necessária que o setor não capitalista deve estabelecer com o setor capitalista para que o último possa se expandir, ou seja, o setor não capitalista deve atuar como fornecedor de mão-de-obra para o setor capitalista. De acordo com o autor, no caso de países superpovoados como aqueles asiáticos, essa relação assume uma feição particular, visto haver o que muitos autores denominaram de “desemprego disfarçado” ou, segundo o próprio Lewis (1954), produtividade marginal ínfima ou igual a zero no setor não capitalista. Segue-se, então, que pode haver deslocamento de mão-de-obra para o setor capitalista sem que se afete o nível de produção do setor não capitalista, assumindo que os trabalhadores que permanecerem nesse setor aceitem trabalhar mais horas. Como resultado, essas economias caracterizam-se pela abundância de trabalho e pela escassez de capital e recursos naturais, configurando uma situação de desenvolvimento com oferta de mão-de-obra ilimitada.

O corolário dessa proposição é que, sendo dada a remuneração do trabalhador no setor não capitalista, o salário no setor capitalista é constituído por essa remuneração mais um adicional capaz de responder aos maiores custos de vida urbanos e ao transtorno subjetivo gerado pela migração. Assim, se o salário no setor capitalista é determinado pelo que se pode auferir fora



Na figura acima, o eixo horizontal representa a quantidade de trabalho e o vertical a produtividade marginal. Sendo  $S$  o salário de subsistência,  $W$  o salário real no setor capitalista e as curvas  $N_i Q_i$  ( $i = 1, 2, \dots, n$ ) a produtividade marginal no setor capitalista, o excedente capitalista  $N_i W Q_i$ , ao ser reinvestido dentro do setor, desloca a curva de produtividade marginal para a direita, expandindo o emprego no setor capitalista.

Lewis aponta os impactos da expansão do setor capitalista sobre a distribuição funcional da renda:

“Se abstrairmos do aumento da população e supusermos que o produto marginal do trabalho é nulo, o rendimento de subsistência permanecerá constante durante toda a expansão, visto que, por definição, o trabalho pode ser transferido para o sector capitalista em expansão sem reduzir a produção de subsistência. Assim, o processo aumenta o excedente capitalista e o rendimento dos patrões capitalistas, tomados em conjunto, enquanto proporção do rendimento nacional. ... visto que os salários reais são constantes, a única coisa que os trabalhadores conseguem é que um maior número deles obtenha emprego com remuneração acima da do sector de subsistência. O modelo mostra, com efeito, que se se dispõe de uma oferta ilimitada de mão-de-obra a um salário real constante e se uma parte dos lucros é reinvestida em capacidade produtiva, os lucros aumentarão continuamente em relação ao rendimento nacional, aumentando também a formação de capital em relação ao rendimento nacional.” (LEWIS, 1969)

Todavia, de acordo com Lewis, o processo de expansão do setor capitalista a salários reais constantes pode ser interrompido, sem que se tenha esgotado o excedente de trabalho disponível. Tendo em vista que o parâmetro para a determinação do salário real no setor capitalista está no rendimento que se pode obter no setor tradicional, para Lewis (1954), tudo o que elevar esse rendimento, elevará também os salários reais no setor capitalista. Isso posto, o autor elenca motivos para que os salários reais aumentem, a despeito do excedente de mão-de-obra:

- a) O produto médio por trabalhador fora do setor capitalista aumenta devido a um ritmo de acumulação de capital superior à taxa de crescimento demográfico. Nesse caso, a

redução do número absoluto de trabalhadores no setor tradicional eleva o produto médio por homem em função da redução do número de pessoas a serem alimentadas dentro desse setor, e não devido a alterações na produção.

- b) Supondo que os dois setores produzem bens diferentes, especificamente, que o setor tradicional produz alimentos e o capitalista o restante dos bens, os termos de troca reais entre os dois setores pode ser alterado negativamente em relação ao setor capitalista, devido ao aumento do tamanho do setor capitalista *vis-à-vis* o setor tradicional. Destarte, para manter os salários reais constantes no setor capitalista, uma parte maior do produto desse setor deve ser paga aos trabalhadores. Nesse caso, os salários reais aumentam relativamente à parcela do produto apropriada pelo capital e não em termos absolutos.
- c) O setor não capitalista absorve progresso técnico, elevando sua produtividade. Sem que haja alteração correspondente nos termos de intercâmbio, o aumento do produto médio por pessoa elevará os salários reais no setor capitalista.
- d) Os trabalhadores no setor capitalista podem imitar o modo de vida capitalista, transformando as convenções relativas ao que é o salário de subsistência, e, por meio de pressões sindicais, aumentar o diferencial de salários entre os dois setores.

Salvo nessas circunstâncias, a expansão contínua do setor capitalista se processará a salários reais constantes até absorver o excedente de mão-de-obra. Quando o processo de absorção se esgota, a economia passa da situação de mão-de-obra ilimitada para a escassez de trabalho, momento conhecido na literatura como *lewesian turning point*, no qual os salários deixam de estar ligados ao nível de subsistência, ou ao produto médio da agricultura camponesa, e começam a aumentar. Como resultado, o aumento dos salários reais tem impactos sobre a distribuição funcional da renda, reduzindo a parcela dos lucros na renda nacional. Desta forma, Lewis conclui que “*quando a acumulação de capital alcança a oferta de trabalho, os salários começam a subir acima do nível de subsistência e o excedente capitalista vê-se afectado de modo desfavorável*”. (LEWIS, 1969) Uma vez que, para o autor, a reprodução ampliada depende da poupança (determina o investimento), e essa é uma função da parcela dos lucros na renda, o efeito do aumento dos salários acabará impedindo a expansão do setor capitalista, visto que reduz a parcela dos lucros e, assim, a poupança que pode ser aplicada em novos investimentos. Esse

prognóstico, associado às circunstâncias em que os salários reais podem aumentar mesmo com excedente de mão-de-obra, levam Lewis (1954) a afirmar que:

“Chegamos, portanto, à conclusão de que a expansão do sector capitalista pode ser detida por um aumento do preço dos bens de subsistência ou porque o preço não diminui tão rapidamente quanto o exige o aumento da produtividade per capita no sector de subsistência ou, ainda, por os trabalhadores capitalistas elevarem o seu nível de subsistência. Qualquer uma dessas alternativas aumentaria os salários em relação ao excedente. Isto pode dar-se ainda que a população aumente... Não podemos dizer que o capital avançará sempre mais rapidamente que o trabalho (desde logo, não foi o que se deu na Ásia), mas podemos dizer que se as condições forem favoráveis para que o excedente capitalista aumente mais rapidamente que a população, chegará o dia em que a acumulação de capital terá alcançado a oferta de trabalho.” (LEWIS, 1969)

Esboçadas as linhas gerais da proposição teórica de Lewis (1954) sobre o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra, centrar-se-á na maneira com a qual a literatura sobre o desenvolvimento da China na primeira década do século XXI tem utilizado esse arcabouço teórico. Uma parcela considerável da academia desenvolveu uma obsessão por determinar se o turning point de Lewis foi ou não foi atingido na China. Obviamente, parte-se não só da pressuposição de que a teoria de Lewis está correta, como também de que ela seja aplicável ao caso chinês.

Considerando a indissociabilidade entre teoria e prática política, podem-se identificar, *grosso modo*, duas razões políticas distintas para o enorme interesse em determinar qual seria o momento do turning point na China. A primeira relaciona-se com aqueles que estão preocupados com a rentabilidade do capital aplicado na China; esses buscam informar aos investidores se devem ou não se preocupar com o aumento dos salários reais verificado no início do século XXI. Dentre eles, os partidários de que o turning point está distante buscam acalmar os investidores, afirmando que ainda há muito trabalho barato a ser explorado pelos anos a vir; pelo outro lado, os que defendem que o turning point já foi alcançado, alertam os investidores quanto à tendência estrutural de elevação dos salários reais, que irá deteriorar persistentemente a remuneração do capital.

Do outro lado do espectro político estão aqueles que se preocupam com as condições de vida da classe trabalhadora chinesa. Para esses, a chegada do turning point seria o momento a partir do qual as desigualdades na distribuição funcional da renda começariam a ser revertidas e a classe trabalhadora progressivamente desfrutaria de melhores condições de vida, aliviando a pesada carga de exploração que lhe é imposta. Desta forma, a chegada do turning point aparece como uma solução objetiva e automática para os problemas da classe trabalhadora, dissociando a resolução desses da capacidade organizacional da classe trabalhadora chinesa e dos resultados dos embates políticos por ela travados no seio de uma sociedade de classes.

A despeito dos motivos políticos que frutificam as análises relativas ao lewesian turning point, buscar-se-á, em um primeiro momento, fazer uma crítica interna a esses estudos, ou seja, assumindo que as premissas de Lewis (1954) sejam válidas e aplicáveis à China, para, posteriormente, suscitar críticas a respeito do próprio modelo de desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra.

## **2. Estudos aplicados sobre o turning point de Lewis à China**

Em linhas gerais, os estudos acadêmicos orientados pelo arcabouço teórico do desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra buscam duas estratégias alternativas para averiguar se a economia chinesa atingiu o turning point, a saber, por meio da estimação do excedente de mão-de-obra, ou por meio da averiguação da ocorrência de aumentos nos salários reais. De forma a ilustrar a utilização desses métodos, foram selecionados alguns estudos acadêmicos considerados representativos.

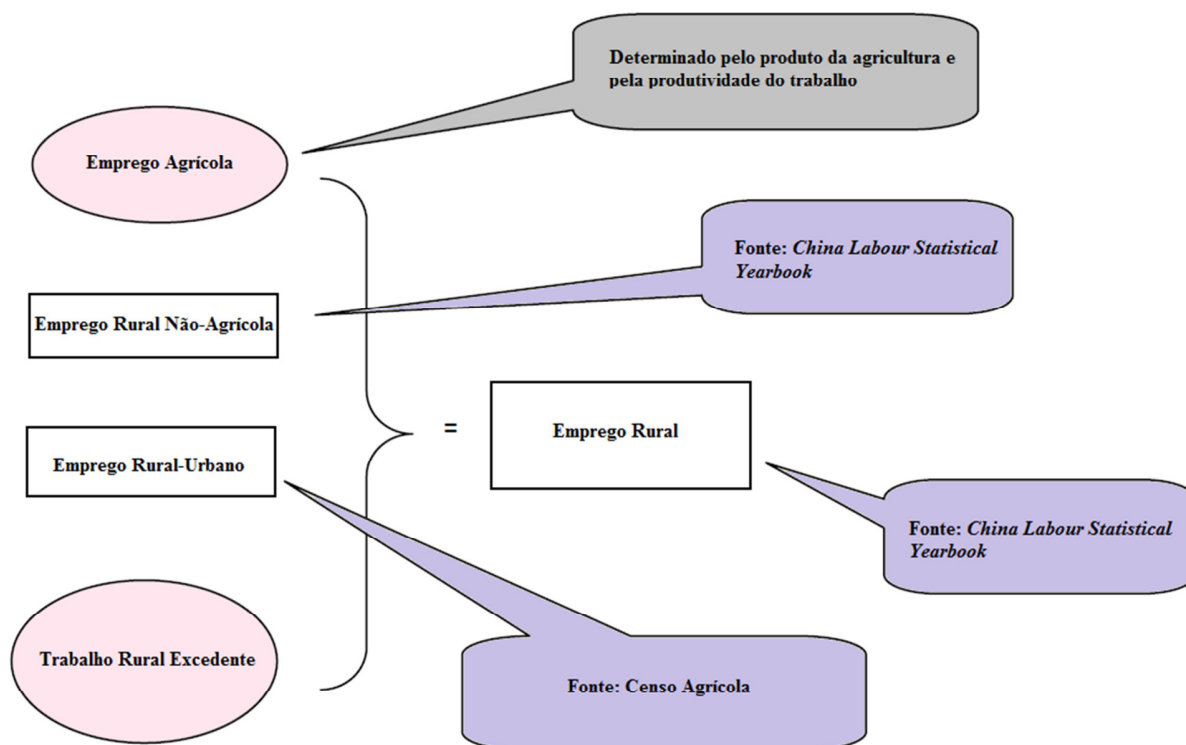
### **2.1 Lewisian turning point: contando os trabalhadores excedentes**

Tendo em vista os inúmeros problemas relacionados às estatísticas chinesas sobre o emprego, a literatura acadêmica que busca avaliar o tamanho do excedente de mão-de-obra ainda



disponível na agricultura não é consensual em suas estimativas. Os números apresentados por esses trabalhos variam enormemente, seja pela falta de compreensão dos sistemas estatísticos chineses, seja pelos diferentes pressupostos feitos pelos autores para preencher as lacunas dos dados estatísticos. Em geral, as tentativas de estimar o excedente de trabalho na agricultura dividem-se em duas etapas principais. A primeira delas consiste em, dadas a produtividade do trabalho e a produção total na agricultura, estimar o número de trabalhadores necessários para atingir esse nível de produto agrícola. Uma vez determinado o número de trabalhadores requeridos pela produção agrícola, a segunda etapa passa pela identificação da estrutura do emprego rural, de forma a poder subtrair os “trabalhadores necessários”, obtendo o trabalho excedente. Mai e Peng (2009) estão entre os muitos autores que utilizaram esse método; eles propõem o seguinte esquema para estimar o trabalho excedente na agricultura:

**Ilustração 3.2 – Esquema para o cálculo estatístico do excedente de trabalho na agricultura**



Fonte: Mai e Peng (2009),

Na ilustração acima, o emprego agrícola é o número de trabalhadores “necessários”, dada a produtividade do trabalho, para atingir o nível de produto de um ano determinado. Ele varia positivamente com o produto e negativamente com a produtividade (MAI & PENG, 2009). O emprego rural não agrícola e o emprego rural são obtidos através do CLSY, lembrando que o primeiro é majoritariamente composto pelo emprego nas TVEs e provém do sistema de relatórios anuais, enquanto o segundo é estimado à luz dos censos populacionais e das pesquisas amostrais realizadas anualmente. O emprego rural-urbano é a estimativa dos migrantes rurais fornecida pelos censos agrícolas; de acordo com os autores, essa categoria é composta pelos migrantes com *hukou* rural que trabalham na indústria ou nos serviços em áreas urbanas a mais de um mês.

