

## O Modelo Stalinista de Planificação Econômica.

**Autor:** Luiz Henrique Marques Gomes<sup>1</sup>

**Resumo:** O objetivo deste trabalho é estudar a planificação econômica de tipo stalinista. O método empregado para tal é a prospecção histórica com base na literatura acerca do tema. Os resultados obtidos mostram que o modelo stalinista era marcado pela centralização das principais decisões econômicas e dos recursos produtivos a fim de superar o atraso no desenvolvimento das forças produtivas. Conclui-se que esse modelo foi funcional como estratégia de superação do subdesenvolvimento, porém não para sustentar um crescimento de tipo intensivo. Para atingir seu objetivo, este trabalho divide-se em seções, as quais apresentam os antecedentes históricos, as principais características e o modo de funcionamento do modelo stalinista de planificação econômica.

**Palavras-chave:** Socialismo; Planificação Econômica; Stalinismo; Leste Europeu; URSS.

**Abstract:** The objective of this work is to study the Stalinist economic planning model. The method used for this is the historical survey based on the literature about this subject. The result we achieved shows that the Stalinist model was characterized by centralization of both key economic decisions and economic resources in order to overcome the underdevelopment of the productive forces. We concluded that this model was functional as a growth strategy to overcome underdevelopment, but not to sustain an intensive growth. To achieve its goal, this work is divided into sections, which presents the historical background, the main features and the operation of the Stalinist model of economic planning.

**Keywords:** Socialism; Economic Planning; Stalinism; Eastern Europe; USSR.

---

<sup>1</sup> Doutorando em Economia pela Universidade Federal Fluminense (UFF). Mestre em Economia pela mesma instituição (2013).

XI Congresso Brasileiro  
de História Econômica

14 a 16 de setembro de 2015 | Vitória/ES

12<sup>a</sup> Conferência Internacional  
de História de Empresas



ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA DE  
PESQUISADORES  
EM HISTÓRIA  
ECONÔMICA



Departamento de Economia  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS

## 1-INTRODUÇÃO

O objetivo deste trabalho é estudar a planificação econômica de tipo stalinista vigente na URSS desde o fim da NEP (Nova Política Econômica) e no Leste Europeu (com exceção da Iugoslávia) desde o fim da II Guerra Mundial. O método empregado para tal é a prospecção histórica com base na literatura acerca do tema. Os resultados obtidos mostram que o modelo stalinista surge das condições pós-revolucionárias da URSS, sendo marcado pela centralização das principais decisões econômicas e dos recursos do país a fim de superar o atraso no desenvolvimento das forças produtivas. As conclusões a que chegamos revelam que esse modelo foi funcional como estratégia de superação do subdesenvolvimento, porém a funcionalidade do mesmo esgotou-se tão logo fez-se necessária uma mudança no padrão de crescimento econômico, de um crescimento extensivo para um crescimento intensivo.

Para atingir seu objetivo, este trabalho divide-se em seções. A primeira diz respeito à justificativa teórica da necessidade da planificação econômica sob o socialismo; a segunda apresenta os antecedentes históricos que possibilitaram o surgimento de tal modelo; a terceira apresenta as principais características do modelo; a quarta mostra como o modelo funcionava na prática e a última traz algumas conclusões para o leitor.

## 2- A NECESSIDADE DE UMA ECONOMIA PLANIFICADA SOB O SOCIALISMO

A transição ao socialismo é uma questão um tanto polêmica. Karl Marx, principal teórico do socialismo e do comunismo, disse certa vez (Marx, 1982, p. 713): “*yo no he construido jamás un ‘sistema socialista’.*” Como escapava ao método de Marx traçar esquemas idealizados sobre sociedades futuras, em seus escritos ele pouco explicitou como seria a construção da nova sociabilidade socialista, abrindo caminho para que diversas interpretações surgissem nesse vácuo. Desde o século XIX, existiram diferentes teorias e práticas sobre o assunto, porém, de modo geral, a plataforma comum desse campo político é a necessidade de pôr fim à anarquia de produção e racionalizar esta de acordo com fins sociais através de algum tipo de planificação econômica.