Baseados nesse esquema, Mai e Peng (2009) estimam que em 2005, dos 484,76 milhões de trabalhadores rurais, o número de trabalhadores agrícolas era de 184,55 milhões, o de não agrícolas era de 128,43 milhões e o de trabalhadores rural-urbanos era de 112,45 milhões. Subtraindo essas três últimas categorias do emprego rural, eles estimam que o excedente de mão-de-obra era de 59,33 milhões de trabalhadores em 2005. Em 2015, levando em consideração o padrão de aumento da produtividade agrícola desde 1997, projeções demográficas e de crescimento econômico, os autores estimam que o número de trabalhadores rurais será de 475,15 milhões, o emprego não-agrícola rural será de 145,54 milhões e os migrantes rurais serão 133,06 milhões de trabalhadores, enquanto o número de pessoas necessárias na agricultura cairá para 171,17 milhões. Como resultado, o trabalho excedente será reduzido a apenas 25,58 milhões.

Todavia, o emprego rural foi revisado à luz do censo de 2010, reduzindo-se para 462,58 milhões em 2005 e 414,18 em 2010. Assim, se substituirmos o novo valor nos cálculos de Mai e Peng (2009), o trabalho excedente em 2005 cai para 37,15 milhões. Em uma perspectiva conservadora, na qual o número de trabalhadores no setor não agrícola rural e de migrantes rurais não aumentou nos últimos cinco anos, sendo, respectivamente de 128,43 e 112,45, se aplicarmos o cálculo por eles proposto ao ano de 2010, em que o emprego rural é de 414,18 milhões, ter-se-ão 173,3 milhões de trabalhadores a serem considerados entre o emprego agrícola e o trabalho excedente. Se se considera a projeção do número de trabalhadores necessários à produção agrícola em 2015 e se reduz a metade o número de trabalhadores liberados pelos ganhos de produtividade desde 2005, o número de trabalhadores necessários para a produção agrícola seria de 177,86 milhões em 2010. Desta forma, como somente 173,3 milhões de trabalhadores estão

disponíveis para a agricultura, enquanto seriam necessários 177,86 milhões, ou a produtividade aumentou drasticamente no período ou a produção agrícola teve que ser reduzida em 2010, devido à falta de braços na agricultura. Todavia, a produção agrícola em 2010 atingiu recorde histórico, ao passo que, nos últimos cinco anos, o número de trabalhadores não agrícolas rurais e de migrantes rurais também aumentou, de forma que, considerado os cálculos de Mai e Peng (2009), ou o aumento da produtividade do trabalho na agricultura foi excepcionalmente alto, uma revolução na produtividade, ou os cálculos estão incorretos.

Os autores apontam para o fato de que seus cálculos subestimam o trabalho excedente, em função de utilizarem o número de migrantes rurais obtidos dos censos agrícolas sem descontar o período em que parcela deles trabalha na agricultura. Todavia, em seus cálculos, Mai e Peng (2009) não atentam para as múltiplas relações que as categorias estatísticas estabelecem entre si, considerando-as mutuamente excludentes. Como exposto na discussão sobre a estrutura do emprego na agricultura, uma parcela dos migrantes rurais destina-se ao setor não agrícola rural, de forma que há sobreposição de dados entre a categoria migrantes rurais e o emprego não agrícola rural (CAI & WANG, 2008). Buscando controlar essa sobreposição, Cai e Wang (2008) utilizam duas estimativas sobre o total da força de trabalho transformada de agrícola em não agrícola, em 2005. Além disso, os autores estimam três valores diferentes para o número de trabalhadores necessários à produção agrícola, à produtividade do trabalho corrente, sobre três hipóteses distintas a respeito do número de dias trabalhados por trabalhador ao ano.

Os três cenários analisados oferecem estimativas muito discrepantes entre si do número de trabalhadores excedentes na agricultura. Enquanto o cenário 1 estima que quase um quarto da força de trabalho rural é composta por mão-de-obra excedente, o cenário 2 estima aproximadamente um oitavo e o cenário 3, um vigésimo. Em que pese a estimativa do cenário 3 ser muito próxima à de Mai e Peng (2009), os pressupostos utilizados pelos dois trabalhos foram muito diversos. Assim, com uma diferença de 43,4 milhões de trabalhadores nos números estimados de pessoas requeridas à produção agrícola utilizados por Mai e Peng (2009) e por Cai e Wang (2008), no cenário 3, os trabalhos obtêm praticamente a mesma estimativa do trabalho excedente.

**Tabela 3.1 – Estimativas sobre o excedente de trabalho na agricultura**

(trabalho agrícola transformado em não agrícola, trabalho agrícola, trabalho excedente, em milhões e em porcentagem)

	Trabalho transformado		Trabalho agrícola		Trabalho excedente	
	Milhões	%	Milhões	%	Milhões	%
Cenário 1	200,0	41,2	178,0	36,7	107,0	22,1
Cenário 2	232,3	47,9	189,9	39,2	62,8	12,9
Cenário 3	232,3	47,9	227,9	47,0	24,8	5,1

Fonte: Cai e Wang (2008), tabela 2, pp. 56

Desta forma, calcular o excedente de trabalho remanescente na agricultura é uma tarefa complexa, que requer inúmeros pressupostos, a construção de múltiplos cenários e a consideração das diferentes definições estatísticas. Por exemplo, é possível que uma parcela expressiva dos migrantes rurais, definida como força de trabalho transformada, esteja contabilizada no emprego urbano, não podendo ser subtraída do emprego rural. Desta forma, mesmo que se levem em conta os inúmeros problemas nas estatísticas, as estimativas resultantes são necessariamente imprecisas. Como se tratam de números de trabalhadores empregados de enormes magnitudes, pequenas imprecisões levam a desvios de milhões de pessoas, podendo transformar uma situação de excedente de mão-de-obra em escassez de trabalho e vice-versa.

Uma alternativa utilizada para escapar dessas complicações pode ser encontrada em Cai e Wang (2010), que buscam estimar o excedente de trabalho na agricultura de forma indireta. Em um primeiro momento, os autores analisam as tendências gerais das mudanças na estrutura do emprego rural; posteriormente, sem propor números para o total de trabalho excedente na agricultura, buscam identificar a estrutura etária dos trabalhadores remanescentes na agricultura, associando as faixas etárias à probabilidade de migração. Inicialmente, os autores destacam o dramático aumento do emprego nas TVEs e nas pequenas empresas privadas e negócios próprios, que teve como contrapartida a redução, entre 1990 e 2007, de 24,8% no emprego na categoria outros empregados rurais. De acordo com Cai e Wang (2010), essa última categoria deveria

incluir os trabalhadores agrícolas, os migrantes e os trabalhadores excedentes. Para eles, tendo em vista que o aumento da produtividade na agricultura vem reduzindo o número de trabalhadores agrícolas e que houve um grande aumento no número de migrantes, os trabalhadores excedentes devem constituir uma pequena parcela dos outros empregados rurais.

No que se refere à distribuição etária da força de trabalho remanescente na agricultura, os autores estimam-na utilizando dados sobre a distribuição etária da população rural em idade ativa, como proxy da estrutura etária da força de trabalho rural, e sobre a configuração etária dos trabalhadores migrantes rurais permanentes (mais de 6 meses), categoria que saltou de 80 milhões em 2001 para 150 milhões em 2009 (CAI & WANG, 2010). Assim, ao suporem a mesma distribuição etária dos migrantes para os trabalhadores rurais não agrícolas, os autores estimam a estrutura etária da força de trabalho remanescente por meio da diferença entre a distribuição etária da força de trabalho rural total e a dos migrantes em conjunto com os trabalhadores rurais não agrícolas. Em seguida, Cai e Wang (2010) assumem que a estrutura etária dos trabalhadores agrícolas e dos trabalhadores excedentes é a mesma. Como resultado, os autores apontam que 20% dos trabalhadores excedentes na agricultura têm entre 16 e 30 anos, 30% têm entre 31 e 40 anos e metade é composta por pessoas com mais de 40 anos, que possuem baixíssima propensão a migrar. Ou seja, considerando a tendência mais geral de redução do número total de trabalhadores “deixados para trás” (trabalhadores agrícolas e excedentes), dentre os trabalhadores remanescentes, aqueles considerados como excedentes e com disposição para migrar (pessoas entre 16 e 40 anos) compõem uma parcela ínfima, se ela ainda existir. Como agravante, os autores ressaltam que a transição demográfica na China, resultado da política de um filho só e das mudanças socioeconômicas, vem reduzindo a taxa de crescimento da população em idade ativa. Desta forma, Cai e Wang (2010) concluem que a China entrou na era de escassez de trabalho, que se reflete no aumento dos custos do trabalho.

A delimitação do perfil etário dos trabalhadores migrantes também tem papel de destaque na análise de Chan (2010), tornando-se fundamental para compreender o que o autor caracteriza como o aparente paradoxo da escassez de trabalho migrante em meio à abundância da oferta de trabalho rural. Esse perfil resulta da liberação de um enorme contingente de mão-de-obra da agricultura, a partir da década de 1980, associado ao contexto institucional do *hukou*, que “os

*confina, em termos gerais, dentro de uma enorme subclasse de trabalho superexplorado e de baixo custo*” (CHAN, 2010):

“Because of the weak bargaining position of labor, employers in the export industry are also able to “cherry-pick” workers with the most “desirable attributes.” Often these are conceived in Dickensian terms so as to run the lowest-labor-cost manufacturing system possible: stressing the physical abilities of young workers, such as easily trainable dexterity to handle fast-paced, often military-style, repetitive assembly work (especially in electronics industry) and endurance for long work-day hours (routine overtime daily work, and often for 28–29 days per month); and their “work attitudes” such as obedience to orders and “capacity” for long periods of residence in dormitories or barrack-type shelters. ... In short, the older labor becomes too “costly” to both the industrialists and the local government. The end result is that the work span of these rural migrant workers in factory jobs is substantially shortened from the usual 40 years to only 15–20 years. Combined with limited job training and useful skills gained from working in these industrial jobs, the short work span points to a very consumptive, wasteful, and extremely “low cost” (to the employer) way of using labor..” (CHAN, 2010: pp. 516)

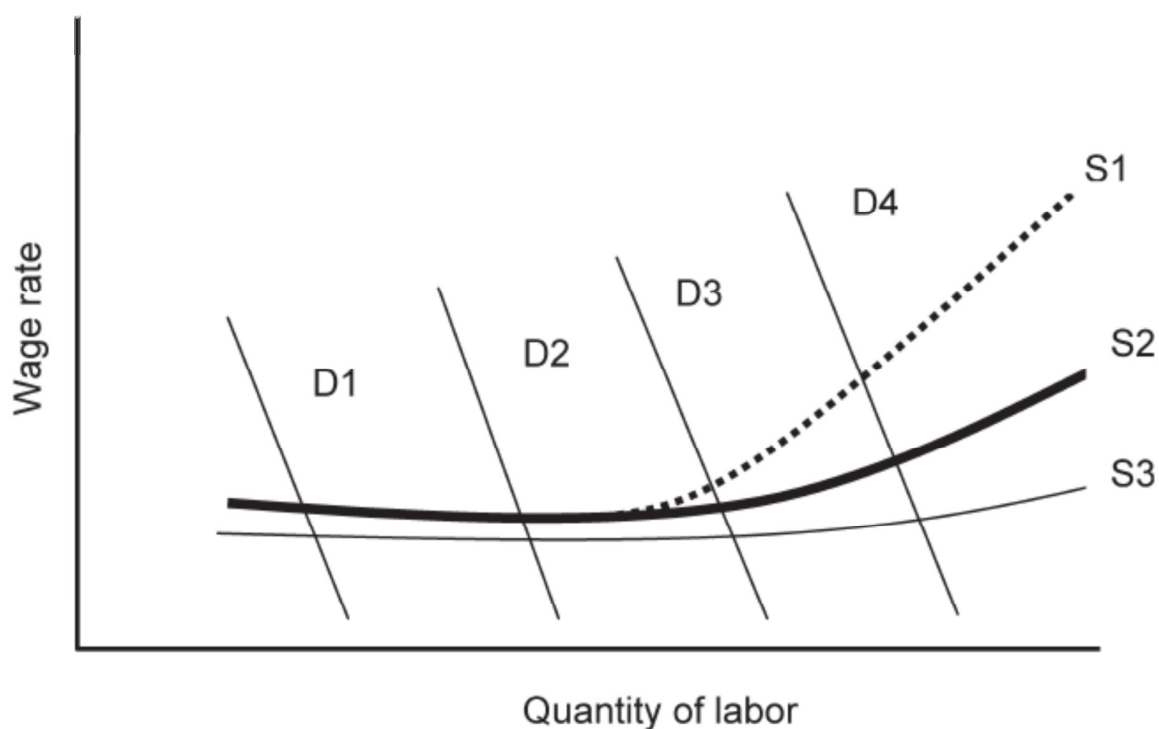
De acordo com Chan (2010), esse padrão de utilização da mão-de-obra migrante gera uma redução na oferta de mão-de-obra para a indústria, cuja contrapartida é o desemprego e o subemprego rural. Após entrarem na casa dos 30 anos, os trabalhadores migrantes, que saíram do campo a partir dos 15-16 anos, passam a não suportar mais se submeter às condições de superexploração da indústria urbana, abandonando o emprego ou sendo demitidos. As condições de trabalho são agravadas pelas dificuldades de constituir família nas cidades, devido ao alto custo da habitação fora dos dormitórios e à impossibilidade de colocar seus filhos em instituições educacionais urbanas, dentre outros percalços. Assim, eles retornam ao campo, para suas famílias e para o trabalho agrícola. Como consequência, gera-se um aparente paradoxo de escassez de mão-de-obra em meio à abundância de trabalho na agricultura. Essa contradição também pode ser encontrada em Marx (1996):

“Que o acréscimo natural da massa trabalhadora não satisfaça às necessidades de acumulação do capital e, ainda assim, simultaneamente as ultrapasse, é uma contradição de seu próprio movimento. Ele precisa de massas maiores de trabalhadores em idade

jovem, de massas menores em idade adulta. A contradição não é mais gritante do que a outra, a de que haja queixas quanto à carência de braços ao mesmo tempo em que muitos milhares estão na rua, porque a divisão de trabalho os acorrenta a determinado ramo de atividades. O consumo da força de trabalho pelo capital é, além disso, tão rápido que o trabalhador de mediana idade, na maioria dos casos, já está mais ou menos esgotado. Ele cai nas fileiras dos excedentes ou passa de um escalão mais alto para um mais baixo. Justamente entre os trabalhadores da grande indústria é que deparamos com a duração mais curta de vida.” (MARX, 1996: 271)

Partindo dessa percepção, Chan (2010) propõe que, em função da heterogeneidade da força de trabalho, seja devido à faixa etária, ao nível de qualificação ou de outros atributos, existem várias curvas de oferta de trabalho e não somente uma. Ao aplicar o modelo de Lewis, Chan propõe considerar dois tipos de trabalho rural, os trabalhadores jovens (até 30 anos), que são demandados pela indústria exportadora, e os trabalhadores mais velhos. Assim, na ilustração 3.3, S2 é a curva de oferta do trabalho rural jovem, S3 é a curva de oferta de trabalho rural com idade acima dos 30 anos e S1 é a curva de oferta de trabalho rural jovem na ausência do hukou, de forma que, observando S2, o hukou tem o efeito de prolongar a situação de oferta ilimitada de trabalho rural jovem. O eixo vertical representa a taxa de salários e o eixo horizontal representa a quantidade de trabalho. As curvas D1 até D4 representam as curvas de demanda da indústria exportadora em expansão.

**Ilustração 3.3 – Modelo estilizado de oferta e demanda por trabalho rural na China entre 1980 e 2010**



Fonte: Chan (2010), Figura 2, pp. 518

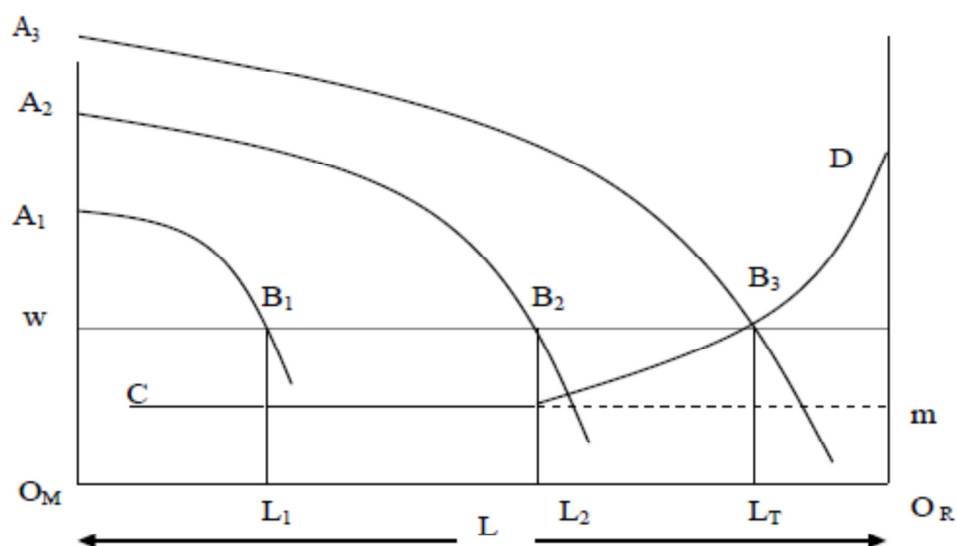
O autor advoga que a economia chinesa estaria na situação representada pela curva D4, ou seja, no turning point de Lewis no que concerne ao trabalho jovem, mesmo na presença do sistema de hukou. Todavia, no caso dos trabalhadores mais velhos (S3), onde as curvas D1 a D4 representam a demanda total urbana por trabalhadores rurais mais velhos, mesmo no estágio representado por D4, ainda há oferta ilimitada de trabalho a baixos salários. Destarte, Chan compatibiliza a visão de que o aumento de salários nas indústrias exportadoras se deve à escassez de trabalho e à ultrapassagem do lewisian turning point, com o fato de que a China, com a maior força de trabalho do mundo, possui abundância de mão-de-obra.



## 2.2 Lewisian turning point: verificando o aumento dos saláries reais

Tendo em vista as controversas estatísticas chinesas sobre o emprego, Zhang, Yang e Wang (2010) propõem verificar a chegada do turning point por meio da evolução dos salários reais na agricultura. De acordo com os autores, o salário real na situação de mão-de-obra ilimitada, aquele de subsistência, é igual à produtividade marginal do trabalho agrícola. Segundo os mesmos, com o deslocamento do trabalho para a indústria, o esgotamento do excedente de mão-de-obra manifesta-se primeiro pela elevação dos salários reais no campo, *in tandem* com o aumento da produtividade marginal, até alcançar os salários urbanos, momento no qual os salários reais em ambos os setores aumentam conjuntamente. Assim, haveria um primeiro turning point na agricultura, pressagiando a chegada do turning point para a economia como um todo

**Ilustração 3.4 – Modelo conceitual do turning point de Lewis**



Source: Adapted from Basu (2000).

Fonte: Zhang, Yang e Wang (2010), figura 1, pp. 2

No gráfico acima, o eixo horizontal representa a força de trabalho existente na economia e o eixo vertical a produtividade marginal. Om é a origem no setor urbano e Or é a origem no rural. As curvas  $A_iB_i$  e a CD são a produtividade marginal do trabalho na indústria e na agricultura, respectivamente, e  $m$  é o salário de subsistência. Assim, B2 é o turning point na agricultura e B3 é o turning point para a economia como um todo.

Com o intuito de aplicar esse modelo, Zhang, Yang e Wang (2010) analisaram dados relativos à população migrante e aos salários reais rurais de pesquisas feitas em inúmeras vilas nas províncias de Jiangsu, Hebei, Shaanxi, Jilin e Sichuan, para o período 1998-2007, e em três condados pobres da província de Gansu, cujos dados estão disponíveis de 1993 a 2006. Essa última província adquire importância especial para os autores, uma vez que se situa distante dos principais centros criadores de emprego, podendo, segundo eles, ser considerada como um dos últimos bolsões de trabalho excedente. Em 1993, 16,8% da força de trabalho dos condados selecionados em Gansu trabalhavam fora deles; em 2006, essa proporção atingiu 40,5%. Entre 1993 e 2003, a taxa média de crescimento anual da proporção de migrantes nos três condados esteve no intervalo de 2,0% a 2,5%; nos anos subsequentes ela subiu para 9,6%. De acordo com Zhang, Yang e Wang (2010), esses dados indicam grande declínio na força de trabalho restante, em especial nos últimos anos.

No que diz respeito aos salários, a análise estatística feita pelos autores apontou que, até 2003, os salários reais diários permaneceram constantes em Gansu. A partir de 2004, os autores observaram que os salários reais apresentaram elevada taxa de crescimento anual, atingindo, em Gansu, 6,6% nos períodos de colheita e 5,8% nas baixas estações. Nas demais províncias selecionadas, os salários reais diários tiveram uma taxa de crescimento anual de 1,8% até 2003. Para o período 2004-2007, ela subiu para 9,1%. Destarte, Zhang, Yang e Wang (2010) afirmam que as estatísticas das demais províncias confirmam o que a análise dos dados de Gansu revelou, isto é, que o Lewisian turning point para a agricultura (o ponto B2) foi atingido por volta de 2003.

Como vimos na seção sobre o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra, Lewis aponta vários motivos para que os salários reais aumentem antes que o excedente de trabalho tenha se esgotado, de forma que, averiguar somente o comportamento dos salários reais no campo, torna-se insuficiente para auferir a chegada do turning point. O período 2004-2007 caracterizado pelos autores por um rápido crescimento da remuneração real dos camponeses foi

também o período em que o governo central aboliu as taxas sobre a agricultura e no qual houve uma melhora nos preços dos bens agrícolas (HUNG, 2009), de forma que, o aumento da remuneração não está necessariamente associado com o fim do excedente de mão-de-obra.

Zhang, Yang e Wang (2010) buscam, então, observar os salários rurais em conjunto com a evolução da proporção de trabalhadores migrantes em relação à força de trabalho rural. Assim, para eles, se fosse constatado um aumento na remuneração dos camponeses, ao mesmo tempo em que existisse uma drástica redução na força de trabalho remanescente na agricultura, estaria provada a chegada do lewisian turning point. Todavia, eles utilizam dados sobre somente três condados da província de Gansu, para testar a hipótese de redução da força de trabalho remanescente no campo. O pressuposto de que Gansu é um dos últimos bolsões de trabalho excedente, de forma que, se a migração se intensifica em Gansu é porque o trabalho excedente já se esgotou na maioria das outras províncias, não nos parece adequado. Os condados de Gansu têm características particulares que não são somente aquela de estarem distantes das grandes cidades:

“They were in essence poor, remote, agriculture dependent with fragmented landholdings, and located in unfavorable agroecological environments. More specifically, Gansu was the poorer of the two provinces [Gansu e Mongólia Interior], characterized by a higher population density and poorer agro-ecological endowments, with many living in fragile uplands. The farms were more fragmented and agricultural productivity was low. The province also had a longstanding tradition of labor mobility in search of temporary employment, often in the rural towns and the large state owned cotton farms in the neighboring autonomous region Xinjiang.” (CHRISTIANENSEN, PAN e WANG, 2010: pp5)

Somando-se a esse quadro de pobreza e baixa produtividade na agricultura de Gansu, podemos adicionar o impacto da redução das tarifas aplicadas às importações agrícolas após a entrada da china na OMC em 2001:

“Oxfam Hong Kong reported in December that the import of cheap US cotton into China resulted in 2005 in the loss of \$208 million in income for farmers and 720,000 jobs. Hardest hit were Gansu and Xinjiang, the country’s two poorest western provinces. Sugar imports from the EU have reduced the annual per capita income of Chinese sugar growers by 300 yuan.” (CHAN, 2006)

Nesse sentido, é muito mais provável que o padrão de migração em Gansu seja explicado pela coerção econômica imposta pela pobreza, agravada pelo impacto das importações, do que por uma resposta tardia ao êxodo rural em outras províncias, como implícito na ideia de “último bolsão de trabalho excedente”. Ademais, tendo em vista o longo histórico de migração sazonal para as vizinhas fazendas estatais de algodão em Xinjiang, a falência de muitas delas pode ter impulsionado a população trabalhadora pobre para regiões mais distantes e em caráter permanente. Destarte, vemos quão problemático pode ser, em um país tão vasto e diverso como a China, estabelecer pressupostos e conclusões baseados em um fragmento particular do mosaico de realidades chinesas.

Do ponto de vista do arcabouço teórico lewisiano, a proposição de que existem dois turning points, um para a agricultura, e outro para a economia como um todo, de forma que a remuneração da agricultura aumenta até atingir a da indústria, não se fundamenta. Para Lewis (1954), tudo o que aumenta a remuneração real no setor não capitalista, eleva os salários reais do setor capitalista. Outro fato a notar-se nos resultados dos autores refere-se à mensuração dos, segundo eles, salários reais na agricultura – o que nos parece uma impropriedade conceitual, dado que a propriedade da terra rural não é privada – que são medidos em termos diários e não por hora. Assim, pode ser que os salários por hora, ou o produto médio por hora, não tenha se elevado, enquanto os salários diários tenham, como ressalta Tignor: “*individuals could be withdrawn from the traditional sector without any diminution of the product because those who remained behind would and could work longer and make up for the missing individuals.*” (2004, pp. 707 *apud* Scherer, 2007). Destarte, não nos parece que os resultados apresentados pelos autores possam provar a chegada do turning point.