Ao passo que o modo de produção capitalista é caracterizado pela anarquia de produção e pelo confronto de antagônicos em atos de compra e de venda em um mercado, com a produção social sendo regulada pela lei do valor (que atua sorrateiramente e submete todas as relações à sua lógica), no socialismo, em tese, o homem se levantaria diante da submissão à lei do valor e conscientemente alocaria os recursos da economia de acordo com fins sociais. Desse modo, a forma de organizar a economia socialista é através do planejamento da alocação dos recursos. Um economista belga (Mandel, 1991, p. 17-18) nos explica:

*O planejamento não é sinônimo de “perfeita” alocação de recursos, nem de alocação “científica”, nem mesmo de uma alocação “mais humana”. O termo designa simplesmente a “alocação direta” ex ante. Como tal, é o oposto da alocação via mercado, que é ex post. Estas são as duas maneiras básicas de se alocar recursos, e são fundamentalmente diferentes entre si – mesmo que possam ser ocasionalmente combinadas em formas de transição precárias e híbridas, formas estas que não serão automaticamente reprodutíveis. A lógica interna dos dois modos de alocação é essencialmente diversa. Os sistemas geram leis de movimentos distintas, infundem motivações divergentes nos produtores e organizadores da produção e encontram expressão em valores sociais discrepantes.*

Portanto, planejamento é uma alocação *a priori* de recursos e é típica dos países socialistas pela necessidade de coordenar a produção com os fins sociais, ao passo que a alocação *a posteriori* de recursos, via as leis objetivas de mercado, é típica dos países capitalistas.

### **3- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DO MODELO STALINISTA**

O modelo stalinista surge com o fim da NEP (Nova Política Econômica). A NEP foi um conjunto de medidas introduzidas na Rússia Soviética após a Guerra Civil e o período do “Comunismo de Guerra”. Este foi um período na economia desse país onde, por conta das dificuldades da Guerra Civil (e.g., a produção industrial diminuiu 7 vezes entre 1913 e 1920), a centralização das decisões econômicas e dos recursos fez-se necessária. Em 1918, foram nacionalizadas as principais empresas industriais. A coordenação delas ficou a cargo do Conselho Superior da Economia Nacional, o qual centralizava o registro, a planificação e a distribuição dos produtos manufaturados,

sendo o responsável pelo abastecimento da população e da economia nacional. Durante o “Comunismo de Guerra”, as relações mercantis, como, por exemplo, o uso do dinheiro, se atrofiaram em favor do intercâmbio direto de mercadorias (Beloússov, 1986, p. 30-31, 61-63, 133-134; Diatchenko, 1976, p. 22).

O “Comunismo de Guerra” caracterizou-se, ainda, pela militarização do trabalho, estatização dos sindicatos e apropriação forçada de todos os excedentes da economia, inclusive o agrícola. Tal política drástica, que exigia sacrifícios por parte da população, perdeu a razão de ser tão logo as condições militares do país normalizaram-se, o que se deu no Outono de 1920. Porém, os bolcheviques não abandonaram de imediato as medidas do “Comunismo de Guerra” levando a uma rápida deterioração da relação entre os governantes e as camadas populares (Bettelheim, 1976, p. 409-413). O quadro enfrentado pela Revolução Russa à essa altura é descrito na seguinte passagem de Rem Beloússov (Beloússov, 1986, p. 39-40):

*...os preços no mercado duplicavam aproximadamente de três em três meses. O dinheiro deixou de desempenhar o papel de equivalente geral e perdeu o seu significado como medida de valor e como meio de circulação. A violação, ou mais exactamente, a destruição do sistema monetário-financeiro e a diminuição do intercâmbio normal de mercadorias acarretavam, por sua vez, a redução da produção. A produção industrial diminuiu cinco vezes em comparação com o volume registado antes da revolução. A maioria das empresas não funcionava. Em 1920, a produção por habitante no país era a seguinte: 8 kg de carvão, 1 kg de ferro-gusa e 300 g de cimento. O sistema de transporte estava paralisado: quase dois-terços das locomotivas estavam avariadas. As principais regiões agrárias do país tinham sido gravemente afectada por acções militares e pela seca de 1921. A fome abrangeu regiões em que viviam ao todo 43 milhões de pessoas.*

A NEP surge, pois, como a resposta de Lênin a essa deterioração das condições da economia da URSS. Concebida como medidas temporárias, a NEP consistia em reintroduzir aspectos típicos da economia mercantil-capitalista, como o comércio, o dinheiro, a propriedade privada nas indústrias leves, etc, lado a lado com a propriedade estatal na indústria pesada, nos transportes, no setor bancário e no comércio exterior, configurando o que seria um “capitalismo de Estado”. Junto a essas medidas, reintroduzia-se a propriedade privada e o comércio na agricultura como forma de

restabelecer a aliança política com o campesinato. Lênin não temia que as relações de produção tipicamente capitalistas fomentadas pela NEP ganhassem corpo, pois os latifundiários e a burguesia haviam sido expropriados e o chamado “poder operário e camponês” já estava consolidado. As medidas da NEP eram tidas como indesejáveis porém inevitáveis para o fortalecimento do poder soviético (Bettelheim, 1976, p. 431-435).