### **3. Críticas ao desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra e sua aplicação à China**

#### **3.1 Críticas gerais aos estudos acadêmicos selecionados**

No que se refere às análises anteriormente expostas defendendo a chegada do turning point, seja partindo da análise dos salários ou do emprego, a primeira questão a saltar aos olhos é a ausência de qualquer referência à distribuição funcional da renda. Em Lewis (1954), os salários reais constantes, resultantes do excedente de mão-de-obra, são relevantes em sua relação com a reprodução ampliada do setor capitalista, que, por sua vez, eleva a produtividade da economia como um todo, possibilitando o desenvolvimento econômico. De acordo com o autor, os lucros como parcela da renda nacional são a principal fonte para a concretização de novos investimentos, responsáveis pela expansão do setor capitalista:

“O nosso problema é, portanto, o seguinte: em que circunstâncias aumenta a participação dos lucros no rendimento nacional? O modelo clássico modificado que utilizamos aqui tem a virtude de responder a isso. De início, o rendimento nacional é quase que totalmente formado pelo rendimento de subsistência. Se abstrairmos do aumento da população e supusermos que o produto marginal do trabalho é nulo, o rendimento de subsistência permanecerá constante durante toda a expansão, visto que, por definição, o trabalho pode ser transferido para o sector capitalista em expansão sem reduzir a produção de subsistência. O modelo mostra, com efeito, que se se dispõe de uma oferta ilimitada de mão-de-obra a um salário real constante e se uma parte dos lucros é reinvestida em capacidade produtiva, os lucros aumentarão continuamente em relação ao rendimento nacional, aumentando também a formação de capital em relação ao rendimento nacional. Assim, o processo aumenta o excedente capitalista e o rendimento dos patrões capitalistas, tomados em conjunto, enquanto proporção do rendimento nacional.” (LEWIS, 1969)

Neste sentido, a preocupação com o aumento dos salários reais é a preocupação com a diminuição da parcela dos lucros na renda nacional, reduzindo a taxa corrente de investimentos,

até que o nível dos últimos seja somente suficiente para cobrir a depreciação, de forma a manter constante o estoque de capital no setor capitalista. Destarte, pelo seu efeito sobre os lucros enquanto parcela da renda, o aumento dos salários reais leva a estagnação do setor capitalista, impedindo sua expansão, o aumento da produtividade da economia como um todo e emperrando o processo de desenvolvimento econômico.

Como visto anteriormente, desde o início das reformas econômicas lideradas por Deng Xiaoping, a distribuição funcional da renda na China tem evoluído em benefício dos lucros; mais especificamente, a expansão da parcela dos lucros na renda nacional tem ocorrido à custa da participação do trabalho na apropriação da mesma. Visto por esse ângulo, o turning point, como o momento em que a parcela dos lucros para de crescer e começa a diminuir, não foi alcançado; a expansão do setor capitalista de forma alguma está comprometida por lucros mínguaes em relação à riqueza nacional. Colocar a questão dos salários reais em Lewis fora de sua relação com a reprodução ampliada capitalista, relação essa mediada pela distribuição funcional da renda, é extirpar da análise lewisiana seu objetivo, sua preocupação central: o desenvolvimento econômico.

Como caracterizar a situação chinesa, na última década, em referência ao desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Lewis? Reunindo as evidências discutidas ao longo do presente trabalho temos a seguinte configuração:

- a) a evolução da distribuição funcional da renda vem ocorrendo em benefício dos lucros, com a redução da parcela do trabalho;
- b) o emprego rural está reduzindo-se em termos absolutos, enquanto o emprego não agrícola rural continua a expandir-se; todavia, as complicações presentes nos dados em relação aos migrantes e no tratamento do emprego sazonal, tornam difícil estimar qual foi a redução do nível de emprego na agricultura. Essas dificuldades, em um contexto de elevação da produtividade agrícola, conferem um caráter quase especulativo às tentativas de quantificar o excedente de trabalho na agricultura;
- c) os salários reais têm aumentado nas áreas urbanas e rurais, inclusive, aparentemente, entre os migrantes *sem hukou* local; entretanto, as estatísticas oficiais oferecem um panorama sobre os salários limitado à parcela mais bem remunerada dos trabalhadores. As disparidades regionais e os problemas inerentes ao sistema de

relatórios anuais dentro de um sistema onde o motor é o lucro fazem que seja extremamente difícil mensurar a magnitude dos aumentos salariais.

Destarte, o que se pode seguramente afirmar é que o deslocamento de mão-de-obra do setor não capitalista para o setor capitalista, que tomou fôlego no início dos anos 1990, tem sido acompanhado por rápido aumento dos salários reais dos trabalhadores captados pelas estatísticas oficiais, desde 1998, e, aparentemente, desde em torno de meados dos anos 2000 para os trabalhadores migrantes. Esses aumentos não têm, todavia, alterado o padrão de evolução da distribuição funcional da renda descrita por Lewis (1954). Como compatibilizar, então, o fato “a)” com os fatos “b)” e “c)”? Uma parte da resposta pode ser encontrada na monetização da remuneração do trabalho, de forma que os salários monetários aumentam sem pressionar para cima a parcela do trabalho na renda nacional, considerando tudo o mais constante.

O restante da resposta advém de ganhos de produtividade superiores ao crescimento da remuneração do trabalho. Como vimos no capítulo I, esses ganhos podem ser tanto devido a efeitos estruturais como a efeitos intrassetorias, os últimos dominados pelas mudanças no setor industrial. Certamente, durante a última década, o efeito estrutural concorre para tornar os três fatos estilizados compatíveis, de forma que mesmo com aumentos salariais, o deslocamento de trabalho entre os setores reduz a parcela do trabalho na renda nacional. O segundo efeito, todavia, é controverso, tendo em vista todos os resultados apresentados no presente trabalho. Ceglowski e Golub (2011), ao calcularem os custos unitários do trabalho, em yuan, chegaram a conclusão que, entre 2003 e 2009, o crescimento dos salários foi mais rápido do que o da produtividade. Como vimos, esses dados não levam em conta os salários dos migrantes, que cresceram mais lentamente que o dos residentes urbanos, até, ao menos 2007, de forma que essa pode ser a explicação para que os ULCs tenham aumentado nos cálculos dos autores.

Na contramão desses resultados apresentados por Ceglowski e Golub (2011), todos os demais estudos acadêmicos discutidos no presente trabalho mostraram conclusões inversas. Na seção 2 do capítulo I, vimos que Bai e Qian (2010) apontam para a redução da parcela do trabalho no setor industrial como o fator responsável por três quartos do declínio da parcela do trabalho na renda nacional no período 2004-2007. Corroborando esses resultados, podemos citar a pesquisa realizada por Kim & Kujis, entre 2002 e 2006, cujos resultados foram expostos na seção 6 do capítulo II. Também podemos encontrar respaldo a esses dados em Cai e Wang

(2011): “*Nationwide data from manufacturing firms shows that while workers’ compensation in real terms increased by 91.8 per cent between 2000–2007, marginal product of labour increased by 178.7 per cent.*” (CAI & WANG, 2011). Em que pese a polêmica sobre os custos unitários do trabalho na manufatura, pudemos constatar que houve um rápido declínio da parcela do trabalho na renda nacional desde os anos 1990. Isto pode ter ocorrido tanto pela predominância de um efeito estrutural negativo, compensando o efeito intrassetorial positivo da indústria, como por ambos os efeitos tendo impacto negativo, o que nos parece mais provável quando ponderamos o rápido declínio da parcela do trabalho na renda nacional observada nos anos 2000.

Destarte, ao consideramos os aumentos salariais (fato “c”) à luz dos ganhos de produtividade, podemos ver que o comportamento dos salários reais chineses no quadro geral de Lewis – que diz respeito à reprodução ampliada do setor capitalista –, não impactou negativamente a distribuição funcional da renda (fato “a”), de forma que o turning point, entendido como o momento em que os lucros começam a se reduzir, não foi atingido, mesmo com a redução da população empregada na agricultura (fato “b”).

É preciso notar, todavia, que na maior parte dos estudos que aplicam a teoria proposta por Lewis à China contemporânea, os fatos “b” e “c” observados em conjunto (ou seja, a redução da população empregada na agricultura, simultaneamente com aumentos dos salários reais no setor capitalista) são considerados como prova da chegada do turning point no sentido mais estrito da análise lewisiana, vista meramente como uma teoria sobre o nível dos salários. Entretanto, advogaremos que esse foco metodológico não somente é impróprio à aplicação do arcabouço lewisiano à China, como também deriva de uma leitura equivocada sobre os setores em Lewis. Por outro lado, o fato de a maior parte da literatura acadêmica ignorar o fato “a” nas análises do turning point resulta de insuficiências teóricas do próprio arcabouço lewisiano, que torna o fato “a” incongruente com os fatos “b” e “c”, mormente em função do tratamento dado pelo autor à produtividade no setor capitalista.

Do ponto de vista das impropriedades na aplicação do arcabouço lewisiano, pode-se destacar a confusão generalizada nos estudos acadêmicos entre a dicotomia indústria e agricultura como sinônimo da dualidade em Lewis (FIGUEIROA, 2004). Essa simplificação indevida, em primeiro lugar, afeta o que se considera como trabalho excedente, resumindo-o à agricultura. Desta forma, a estimativa dos trabalhadores excedentes na agricultura, o fato “b”, capta somente



uma fração do reservatório de trabalhadores excedentes do setor não capitalista lewisiano. Em segundo lugar, essa leitura da dualidade afeta a forma pela qual o setor capitalista se relaciona com o setor não capitalista, especialmente como o aumento da produtividade no setor não capitalista impacta os salários reais no setor capitalista. Por fim, e, em geral, como decorrência da inobservância das diversas formas específicas pelas quais os dois setores podem estabelecer relações, é possível destacar a negligência da literatura sobre as diferentes situações, apontadas por Lewis (1954), em que o aumento dos salários reais no setor capitalista, o fato “c”, pode ocorrer sem que se esgote o excedente de mão-de-obra do setor não capitalista. Para esclarecer essas questões, discutiremos de forma mais detalhada a concepção de dualidade em Lewis (1954). Já os problemas que tornam incompatíveis os fatos “a”, “b” e “c”, mas que advém da própria formulação teórica proposta por Lewis, serão tratados posterior e separadamente.

### **3.2 Os dois setores da economia em Lewis e o relacionamento entre eles**

É preciso notar que, no quadro teórico proposto por Lewis (1954), não se pode assumir nem a identidade entre a agricultura e o setor não capitalista, nem a identidade entre indústria e o setor capitalista. Como mencionado anteriormente, o setor não capitalista de Lewis (1954) é composto por outros trabalhadores além dos camponeses, como, por exemplo, os biscateiros e os pequenos comerciantes. Por outro lado, o setor capitalista pode ser composto somente pela atividade agrícola, ou pode conter toda a sorte de atividades, dentre elas a industrial. A configuração particular das atividades econômicas nos dois setores e a relação específica entre eles ensejarão diferentes conclusões em relação ao processo de deslocamento da mão-de-obra e ao comportamento dos salários no setor capitalista. Com a finalidade de demonstrar as implicações distintas do referencial teórico lewisiano, considerar-se-ão três casos diferentes de configuração econômica dos setores capitalista e não capitalista.

Condiremos o “Caso 1”, no qual o setor não capitalista é o setor de subsistência, pertencendo, nos termos de Lenin (1980), à esfera da economia natural, e o setor capitalista tem atividades agrícolas e industriais. Se considerarmos o setor não capitalista como sendo o setor de subsistência, predominantemente agrícola, devemos necessariamente assumir um setor capitalista

autárquico. O setor de subsistência, por definição, produz para si; só eventualmente surge produto excedente passível de ser comercializado com o setor capitalista, mas esse excedente eventual não é capaz de sustentar toda a população do setor capitalista, sob bases permanentes, ainda mais quando se leva em conta o processo de expansão contínuo dessa população no marco do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra. Assim, o setor capitalista deve ser capaz de fornecer alimentos para a população nele ocupada. Nesta configuração, o relacionamento entre os dois setores dá-se somente por meio da oferta de mão-de-obra do setor de subsistência para a demanda por trabalho do setor capitalista; o setor não capitalista aparece na função de produtor de trabalho barato. Neste caso, o aumento da produtividade agrícola no setor de subsistência eleva os salários no setor capitalista, uma vez que os salários reais devem subir para restaurar o diferencial de remuneração entre os setores de forma a viabilizar o deslocamento de mão-de-obra.

Deve-se notar que o aumento dos salários só ocorrerá se os trabalhadores do setor não capitalista puderem se apropriar dos frutos do aumento da produtividade. Por outro lado, se o aumento da produtividade é verificado na agricultura capitalista, os salários dos trabalhadores no setor moderno não irão aumentar, uma vez que os trabalhadores do setor de subsistência continuam “ganhando” o mesmo. Pelo contrário, o aumento da produtividade tornará a cesta de bens consumida pelos trabalhadores mais barata, tendendo a reduzir o custo do trabalho. Entretanto, é preciso notar que Lewis (1954) considera a produtividade no setor capitalista constante, pois o autor traduz as elevações na produtividade do setor capitalista em aumentos no estoque de capital, o que discutiremos posteriormente.

Admitamos o “Caso 2”, em que o setor não capitalista é o setor de subsistência e o setor capitalista possui atividades industriais e/ou agrícolas para a exportação. Neste caso, o relacionamento entre os dois setores permanece o mesmo, ou seja, o setor de subsistência é produtor de trabalho barato. A “autarquia” do setor capitalista deve ser encontrada no setor capitalista mundial. Assim, se o setor capitalista nacional concentra-se na monocultura exportadora, a renda da exportação é utilizada para importar os alimentos necessários à população empregada nesse setor, de forma que a “agricultura capitalista nacional” é substituída pelo setor capitalista externo. Por outro lado, se o setor capitalista nacional concentra-se na indústria, essa não pode produzir somente para o mercado doméstico (que é o próprio setor capitalista), devendo forçosamente voltar-se para a exportação a fim de adquirir alimentos.

Por fim, consideremos o “Caso 3”, no qual o setor não capitalista é agrícola, mas sua produção é voltada para o mercado (i.e. não é atividade de subsistência) e o setor capitalista produz todos os demais bens não agrícolas. Neste contexto, há intercâmbio de bens entre os dois setores, tornando a relação entre eles mais complexa. Esse caso talvez seja o mais difícil de imaginar-se, pelo fato de a produção com fins mercantis, em geral, estar associada a relações de trabalho capitalistas (i.e. com assalariamento). A situação torna-se ainda mais complicada frente à confusa proposição de Lewis (1969) a respeito da possibilidade de intercâmbio entre os dois setores:

“Isto supõe que sectores capitalistas e de subsistência produzam bens diferentes. Na prática é um problema da relação entre indústria e agricultura. Se os capitalistas investirem na agricultura de plantação ao mesmo tempo que investem na indústria, pode-se falar de um sector capitalista autárquico. A expansão deste sector não gera, neste caso, procura de nada do que é produzido no sector de subsistência e, dentro desta hipótese, não haveria relações de intercâmbio a serem equilibradas de acordo com o quadro traçado. A fim de se introduzir a relação real de intercâmbio a melhor hipótese a ser feita é a de que o sector de subsistência é constituído por camponeses que produzem alimentos, enquanto que o sector capitalista produz tudo o mais.” (LEWIS, 1969)

Na passagem acima, ou a situação de intercâmbio descrita pelo autor é impossível, uma vez que o setor de subsistência composto por camponeses, por definição, só possui capacidade de produzir para si; ou deve-se considerar que o setor agrícola não é nem capitalista, nem de subsistência, simultaneamente. À primeira vista, a distinção fundamental desse setor agrícola em relação ao setor de subsistência seria a produtividade do trabalho. No caso em análise, a produtividade do trabalho na agricultura deve ser muito superior à produtividade do setor agrícola de subsistência, pois o setor não capitalista agrícola mercantil deve ser capaz de alimentar a população do setor não capitalista e a população do setor capitalista. Não somente a produtividade do setor agrícola mercantil deve ser muito superior à produtividade do setor de subsistência, como ela deve ser crescente ao longo do tempo, uma vez que a dinâmica do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra impõe que essa agricultura mercantil não

capitalista forneça não somente alimentos, como também trabalho, de forma que cada vez menos braços na lavoura devam alimentar cada vez mais bocas fora dela.

Nesse caso específico, a relação entre os setores altera-se, pois o setor não capitalista não é mais somente produtor de mão-de-obra barata, como também de grande parte da cesta de bens consumida pelos trabalhadores empregados no setor capitalista. Assim, uma vez elevada a produtividade do trabalho no setor não capitalista, o impacto sobre os salários reais no setor capitalista não é mais o mesmo dos casos 1 e 2. Se, por um lado, o aumento da produtividade pressiona os salários para cima, devido ao papel do setor não capitalista de fornecedor de mão-de-obra; pelo outro, o aumento da produtividade tende a baratear a cesta de bens consumida pelo trabalhador não-agrícola. O efeito líquido do aumento da produtividade no setor não capitalista sobre os salários dependerá de como esses fatores interagirão, dentro de um contexto institucional mais amplo. Assim, no caso em questão, Lewis (1969) considera que o aumento da produtividade na agricultura pode ser mais que compensado pela redução dos preços, beneficiando o setor capitalista; todavia, ele também destaca uma série de outros expedientes que podem ser utilizados em benefício do setor capitalista, de forma que a agricultura financie a industrialização:

“Não havendo esperança de que os preços diminuam tão rapidamente quanto aumenta a produtividade (devido ao aumento da procura) a melhor atitude dos capitalistas é impedir que os camponeses mantenham toda a sua produção adicional. No Japão isto foi alcançado por uma elevação da renda da terra, de modo desfavorável aos camponeses, e por uma elevação dos impostos, de forma que boa parte do rápido aumento da produtividade que se verificara (duplicada entre 1880 e 1910) foi desviada dos camponeses e utilizada para a formação de capital; ao mesmo tempo, a contenção dos rendimentos dos camponeses também manteve os salários baixos, com vantagem para os lucros do sector capitalista. Algo parecido verificou-se na U.R.S.S., onde os rendimentos dos camponeses foram mantidos baixos, apesar da mecanização do campo e da liberação de mão-de-obra com destino às cidades; isto ocorreu juntamente com a elevação dos preços das manufacturas em relação aos produtos do campo, verificando-se também forte tributação sobre as fazendas colectivas.” (LEWIS, 1969)

Neste ponto, cabe perguntar-se o que seria, na prática, esse setor não capitalista de agricultura mercantil, capaz de fornecer mão-de-obra assalariada para o processo de expansão do

setor capitalista. Aqui, será retomada a associação feita anteriormente entre produção mercantil e assalariamento, ou seja, relações capitalistas de produção. Ele poderia ser, por exemplo, composto por camponeses, donos de suas terras, que utilizam mão-de-obra familiar? Nessa situação, existe propriedade privada, mas não há relação de assalariamento na agricultura. Todavia, aqui surge uma diferença fundamental, de caráter qualitativo, entre o setor de subsistência, ou a economia natural, e a economia mercantil, a saber, a operação da lei da concorrência e seus efeitos, como ressalta Lenin (1980) ao analisar a agricultura dos EUA:

“Trata-se sempre, nestes casos, da evolução da agricultura no regime capitalista, ou vinculada ao capitalismo, ou sob sua influência, etc. Para avaliar esta influência é preciso antes e acima de tudo fazer um esforço para separar, na agricultura, a economia natural da economia mercantil. Todos sabem que a economia natural, ou seja, a produção que não é voltada para o mercado, mas para o consumo da própria família da farm, desempenha um papel relativamente importante na agricultura, e que ela só cede lugar à agricultura mercantil de forma bastante lenta. E se, neste caso, forem aplicadas as teses teóricas já estabelecidas pela economia política, não de uma forma estereotipada mecânica, mas criteriosamente, veremos, por exemplo, que a lei da eliminação da pequena produção pela grande só pode ser aplicada à agricultura mercantil.” (LENIN, 1980: pp. 42)

De acordo com Lenin (1980), na agricultura mercantil, a competição tende a promover a eliminação das pequenas explorações agrícolas pelas grandes, adotando-se o critério de tamanho da exploração pelo valor do produto e não pela extensão da superfície agrária.\* Como contrapartida, uma parcela considerável dos antigos pequenos proprietários proletariza-se, abrindo caminho para relações de produção capitalistas no campo. O aumento das explorações agrícolas requererá a contratação de trabalhadores, e os camponeses mais ricos acabarão por se transformar em capitalistas. Assim, a existência da propriedade privada em condições de produção mercantis, isto é, na qual a tendência à especialização da produção impõe a necessidade de adquirir, através do mercado, os produtos que o camponês não produz, traz em si o germe do assalariamento no campo. Nesse caso, o processo de liberação de mão-de-obra do setor não

capitalista é a própria transformação desse setor em capitalista, não correspondendo propriamente à existência de uma economia dual.

Considerando que “*o indicador essencial do capitalismo na agricultura é o trabalho assalariado*” (LENIN, 1980: pp. 63), o que seria um setor não capitalista agrícola mercantil e fornecedor de mão-de-obra assalariada? A hipótese aqui levantada é a de que a China do período pós-reformas é, provavelmente, um dos poucos casos onde o “Caso 3” é a forma fundamental da economia dual lewisiana. Na China pós-reformas, a manutenção da propriedade coletiva/estatal da terra rural tem impedido que o setor capitalista em expansão desenvolva-se na agricultura. O sistema de responsabilidade familiar, por outro lado, conferiu caráter mercantil à produção agrícola, ao impor a obrigação de vender cotas de produção para o Estado, em troca do direito de uso da terra, e estimulando, pelo menos inicialmente através da garantia de compra a preços favoráveis, que toda a produção agrícola que transcendesse a cota se voltasse para a venda, seja para o Estado, seja para o mercado; desta forma, incentivou-se a especialização da produção nas unidades camponesas (MORAIS, 2011). Assim, a produção voltada à autossuficiência – lógica presente tanto na economia natural, quanto nas comunas camponesas maoístas – foi sendo solapada pela especialização produtiva, que se radica no *modus operandi* da economia mercantil. Como decorrência, os camponeses tornam-se dependentes do mercado para a satisfação de suas necessidades básicas e, como veremos, se a eliminação da pequena exploração não pode ser operada devido ao estatuto jurídico da terra rural, essa dependência torna os camponeses e sua renda real vulneráveis aos preços.

Tendo em vista essa caracterização particular da China no arcabouço teórico lewisiano, exploraremos o que ela implica para a aplicação da proposição do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra ao caso chinês. Como no “Caso 3”, é preciso que o setor não capitalista experimente sucessivos ganhos de produtividade ao longo do tempo e, ao mesmo tempo, que a renda real dos camponeses mantenha-se estagnada; o corolário daí derivado é que os camponeses devem ser constantemente alienados do produto adicional de seu trabalho. Na China, o Estado é o único que tem condições de cumprir essa tarefa, pois além de dispor dos mecanismos tributários, ele tem papel fundamental na determinação dos preços. Assim, o Estado possui os mecanismos tanto para impedir como para permitir que os camponeses se apropriem dos ganhos de produtividade na agricultura. Em que pese não poderem, em tese, ser expulsos da terra, existem,

na China, vários meios disponíveis para produzir a ruína e a miséria dos camponeses, provocando a proletarização. Também podemos encontrar essa percepção em Hung (2009):

“... an unlimited supply of labour is not a natural phenomenon given by China’s population structure, as is so often assumed. Rather, it is a consequence of the government’s rural agricultural policies which, intentionally or unintentionally, bankrupt the countryside and generate a continuous rural exodus.” (HUNG, 2009, pp. 10-12)

É pela utilização desses meios, que Lewis (1969) caracteriza o papel do Estado capitalista no processo de acumulação de capital: “*o Estado capitalista pode acumular capital de forma ainda mais rápida que o capitalista privado, visto que se pode valer não só dos lucros do sector capitalista, mas também daquilo que consiga ou extraia do sector de subsistência através de impostos.*” (LEWIS, 1969). Adicionaremos a essa proposição que, na China, o Estado não somente pode acumular capital de forma mais rápida, como deve fazê-lo, caso contrário não há transferência de mão-de-obra a salários reais constantes. É essa mediação fundamental, que decorre do singular arranjo da propriedade dos meios de produção na China, que escapa aos estudos acadêmicos discutidos na seção anterior.

Assim, ao buscarem estimar o número de pessoas remanescentes na agricultura ou o aumento da renda real como expressão natural da entrada em uma era de escassez de mão-de-obra, eles tratam a transferência de trabalho entre a agricultura e o setor capitalista como um fenômeno natural e espontâneo, como massas de ar que se deslocam de áreas de alta pressão para áreas de baixa pressão. Não consideram nem que para a agricultura chinesa aumentar sua produtividade e fornecer trabalho a salários constantes para o setor capitalista é preciso que essa zona de alta pressão seja artificialmente construída pelo Estado, nem que essa pressão possa ser reduzida pela ação do mesmo, impactando a renda real dos camponeses e o nível de salários reais no setor capitalista, sem que se tenha esgotado o excedente de mão-de-obra. Assim, esses estudos negligenciam o segredo do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra na China: o papel do Estado na acumulação primitiva de capital. Como consequência, mascara-se a natureza coercitiva do processo de proletarização do campesinato, de forma que, a muitos autores, a

migração recobre-se de uma áurea benéfica, como um fator positivo para o camponês, aparecendo como política de redução da pobreza; muito embora, se enxergarmos o processo ao revés, esse êxodo rural se apresente como consequência de uma política de criação e/ou reprodução da pobreza pelo Estado chinês, que se coloca como o artífice dos salários reais constantes do modelo lewisiano.

Ademais, não basta que haja um diferencial de remuneração para que o deslocamento de mão-de-obra aconteça, mas que ele seja construído tendo como base um patamar que não garanta ao camponês apropriar-se de todo o produto necessário à sua reprodução, de forma que a proletarização de uma parcela dos membros das células produtivas agrárias aparece como estratégia para complementar essa produção necessária (haja vista que muitos remetem parcela de seus salários às famílias), implicando, em Lewis (1954), que os que permanecem na agricultura passem a trabalhar mais horas. Essa qualificação nos parece fundamental, visto que esse deslocamento populacional implica em o indivíduo romper os laços que estabelece com o modo de vida tradicional e com a sua comunidade. Essa é uma ruptura qualitativa e que não pode ser descrita pela racionalidade do *homo economicus*. Se o camponês se apropria do aumento da produtividade de maneira significativa, é provável que a lógica do modo de vida tradicional leve-o a trabalhar menos horas por dia, ao invés de continuar migrando para se apropriar de um diferencial de remuneração oferecido pelo setor capitalista. O camponês do setor não capitalista não está imbuído da lógica da acumulação, que é específica ao capitalismo. A decisão de migrar para as cidades se deve, principalmente, a fatores de expulsão do campo, coercitivos.