Um dos pontos cruciais da NEP foi a introdução da chamada autogestão financeira das empresas, cujo decreto de implementação data de 9 de agosto de 1921. A autogestão financeira também é conhecida como *khozraschet* ou cálculo econômico (Bettelheim, 1978, p. 267-268). O cálculo econômico se define como a autonomia das empresas de serem responsáveis pelos resultados de sua produção, de sua atividade comercial e de seu financiamento. Em outras palavras, as empresas possuíam liberdade para definir seus insumos e produtos, a maneira como comercializar seus bens e o modo de financiar a atividade de produção, geralmente este através de recursos dos bancos. A rentabilidade da produção, ou seja o lucro, ficava à disposição da empresa (evidentemente após o pagamento de impostos). Desse modo, o tamanho do fundo salarial dependia, em última instância, da performance da empresa, isto é, o estímulo ao aumento da produção era basicamente material. Note que, nesse sistema de gestão, o regulador da produção é a busca pelo lucro (Beloússov, 1986, p. 113-117). O próprio Manual de Economia Política dos soviéticos, criado para justificar o regime existente na URSS com base nas obras de Marx, Engels e Lênin, aceitava galhardamente que o cálculo econômico se nutria do estímulo material, como lemos na passagem a seguir (ACURRSS, 1961, capítulo 30):

*O cálculo econômico se baseia no interesse material da empresa, de todo o coletivo de trabalhadores e do pessoal dirigente no sentido da execução do plano, do rápido e ininterrupto crescimento da produção, da administração econômica e racional, da garantia da rentabilidade da empresa. O interesse material da empresa e dos seus trabalhadores na execução do plano, no ascenso da produção, é assegurado, antes de tudo, pelo fato de que a empresa recebe meios monetários na dependência dos resultados da sua atividade econômica. Além disso, fica a disposição da empresa, parte da renda (do lucro), que se destina a complementação dos meios de rotação, sendo aplicada neste ou naquele grau para inversões de capital, para*

*o melhoramento das condições culturais e de existência dos operários e empregados, para premiar os melhores trabalhadores, etc.*

É preciso realçar que a centralização hierárquica das decisões econômicas, típico do período stalinista, não foi incompatível com a autogestão financeira (cálculo econômico) das empresas e com o uso do estímulo material. Embora sustentasse que as firmas deveriam responder estritamente às metas do plano, as políticas adotadas pelo governo de Stálin foram na direção de promover uma cada vez maior autonomia formal das firmas, com leis que aumentassem a responsabilidade financeira das empresas e os poderes e deveres dos diretores. O motivo para essa aparente contradição é que essa maior independência formal das unidades econômicas facilitaria aos órgãos de controle e planificação a identificação das empresas que não logravam cumprir com os desígnios do plano (Armstrong, 1983, p. 55-56).

O desenvolvimento do cálculo econômico durante o período stalinista também é trazido à tona por Rem Belóussov. Segundo ele, durante o período de Stálin, intensificou-se a centralização da planificação, de acordo com o princípio leninista do “centralismo democrático”, ao mesmo tempo que se ampliava a autonomia operacional das firmas e se aumentava a responsabilidade pessoal dos dirigentes, de acordo com o princípio da administração pessoal. De acordo com esse princípio, as decisões sobre o aproveitamento adequado dos recursos e sobre a organização da produção, com o objetivo de se cumprir com as metas de produção e com os indicadores de desempenho do plano, estavam sob responsabilidade de um só sujeito, o chamado “dirigente econômico”. Além disso, houve a reorganização do sistema financeiro e de crédito de modo sincronizá-los com a elaboração dos planos econômicos e com a vigência e consolidação do regime de cálculo econômico das firmas (Belóussov, 1986, p. 129, 137-138, 167-168, 197, 232-233).

Aqui fazemos eco aos comentários de Ernesto Che Guevara ao “Manual de Economia Política” da URSS (Guevara, 2006). De acordo com o Che, a NEP, erigida sob a autogestão financeira das empresas e sob o estímulo material à produção, por se estender no tempo para além da necessidade de reconstrução econômica imediata, foi o grande passo atrás de Lênin. O resultado da mesma foi a hibridação do sistema

econômico e a (re)criação de uma superestrutura ideológica capitalista (Guevara, 2006, p. 213). Dizia o Che Guevara (Guevara, 2006, p. 125).