Outro elemento que tende a encobrir essa natureza é o fato de haver a possibilidade *de jure* de permanecer na atividade agrícola. Nesse sentido, o elemento coercitivo não é a expropriação (se bem que essa já esteja ocorrendo), nem a mobilização do aparato repressor do Estado, mas o mecanismo político-econômico que impede os camponeses de se apropriarem substancialmente dos aumentos da produtividade agrícola:

“O capital encontra as mais diversas formas de propriedade medieval e patriarcal da terra: a propriedade feudal, a “campesina de nadiel” (isto é, a propriedade de camponeses dependentes), a de clã, a comunal, a estatal, etc. O capital faz pesar seu jugo



sobre todas estas formas de propriedade fundiária empregando uma variedade de meios e métodos.” (LENIN, 1980: pp. 16)

Para Lenin (1980), o processo de proletarização dos camponeses não deve ser entendido somente como expropriação imediata:

“...pode também assumir a forma de um longo processo de ruína, de deterioração da situação econômica dos pequenos agricultores, capaz de se estender por anos e por décadas. Esta deterioração se traduz no trabalho excessivo ou na péssima alimentação do pequeno agricultor, no seu endividamento, no fato de que o gado é mal alimentado e, em geral, de baixa qualidade, a terra não é bem cultivada, trabalhada, adubada, etc.; não há progresso técnico, etc.” (LENIN, 1980: pp.45)

Enquanto na passagem acima, Lenin (1980) centra-se nos elementos materiais que fundamentam o processo de proletarização, Harvey (2003) aponta para um conceito mais amplo de acumulação primitiva de capital:

“The process of proletarianization, for example, entails a mix of coercions and of appropriations of precapitalist skills, social relations, knowledges, habits of mind, and beliefs on the part of those being proletarianized. Kinship structures, familial and household arrangements, gender and authority relations (including those exercised through religion and its institutions) all have their part to play. In some instances the pre-existing structures have to be violently repressed as inconsistent with labour under capitalism, but multiple accounts now exist to suggest that they are just as likely to be co-opted in an attempt to forge some consensual as opposed to coercive basis for working-class formation. Primitive accumulation, in short, entails appropriation and co-optation of pre-existing cultural and social achievements as well as confrontation and supersession.” (HARVEY, 2003: pp.146)

Apesar dos elementos de cooptação, quando questionados, os migrantes citam a pobreza para explicar sua ida para as cidades (WEBBER, 2008). Não queremos afirmar que elementos de cooptação não concorram para a migração rural-urbana, mas que, na escala com a qual ela tem se apresentado na China, o processo de deslocamento de mão-de-obra não seria possível se não se alicerçasse na coerção econômica imposta pela política levada a cabo pelo Estado chinês. Como veremos posteriormente, o recente aumento da renda real camponesa não solapou o diferencial de remuneração entre os setores, mas impactou praticamente de maneira imediata o fluxo de migração rural em direção às cidades, retraindo-o.

### **3.3 Críticas à formulação teórica do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Arthur Lewis**

No que tange às insuficiências da formulação sobre o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Lewis (1954), o principal problema advém do tratamento dado por Lewis ao aumento da produtividade no setor capitalista. A tradução de aumentos da produtividade nesse setor como aumentos no estoque de capital é a principal responsável pela aparente incompatibilidade entre os fatos “a” e “c”, ou seja, a situação em que a parcela do trabalho na renda nacional reduz-se ao mesmo tempo em que os salários reais aumentam. Assim, em Lewis (1954), aumentos dos salários reais são sempre reduções da parcela dos lucros na renda nacional:

“dentro do sector capitalista, o conhecimento e o capital actuam na mesma direcção, a fim de elevar o excedente e incrementar a ocupação. A formação de capital e o progresso técnico não resultam em salários crescentes, mas na elevação da participação dos lucros na renda nacional.” (LEWIS, 1969)

Essa passagem elucida as duas principais dificuldades advindas do tratamento dado por Lewis ao progresso técnico no setor capitalista: a primeira é, como já dito, tornar os fatos “a” e

“c” incongruentes, e a segunda é a de descartar a possibilidade de desemprego tecnológico, afetando diretamente o estoque de trabalhadores disponíveis para a expansão do setor capitalista (fato “b”). É por meio desse último expediente que o autor consegue propor a validade tanto da economia política clássica, como da economia neoclássica. Para Lewis, a economia política clássica é o mundo da abundância de trabalho, enquanto a economia neoclássica é a transmutação desse mundo de abundância em um de escassez de mão-de-obra. Aqui, o turning point figura como a passagem da economia política clássica para a economia neoclássica (expediente semelhante ao que a “síntese neoclássica” operou em relação à economia keynesiana). Como não há desemprego associado ao progresso técnico, a expansão do setor capitalista implicará, cedo ou tarde, na emergência de um mundo onde o trabalho é o fator escasso.

Para Lewis, no mundo da escassez de trabalho, o progresso técnico faz que os salários, como sinônimo de produtividade marginal do trabalho, ou aumentem mais rapidamente do que os lucros, determinados pela produtividade marginal do capital, ou que aumentem com a mesma velocidade dos últimos, não impactando a distribuição funcional da renda:

“O modelo refere-se também ao caso de uma revolução técnica. Alguns historiadores assinalaram que o capital para a revolução industrial britânica era proveniente dos lucros que tornaram possível o dilúvio de invenções que ocorreu nessa época. Isto é extremamente difícil de encaixar no modelo neoclássico, visto que implica a hipótese de que tais invenções aumentaram mais a produtividade marginal do capital do que a do trabalho, hipótese essa difícil de ser relacionada com qualquer economia onde o trabalho seja escasso. (Se não aceitamos esta hipótese, temos que supor que os demais rendimentos aumentem exatamente tão depressa quanto os lucros e que o investimento não aumente em relação ao rendimento nacional.) Por outro lado, esta hipótese ajusta-se perfeitamente ao modelo clássico modificado, visto que neste praticamente todo o lucro proveniente das invenções vai engrossar o excedente e torna-se útil para uma acumulação maior de capital.” (LEWIS, 1969)

Notamos, assim, que é por meio do tratamento dado a produtividade que o autor opera um turning point teórico, trocando o instrumental analítico da economia política pelo o da economia neoclássica. E é esse turning point teórico que responde pela imprecisão conceitual que permeia a formulação de Lewis sobre o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra, utilizando categorias teóricas que se definem em relação a sistemas conceituais fechados, que não dialogam entre si por partirem de premissas e métodos fundamentalmente divergentes. Assim, conceitos como produtividade marginal (mais ainda, do capital) e capital reproduzível – o que na economia política soa estranho, pois implica que possa haver algum capital que seja não reproduzível –, ombreiam categorias teóricas como excedente e salários de subsistência, tentando dar corpo a uma formulação que, para não ser contraditória, força-nos a optar pela leitura a mais vaga possível. Essa falta de rigor teórico também se expressa na discussão que fizemos na seção anterior, sobre o uso impróprio do conceito de produção de subsistência para caracterizar um setor que realiza intensa atividade mercantil e alimenta toda uma população urbana em crescimento.

Outra insuficiência da proposição do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra é que seu foco no componente latente do exército industrial de reserva em Marx, negando a existência de desemprego tecnológico e negligenciando as oscilações cíclicas da economia capitalista, não capta que o processo de absorção da força de trabalho do setor não capitalista, por um lado, ocorre concomitantemente com a produção de trabalhadores redundantes, pelo outro; fato esse agravado quando consideramos o curto período de tempo que os novos proletários são aproveitados na atividade industrial. Nesse sentido, considerando o caso chinês, enquanto diminuem os trabalhadores excedentes na agricultura, parcela deles reaparece como excedente nas cidades, seja pela incapacidade de o setor capitalista absorvê-los, seja por não o servirem mais:

“With millions of workers laid off by industry and abandoning farming, a huge labour surplus is building up in the cities. Estimates are tricky, given the government’s distaste for admitting the gravity of the situation, but the International Labour Organization puts the figure at over 20 per cent of the workforce.” (WALKER & BUCK, 2007: pp. 44)

É interessante notar que o conceito de desemprego só aparece no artigo de 1954 de Lewis quando o autor se refere às teorias de Marx e de Keynes. Na formulação feita por Lewis (1954) só existe desemprego disfarçado ou subemprego. Essa particularidade do arcabouço teórico de Lewis advém da conclusão de que, se no setor tradicional o que existe é o desemprego disfarçado – ou seja, todos trabalham, mas não necessariamente de forma que se aumente o produto desse setor –, e se o setor capitalista só absorve mão-de-obra, sem afastá-la do processo produtivo, o desemprego como ausência de ocupação, independente de sua contribuição para o produto, torna-se uma categoria teórica irrelevante. Assim, o que existe na teoria do desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra é apenas o mau aproveitamento da força de trabalho, cuja solução é o desenvolvimento capitalista. O corolário do fim da dualidade econômica é o pleno emprego. Não nos alongaremos sobre o quanto o desemprego não é irrelevante em termos concretos em países de economia dual ou não.

Por fim, se considerarmos que o trabalho excedente também é composto pelos biscateiros, pelos pequenos comerciantes e pelos criados, parcela essa que vem rapidamente aumentando nas cidades chinesas, o resultado líquido é que o excedente de trabalho vem se reduzindo mais lentamente do que a saída de braços da agricultura na China. Todavia, no arcabouço lewisiano, esse processo não aparece como o que realmente é: entrada e saída de trabalhadores da força de trabalho capitalista, processo que ao mesmo tempo em que retira violentamente os trabalhadores da vida tradicional, os dispensa à própria sorte, em geral ainda em idade ativa, de forma tão violenta como entraram. Destarte, se considerarmos as outras categorias de trabalhadores excedentes incluídas no setor não capitalista lewisiano, descobriremos que o setor capitalista, ao expandir-se, vai criando também um “novo setor tradicional”, situação em que a estranheza teórica só não é maior do que aquela semântica. Esse resultado advém tanto das definições de setor arcaico/não capitalista e de setor moderno/capitalista em Lewis, como do fato de o autor descartar a hipótese de que o setor capitalista produza trabalho excedente. Assim, parece-nos fundamental distinguir o componente latente do exército industrial de reserva, que é onde se assenta a elaboração lewisiana, do restante do excedente de trabalho, pois, se o “setor tradicional” vai sendo recriado pela dinâmica capitalista, o componente latente do exército de reserva tal como entendido por Lewis dificilmente se esgotará.

#### 4. Considerações finais

Tendo em vista as críticas levantadas ao longo do presente capítulo, advogamos que a análise do excedente de mão-de-obra e dos salários reais do setor capitalista deve contemplar os dois polos associados ao deslocamento de trabalho, aquele que expulsa e aquele que absorve trabalhadores. Nesse contexto, são dois os principais eixos sobre os quais a reflexão teórica deve recair: a política estatal em relação à renda real camponesa e a dinâmica de absorção de mão-de-obra pelo setor capitalista.

A principal ferramenta para a proletarização do campesinato, na China, tem sido a política estatal de tributação, investimentos e preços. Isso não significa que a expropriação, que em muitos países foi o expediente central utilizado para a constituição do proletariado, não esteja acontecendo na China, mas apenas que seu papel ainda é marginal. De acordo com Hung (2009), desde a segunda metade da década de 1980, a política do Estado chinês provocou uma crise social agrária responsável pelos baixos e, relativamente, estagnantes salários do setor capitalista:

“Over the last twenty years, the Chinese government has largely concentrated investment in the urban-industrial sector, particularly in coastal areas, with rural and agricultural investment lagging behind. State-owned banks have also focused their efforts on financing urban-industrial development, while rural and agricultural financing were neglected. In the last two decades, rural per capita income has never exceeded 40 per cent of the urban level. The result of this urban bias has been relative economic stagnation in the countryside and a concomitant fiscal stringency on the part of rural local governments. From the 1990s onwards, the deterioration of agricultural incomes and the demise of collective rural industries... forced most young labourers in the countryside to leave for the city, creating a vicious cycle which has precipitated a rural social crisis. China’s agrarian sector was not only neglected, however, it was also exploited in support of urban growth. A recent study has found that there was a sustained and increasing net transfer of resources from the rural-agricultural to the urban-industrial sector between 1978 and 2000, both through fiscal policy (via taxation and government spending) and the financial system (via savings deposits and loans). The exceptions to

this trend were the years when the urban economy experienced a temporary downturn, such as the aftermath of the 1997–98 Asian Financial Crisis” (HUNG, 2009: pp. 13-14)

Como destacamos acima, essa política mais geral do Estado foi secundada por um processo de incipiente expropriação dos camponeses. As terras urbanas, na China, não podem ser vendidas, mas são passíveis de arrendamento por períodos tão longos que podem chegar a setenta anos, de forma a criar, na segunda metade dos anos 1980, um “mercado primário” de terras urbanas, cujos principais promotores têm sido os governos locais e as SOEs, (WALKER & BUCK, 2007). No início da década de 1990, com a permissão para a transação dos direitos de arrendamento, desenvolveu-se um “mercado secundário” de terras urbanas (WALKER & BUCK, 2007). Nesse contexto, muitos governos locais em áreas rurais tem transformado parcela das terras camponesas em áreas urbanas, para arrendá-las, de forma a obter novas fontes de ingressos para a administração local: *“local governments are motivated, above all, by a fiscal regime in which their revenues depend more on local taxes and rents than on redistribution of national revenues.”* (WALKER & BUCK, 2007, pp. 63). Assim, as expropriações pela conversão de terra rural em urbana tornaram-se um importante expediente para o processo de urbanização, como ressaltam Walker e Buck (2007): *“annexation of territory, seizures of farmland and extension of infrastructure have all been useful in urban expansion”* (WALKER & BUCK, 2007, pp. 63). Ademais, a estrutura fiscal descentralizada também tem sido responsável por permitir e estimular a imposição de uma variedade enorme de impostos, muitos considerados arbitrários, sobre os camponeses.

A pobreza rural e as expropriações de terras camponesas criaram grandes tensões e conflitos sociais no campo:

“In 2004, 74,000 protests and riots took place, involving more three million people—many of them were by the rural poor. Clashes between police and peasants have become more bitter. In the village of Dongzhou in Guangdong province last month, paramilitary police opened fire on protesting villagers, killing at least three. Beijing fears that these localised protests will lead to the formation of a broader and more politically dangerous anti-government movement.” (CHAN, 2006)

A reação camponesa ao violento processo de acumulação primitiva de capital que vem ocorrendo na China desde a segunda metade da década de 1980, somada às inúmeras ondas de protestos e descontentamento nas cidades, ensejaram uma reorientação da política do PCC em relação à renda real camponesa e, conseqüentemente, aos salários reais do setor capitalista. Essa reorientação não pode, todavia, ser caracterizada como uma guinada radical no projeto político e econômico do PCC e no papel do Estado na promoção de uma acelerada acumulação de capital. Ela deve ser vista, antes, como uma tentativa de amenizar os conflitos sociais gerados pelo modelo de transferência de mão-de-obra a salários reais constantes promovido pelo Estado chinês.

Nos anos mais recentes, a abolição dos impostos na agricultura e a melhoria nos preços agrícolas têm apontado para um relaxamento do uso do mecanismo político-econômico de apropriação do sobreproduto campesino (e também de parcela da produção necessária à reprodução dos camponeses) pelo Estado, aliviando a situação de pobreza no campo e diminuindo um pouco o ritmo do processo de proletarianização dos camponeses. De acordo com Hung (2009), as políticas estatais destinadas ao aumento da renda real dos camponeses começaram em meados dos anos 2000:

“The first wave of such initiatives included the abolition of agricultural taxes and a rise in government procurement prices for agricultural products. Though these measures to raise rural living standards were no more than a small step in the right direction, their effect was instantaneous. Slightly improved conditions in the rural agricultural sector slowed the flow of migration to the cities, and a sudden labour shortage and wage hike in the coastal export-processing zones ensued” (HUNG, 2009: pp. 20)

A abolição do imposto agrícola, todavia, não pode ser superestimada, uma vez que persistem inúmeros impostos locais que constituem um pesado fardo para os camponeses. Ademais, o imposto agrícola, em 2004, era estimado como apenas uma pequena parcela da renda camponesa. De acordo com Cao Jinqing (*apud* CHAN, 2006) “*It [the abolition of the agricultural tax] will give farmers psychological comfort. But the real financial benefit to farmers will be small compared to its political windfall.*” (Cao Jinqing *apud* CHAN, 2006). Assim, uma pequena melhoria na renda real dos camponeses seria capaz de fornecer os dividendos políticos



necessários ao PCC para amenizar as tensões sociais e renovar o fôlego do processo de acelerada acumulação de capital. Podemos encontrar essa percepção também em Chan (2006): *“For all its high-sounding slogans about reducing the burden on farmers, Beijing is careful to ensure that its agricultural policies do not disrupt the continuing flow of cheap rural labour to urban areas.”* (CHAN, 2006)

Destarte, no que se refere ao primeiro eixo analítico, constatamos que foi a mudança de direção na política do PCC a responsável por elevar a renda real na agricultura desde, aproximadamente, meados dos anos 2000, pressionando para cima os salários reais dos migrantes e dos demais trabalhadores empregados no setor capitalista. Esses aumentos salariais, que tem sido vistos como o fim do excedente de mão-de-obra, são o resultado das lutas políticas dos trabalhadores, tanto nas fábricas, quanto no campo, e da resposta dada pelo PCC a elas, operando um ajuste político dentro de sua estratégia geral de acelerada acumulação de capital.

Em relação ao segundo eixo, o setor capitalista, na China, tem sido incapaz de absorver a totalidade da mão-de-obra repelida pelo campo; adicionalmente, grande parcela dos trabalhadores absorvida por esse setor é tornada redundante muito antes da idade de aposentadoria, devido à própria natureza do setor industrial (que se apoia nos trabalhadores jovens), às oscilações cíclicas da economia e ao surgimento de inovações tecnológicas que requerem menos trabalho para a produção da mesma quantidade de produto. Assim, como destacamos na seção anterior, torna-se importante distinguir o componente latente do exército industrial de reserva do excedente de trabalho edificado pela expansão do setor capitalista, tal como o expediente levado a cabo por Patnaik:

“Patnaik’s argument is clarified by his use of a dual reserve army model: the “precapitalist-sector reserve army” (inspired by Luxemburg’s analysis) and the “internal reserve army.” In essence, capitalism in China and India is basing its exports more and more on high-productivity, high-technology production, which means the displacement of labor, and the creation of an expanding internal reserve army. Even at rapid rates of growth therefore it is impossible to absorb the precapitalist-sector reserve army, the outward flow of which is itself accelerated by mechanization. (Foster, McChesney e Jonna, 2011)

Como resultado desses fatores crescem o desemprego e o desemprego disfarçado/subemprego nas cidades – caminhando lado-a-lado com a expansão do setor capitalista –, bem como se reconstitui parte do excedente de mão-de-obra no campo com o retorno dos trabalhadores tornados redundantes pela acumulação de capital. Todavia, essa caracterização do resultado do deslocamento de mão-de-obra, que não é prevista no modelo lewisiano, de forma alguma é específica à China:

“ In the dominant view, these workers would then be absorbed by industry, primarily in urban centers, on the model of the developed capitalist countries. But Britain and the other European economies, as Amin and Indian economist Prabhat Patnaik point out, were not themselves able to absorb their entire peasant population within industry. Rather, their surplus population emigrated in great numbers to the Americas and to various colonies. In 1820 Britain had a population of 12 million, while between 1820 and 1915 emigration was 16 million. Put differently, more than half the increase in British population emigrated each year during this period. The total emigration from Europe as a whole to the “new world” (of “temperate regions of white settlement”) over this period was 50 million.

While such mass emigration was a possibility for the early capitalist powers, which moved out to seize large parts of the planet, it is not possible for countries of the global South today. Consequently, the kind of reduction in peasant population currently pushed by the system points, if it were effected fully, to mass genocide.” (FOSTER, MCCHESENEY & JONNA, 2011)

Em que pese o fato de as empresas chinesas estarem levando trabalhadores nativos para seus projetos no exterior, em especial na construção civil, e de existirem agências de exportação de trabalhadores no país, o número de trabalhadores envolvidos nesses fluxos é marginal em relação à força de trabalho chinesa, de forma que, de acordo com o Ministério do Comércio, 740 mil trabalhadores estavam fora da China em 2008, sendo que 58% deles haviam saído no ano anterior (Ministério do Comércio *apud* WONG, 2009). Vista pelo ângulo da absorção de trabalho pelo setor capitalista, a recente alteração da política do PCC em relação à renda rural aparece como um freio ou mesmo uma tentativa de reversão parcial do crescente número de trabalhadores

excedentes, tanto desempregados como subempregados, nas cidades, resultado do próprio processo de expansão do setor capitalista. O controle do ritmo de modernização da agricultura e do êxodo rural parece-nos ser o principal desafio posto ao Estado chinês e à acumulação acelerada de capital no país, e não, como muitos afirmam, a escassez de trabalho para a expansão do setor capitalista. Essa perspectiva também nos ajuda a compreender por que a expropriação dos camponeses não tem sido a principal via para a proletarização na China, embora caiba, nesse contexto, realizá-la gradualmente, como vem ocorrendo. Os potenciais efeitos sociais desestabilizadores de um ritmo muito rápido de crescimento da relação entre o trabalho repellido do campo e o trabalho liquidamente absorvido pelo setor capitalista podem não somente comprometer o sistema político chinês, como a própria existência do capitalismo no país.

O alarde feito pelas grandes empresas multinacionais exportadoras em relação ao rápido crescimento dos salários nos anos 2000 – que mesmo assim se mantiveram em baixíssimo patamar – fez que muitos afirmassem que o estoque de trabalho excedente no país se exauriu, ou estaria em vias de exaurir-se, mesmo com a China tendo a maior força de trabalho do mundo, com 25% a 36% da força de trabalho ainda na agricultura e com o crescimento do desemprego e do subemprego urbano. As impropriedades da aplicação do modelo de Lewis à China, bem como suas limitações, são os principais fatores sobre os quais tais conclusões se edificam. Assim, endossamos a perspectiva adotada por Hung (2009):

“The prc’s urban-biased development model, then, is the source of China’s prolonged ‘limitless’ supply of labour, and thus of the wage stagnation that has characterized its economic miracle... Just as China’s ‘unlimited’ supply of labour was more a consequence of policy than a natural precondition of its development, the arrival of the Lewisian Turning Point was in fact the outcome of state attempts to reverse a previous urban bias rather than of a process driven by the market’s invisible hand. The concomitant to rising peasant income and industrial wages was unprecedented, soaring retail sales, even controlled for inflation” (HUNG, 2009: pp. 21)

Nesse sentido, concluímos que, em primeiro lugar, se o desenvolvimento com oferta de mão-de-obra na China recobre-se de uma natureza política, dada pela atuação do Estado, o

aumento dos salários reais no setor capitalista não pode ter um caráter estruturalmente determinado, de forma que a evolução futura dos salários possa ser conhecida a priori, i.e. os salários reais irão continuar aumentando rapidamente ao longo do tempo. Assim, a tendência verificada de rápido crescimento dos salários reais pode manter-se devido à política estatal, mas, muito provavelmente, será interrompida ou mesmo revertida se começar a impactar qualitativamente a inserção internacional do país como exportador de manufaturas baratas. Todavia, nem sempre o Estado consegue realizar aquilo o que deseja; a reversão da tendência de rápido crescimento dos salários reais pode encontrar obstáculos na luta e na organização dos trabalhadores. Prever os resultados desses embates políticos e, portanto, a evolução futura dos salários reais, é sair do campo científico. Em segundo lugar, concluímos que, mesmo que o modelo de Lewis (1954) operasse na China sem a mediação do Estado, ainda há um enorme contingente de mão-de-obra a ser liberado da atividade agrícola pela mecanização do campo.

## Conclusão

O presente trabalho teve como objetivo identificar se a inserção internacional da China como exportadora de produtos manufaturados baratos está se erodindo e terá que se reorientar em função de imperativos/constrangimentos de ordem econômica advindos tanto de um padrão de acumulação de capital insustentável, quanto de pressões estruturais altistas sobre os salários reais industriais.

Vimos que, ao longo da transição para o capitalismo, a distribuição funcional da renda foi profundamente alterada em favor do capital, e o país ascendeu à posição de “fábrica do mundo”. Esses dois fatores marcam profundamente o debate sobre o atual ciclo de crescimento da economia chinesa, no qual, por um lado, o crescimento econômico tem aparecido como resultado do desempenho exportador; enquanto, pelo outro, ele tem sido visto como sendo insustentável devido à baixa parcela do trabalho na renda nacional. Todavia, refutamos ambas essas hipóteses e concluímos que o atual ciclo de crescimento chinês é centrado no mercado doméstico, com destacado papel para os investimentos públicos, especialmente aqueles destinados à infraestrutura. O processo de urbanização, acompanhado de seus efeitos sobre a construção civil e a indústria pesada, foram apresentados como os principais motores do recente ciclo de crescimento da economia chinesa. Por outro lado, constatamos que o Estado chinês ainda dispõe de inúmeros instrumentos de intervenção econômica, capacitando-o a atuar sobre a demanda efetiva. Nesse sentido, não haveria nenhum constrangimento econômico resultante do padrão de acumulação chinês que demandasse a reorientação da inserção internacional do país, seja pela dependência nas exportações para o crescimento, seja pela necessidade de uma redistribuição da renda em favor do trabalho – minando a competitividade das exportações chinesas – para que a economia continue a crescer. Em que pese não existir um imperativo econômico no padrão de acumulação de capital chinês que exija uma mudança qualitativa na inserção do país na economia internacional, tal fato pode operar-se em função das decisões políticas e estratégicas do Estado.

Após discutir a natureza do atual ciclo de crescimento da economia, buscamos empreender uma detalhada análise estatística que nos revelasse a estrutura do emprego na China e a evolução dos salários urbanos e industriais, bem como seu impacto sobre a competitividade

das exportações do país. Em que pese a inadequação do principal sistema estatístico da China à realidade capitalista do país, conseguimos traçar um panorama da situação da classe trabalhadora chinesa, durante as últimas duas décadas, no que diz respeito ao emprego e aos salários, especialmente aqueles manufatureiros, mas que certamente resultou embelezado pelos dados dos quais adveio. Vimos que o emprego rural declinou enquanto o emprego não agrícola teve enorme expansão, mas que permanecem ocupados na agricultura entre aproximadamente um quarto e um pouco mais que um terço da força de trabalho chinesa. O emprego urbano passou por profundas alterações, com a expansão do setor privado e a redução do setor público, o rápido crescimento dos migrantes na força de trabalho urbana e a precarização das relações de trabalho. Os salários urbanos e os salários manufatureiros tiveram rápido crescimento a partir do final da década de 1990 e, aparentemente, os salários reais dos migrantes também cresceram desde, ao menos, meados dos anos 2000. Todavia, mesmo com o rápido crescimento dos salários nos últimos anos e com a valorização cambial do yuan frente ao dólar, os ganhos de produtividade e o baixíssimo patamar em que se encontravam os salários chineses concorrem para que as exportações chinesas continuem extremamente competitivas, especialmente quando comparadas com os países desenvolvidos. Assim, constatamos que não houve uma alteração qualitativa na inserção internacional do país como exportador de manufaturas baratas.

Apesar de a inserção do país na economia internacional não ter se alterado em função do rápido crescimento dos salários na última década, investigamos se esse rápido crescimento seria uma tendência estrutural, inescapável, que acabaria inviabilizando a atual estratégia de inserção da China na economia internacional. Expusemos a formulação teórica na qual essa análise tendencial repousa – o desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de W. Arthur Lewis –, e alguns estudos acadêmicos aplicados, que embora tenham sido poucos, são bastante representativos da recente produção acadêmica sobre o tema. Questionamos as metodologias propostas por esses estudos por não considerarem a excepcionalidade da China no arcabouço teórico lewisiano. Constatamos que a China faz parte de um caso onde os setores da economia dual proposta por Lewis relacionam-se tanto pela transferência de trabalho, como pelas trocas, com especial destaque para o papel da agricultura não capitalista no fornecimento de alimentos para a população não agrícola em expansão. Nesse contexto, concluímos que algum expediente deveria ser posto em ação, impedindo que os camponeses se apropriassem do produto adicional

advindo do aumento da produtividade, para que houvesse oferta ilimitada de mão-de-obra a salários reais constantes. Identificamos esse expediente com as políticas levadas a cabo pelo Estado, especialmente às de preços e tributação. Desta forma, o rápido crescimento dos salários, em nossa análise, revestiu-se de natureza política, resultando de mudanças na política do PCC em direção à elevação da renda real dos camponeses, em um contexto de agudização dos conflitos sociais.

Todavia, vimos que o modelo lewisiano apresenta graves insuficiências teóricas cuja expressão é a existência de um setor capitalista que só absorve trabalho, sem afastá-lo da produção, de forma que o desemprego torna-se uma categoria teórica irrelevante. O desemprego advindo do progresso técnico, das oscilações econômicas e do padrão de utilização de mão-de-obra pela indústria não tem espaço no desenvolvimento com oferta ilimitada de mão-de-obra de Lewis. Assim, ao considerarmos esses fatores na produção da superpopulação relativa, vimos que o desemprego e o subemprego têm crescido rapidamente nas cidades, engrossando não somente o excedente de trabalho, como impondo grandes desafios ao Estado chinês. Destarte, a problemática central em relação ao emprego na China traduz-se em conter o ritmo de modernização da agricultura e de liberação da mão-de-obra, para que o sistema político e a acumulação de capital não sejam ameaçadas por graves crises sociais. Nesse sentido, concluímos que a China não está adentrando em uma era de escassez de mão-de-obra na qual os salários continuarão em uma inevitável trajetória altista devido a fatores estruturais. O movimento futuro dos salários será determinado pelos conflitos sociais e pela política do Estado chinês, que provavelmente buscará limitar o crescimento dos salários se esses ameaçarem qualitativamente a estratégia de inserção da China na economia internacional.

## Referências Bibliográficas

AKYÜZ, Yilmaz. “Export Dependence and Sustainability of Growth in China and The East Asian Production Network”. *South Centre Research Paper*, RP 27, Abr/2010.

ANDERSON, Jonathan. “Is China Export-Led?” *UBS Investment Research*, Set/2007.

BAI, Chong-En & QIAN, Zhenjie. “Factor Income Distribution: The Story behind The Statistics”, *China Economic Review*, n. 21, 2010, pp. 650-670.

BANISTER, Judith. “Manufacturing Employment and Compensation in China”, *Beijing Javelin Investment Consulting Company*, Nov/2005. Disponível em: <http://www.bls.gov/fls/chinareport.pdf>

BANISTER, Judith & COOK, George. “China’s employment and compensation costs in manufacturing through 2008”, *Monthly Labor Review*, Vol. 134, n. 3, Mar/2011, pp. 39-52.

CAI, Fang & WANG, Meiyan. “A Counterfactual Analysis on Unlimited Surplus Labor in Rural China”. *China & World Economy*. Vol. XVI, n. 1, 2008, pp. 51-65.

\_\_\_\_\_. “Growth and Structural Changes in Employment in Transition China”. *Journal of Comparative Economics*, n. 38, 2010, pp. 71-81

\_\_\_\_\_. “Chinese Wages and the Turning Point in the Chinese Economy”. *East Asia Forum*, Jan/2011. Disponível em: <http://www.eastasiaforum.org/2011/01/29/chinese-wages-and-the-turning-point-in-the-chinese-economy/>

CEGLOWSKY, Janet & GOLUB, Stephen. “Just How Low Are China’s Labor Costs?”. *Mimeo*. Bryn Mawr and Swarthmore Colleges, nov/2005



\_\_\_\_\_. “Does China Still Have a Labor Cost Advantage?”, *CEsifo Working Papers*, WP n. 3579, set/2011.

CHAN, John. “Beijing Abolishes Centuries-old Agricultural Tax”, *World Socialist Web Site*, International Committee of the Fourth International, Jan/2006. Disponível em: <http://www.wsws.org/articles/2006/jan2006/chin-j17.shtml>

CHAN, Kam Wing. “Misconceptions and Complexities in the Study of China’s Cities: Definitions, Statistics, and Implications”. *Eurasian Geography and Economics*. Vol. XLVIII, n. 4, 2007, pp.383-412

\_\_\_\_\_, “Internal Labor Migration in China: Trends, Geographical Distribution and Policies”, *Proceedings of the United Nations Expert Group Meeting on Population Distribution, Urbanization, Internal Migration and Development*, UN/POP/EGM-URB/2008/05, United Nations, 2008, pp.93-122. Disponível em: ([http://www.un.org/esa/population/meetings/EGM\\_PopDist/P05\\_Chan.pdf](http://www.un.org/esa/population/meetings/EGM_PopDist/P05_Chan.pdf))

\_\_\_\_\_, “A China Paradox: Migrant Labor Shortage amidst Rural Labor Supply Abundance.” *Eurasian Geography and Economics*. Vol. LI, n. 4, 2010, pp. 513-530

CHAN, Kam Wing & HU, Ying. “Urbanization in China in the 1990s: New Definition, Different Series, and Revised Trends”. *The China Review*, Vol. III, n. 2, Outono/2003, pp. 49-71

CHAN, Kam Wing & ZHANG, Li. “The Hukou System and Rural-Urban Migration in China: Processes and Changes”. *The China Quarterly*, n. 160, dez/1999, pp. 818-855

CHRISTIAENSEN, Luc; PAN, Lei & WANG, Sangui. “Drivers of Poverty Reduction in Lagging Regions – Evidence from Rural Western China” *International Poverty Reduction Center in China Materials*, 2010. Disponível em: <http://www.iprcc.org/userfiles/file/Wang%20Sangui-EN.pdf>

FIGUEROA, Mark. “W. Arthur Lewis versus the Lewis Model: Agricultural or Industrial Development?”, *Manchester School*, Vol. LXXII, n. 6, dez/2004, pp. 736-750.

FOSTER, John Bellamy; McCHESENEY, Robert W. & JONNA, R. Jamil. “The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism”, *Monthly Review*, Vol. LXIII, n.6, nov/2011, versão online. Disponível em: <http://monthlyreview.org/2011/11/01/the-global-reserve-army-of-labor-and-the-new-imperialism>

GUANGYUAN, Yu. “Accomplishments and problems: a review of China’s reform in the past twenty-three years”. IN: CAO, Tian Yu (ed.). *The Chinese Model of Modern Development*. Londres e Nova York, Routledge, 2005, pp. 23-53.

HARVEY, David. *The New Imperialism*, Oxford, Oxford University Press, 2003.

HUI, Qin. “China’s Economic Transition, Social Justice and Democratization at the Turn of the Century”. IN: CAO, Tian Yu (ed.). *The Chinese Model of Modern Development*. Londres e Nova York, Routledge, 2005, pp. 88-127.

HUI, Wang. “The Historical Origin of China’s Neo-liberalism: Another Discussion on the Ideological situation in contemporary mainland China and the Issue of Modernity”. IN: CAO, Tian Yu (ed.). *The Chinese Model of Modern Development*. Londres e Nova York, Routledge, 2005, pp. 61-87.

HUNG, Ho-Fung. “America’s Head Servant? The PRC’s Dilemma in the Global Crisis”, *New Left Review*, n. 60, pp. 5-25, 2009

KIM, Song-Yi & KUJIS, Louis. “Raw Material Prices, Wages and Profitability in China’s Industry – How was Profitability Maintained when Input Prices and Wages Increased so Fast?”, *World Bank China Research Paper*, RP n. 8, 2007.

KNIGHT, John; DENG, Quheng & LI, Shi. "The Puzzle of Migrant Labour Shortage and Rural Labour Surplus in China". *Discussion Paper Series*, n. 494, Department of Economics, Oxford University, jul/2010.

KOTZ, David M. & ZHU, Andong "The Dependence of China's Economic Growth on Exports and Investment". *Review of Radical Political Economics*, Vol. XX, n.10, Out 2010.

LENIN, Vladimir Ilich. *Capitalismo e Agricultura nos Estados Unidos: Novos Dados sobre as Leis de Desenvolvimento do Capitalismo na Agricultura*. São Paulo, Brasil Debates, 1980.

LEE, Ching Kwan. *Against the Law: labor protests in China's rustbelt and sunbelt*. Berkeley, University of California Press, 2007.

LETT, Erin & BANISTER, Judith. "Labor Costs of manufacturing employees in China: an update to 2003-04". *Monthly Labor Review*, Nov/2006, pp. 40-45.

LETT, Erin & BANISTER, Judith. "China's Manufacturing Employment and Compensation Costs: 2002-06". *Monthly Labor Review*, Abr/2009, pp. 30-38.

LEWIS, Arthur. "Economic Development with Unlimited Supplies of labor" *Manchester School*, Vol. XX, n.2, 1954, pp. 105-138.

LI, Minqi. "The Coming Global Economic Turmoil: US, China, Global Financial Imbalances, and Peak Oil". *Paper presented at the second annual conference of the International Forum on the Comparative Political Economy of Globalization*. Beijing, Renmin University of China, Set 2006.

LO, Dic. "Making sense of China's Economic Transformation". *Working Paper*, n.148, London, School of Oriental and African Studies, 2006.

LO, Dic. & GUICAI, Li. “China’s economic growth, 1978-2005: Structural change and institutional attributes”. *Paper presented at the second annual conference of the International Forum on the Comparative Political Economy of Globalization*. Beijing, Renmin University of China, Set 2006.

MAI, Yinhua & PENG, Xiujian. “Estimating the Size of Rural Labour Surplus in China – A Dynamic General Equilibrium Analysis”. *CoPS Working Paper*, WP n. G-189, Centre of Policy Studies, Melbourne, 2009.

MARX, Karl. *O Capital: crítica da economia política. Vol I, Tomo II*. São Paulo, Nova Cultural, 1996. Tradução de Regis Barbosa e Flávio R. Kothe [1867]

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. “A China como um duplo pólo na economia mundial e a recentralização asiática”. *Revista de Economia Política*, Vol. 26, n.3, 2006.

\_\_\_\_\_, “Desenvolvimento econômico e ascensão nacional: rupturas e transições na Rússia e na China”. IN: FIORI, José Luís; MEDEIROS, Carlos e SERRANO, Franklin. *O mito do colapso do poder americano*. Rio de Janeiro, Record, 2008, pp. 173-277.

\_\_\_\_\_, “Padrões de Investimento, Mudança Institucional e Transformação Estrutural na Economia Chinesa”. *Trabalho elaborado para o Centro de Gestão de Estudos Estratégicos*, 2009.

\_\_\_\_\_, “O Ciclo Recente de Crescimento Chinês e seus Desafios”. *Observatório da Economia Global*, Textos avulsos, n.3, Jun 2010.

\_\_\_\_\_, “Income Concentration, Financial Liberalization and Decoupling Between US and China”. *Mimeo*. 2012

MORAIS, Isabela Nogueira de. *Desenvolvimento Econômico, Distribuição de Renda e Pobreza na China Contemporânea*. Tese – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2011.

NATIONAL BUREAU OF STATISTICS, (diversos anos). *China Statistical Yearbook*. China Statistica Bureau Press, Pequim.

\_\_\_\_\_, *China Statistical Labor Yearbook 2010*. China Statistica Bureau Press, Pequim, 2010.

\_\_\_\_\_, *Communiqué on Major Data of the Second National Agricultural Census of China (No. 1)*. Fev/2008. Disponível em:

[http://www.stats.gov.cn/was40/gitij\\_en\\_detail.jsp?searchword=agricultural+census&channelid=9528&record=9](http://www.stats.gov.cn/was40/gitij_en_detail.jsp?searchword=agricultural+census&channelid=9528&record=9)

\_\_\_\_\_, *Communiqué on Major Data of the Second National Agricultural Census of China (No. 5)*. Fev/2008. Disponível em:

[http://www.stats.gov.cn/was40/gitij\\_en\\_detail.jsp?searchword=agricultural+census&channelid=9528&record=4](http://www.stats.gov.cn/was40/gitij_en_detail.jsp?searchword=agricultural+census&channelid=9528&record=4)

NAUGHTON, Barry. *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. Cambridge, MA, MIT Press, 2007.

POMAR, Wladimir. “Apresentação”. IN: LENIN, Vladimir Ilich. *Capitalismo e Agricultura nos Estados Unidos: Novos Dados sobre as Leis de Desenvolvimento do Capitalismo na Agricultura*. São Paulo, Brasil Debates, 1980, pp. 3-13.

SCHERER, Martha Pacheco. *A relação entre crescimento e distribuição de renda na economia do desenvolvimento: do modelo de Lewis à Belíndia*. Dissertação – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2007.

SIMARRO, Ricardo Molero. "Functional Distribution of Income and Economic Growth in the Chinese Economy, 1978-2007". *School of Oriental and African Studies Working Paper*, WP. 168, 2011

TIEJUN, Wen. "The relationship between China's strategic changes and its industrialization and capitalization". IN: CAO, Tian Yu (ed.). *The Chinese Model of Modern Development*. Londres e Nova York, Routledge, 2005, pp. 54-60.

WALKER, Richard & BUCK, Daniel. "The Chinese Road: Cities in the Transition to Capitalism". *New Left Review*, n. 46, 2007, pp. 39-66

WEBBER, Michael. "Primitive Accumulation in Modern China". *Dialectical Anthropology*, Vol. XXXII, n. 4, 2008, pp. 329-332.

WONG, Edward. "China's Export of Labor Faces Scorn", *The New York Times*, Dez/2009.  
Disponível em: <http://www.nytimes.com/2009/12/21/world/asia/21china.html?pagewanted=all>

YANG, Dennis Tao; CHEN, Vivian & MONARCH, Ryan. "Rising Wages: Has China Lost Its Global Labor Advantage?". *IZA Discussion Papers*, DP n. 5008, Institute for the Study of Labor (IZA), 2010.

ZHANG, Xiabo; YANG, Jin & WANG, Shenglin. "China Has Reached the Lewis Turning Point". *IFPRI Discussion Paper*, DP n. 000977, Mai/2010.