*La referencia a la NEP es escueta pero constituye uno de los pasos atrás más grandes dados por la URSS. Lenin la comparó a la paz de Brest-Litovsk. La decisión era sumamente difícil y, a juzgar por las dudas que se traducían en el espíritu de Lenin al fin de su vida, si este hubiera vivido unos años más hubiera corregido sus efectos más retrógrados. Sus continuadores no vieron el peligro y así quedó constituido el gran caballo de Troya del socialismo, el interés material directo como palanca económica. La NEP no se instala contra la pequeña producción mercantil, sino como exigencias de ella.*

Embora esse seja um aspecto importante na investigação do destino futuro da URSS, existiram descontinuidades importantes entre a NEP e o período stalinista, as quais fugiram do radar do Che Guevara. Charles Bettelheim (Bettelheim, 1978, p. 280-282) aponta que a introdução da planificação centralizada a partir de 1926, com o primeiro plano quinquenal datando de 1928, restringiu a independência das empresas sobre suas decisões, pois: (i) os investimentos passaram a ser predominantemente dependentes do plano e dos recursos alocados pelo orçamento de Estado, e menos dos lucros e dos empréstimos bancários; (ii) o caráter imperativo dos planos implicava que a decisão sobre a produção dependia em grau crescente de medidas administrativas e, em grau decrescente de importância, da demanda dos consumidores; e (iii) a fixação dos preços pelos órgãos de planificação restringia a liberdade de ajustar oferta e demanda via preços.

Logo, argumenta Bettelheim, no período stalinista, com relação ao período da NEP, as relações entre as empresas e entre as empresas e os consumidores estariam reguladas mais pelo plano e menos pelos critérios de lucratividade resultantes do sistema de autogestão financeira das empresas (o qual não só continuou a existir como foi promovido pela administração de Stálin). Porém, isso não significa que tais critérios não tivessem importância já que os recursos alocados pelo orçamento do Estado dependiam da performance das empresas não só quanto a atingir metas físicas de produção, mas também quanto a apresentarem indicadores financeiros, que concerniam à lucratividade, aos custos de produção, etc, em estado ao menos razoável, além do que

parte do lucro era retida na própria empresa (ACURRSS, 1961, capítulo 30; Armstrong, 1983, p. 57-58; Bettelheim, 1978, p. 279-283).

Para além da NEP, que legou o cálculo econômico das empresas e o incentivo material à produção para o período seguinte, também o estágio de desenvolvimento das forças produtivas da URSS da época vieram a influenciar a gênese do modelo stalinista de planificação. As condições concretas da URSS da década dos 1920 eram a de um país subdesenvolvido, de base agrária (em 1928, 60% do rendimento nacional proveio da agricultura), com composeses acostumados ao comércio privado, e imerso em um ambiente externo hostil. Por isso havia a necessidade de se industrializar, de subordinar as relações de produção do campo ao regime socialista e de diminuir a dependência externa. As políticas utilizadas para tal foram a industrialização e a coletivização do campo (Beloússov, 1985, p. 119-126).

A industrialização fez-se necessária, de acordo com Vitali Diatchenko (Diatchenko, 1976, p. 37-48), por seis motivos: (i) serviria para criar a base material e técnica do socialismo, uma sociedade fundamentada na abundância material; (ii) seria indispensável para consolidar a propriedade social e excluir progressivamente os elementos capitalistas das esferas da economia; (iii) seria fundamental para criar a base material e técnica da agricultura; (iv) contribuía para apaziguar as diferenças regionais quanto ao grau de desenvolvimento das forças produtivas; (v) diminuiria a dependência externa, aumentando a independência econômica do país; e (vi) serviria para aumentar o poderio militar da URSS. Já coletivização da agricultura na URSS teria sido necessária por duas razões: (i) para subordinar as relações de produção do campo, então caracterizada pela presença de pequenos produtores privados, aos interesses do desenvolvimento do socialismo; e (ii) pois o excedente comercializável de produção entre os pequenos e médios proprietários era, em volume, menor do que o das fazendas estatais (confira dados sobre o tema em Miglioli, 2012, p. 47). Logo, com a coletivização, a extração do excedente (essencialmente via impostos, entregas de produção compulsórias e preços, i.e. termos de troca favorável ao setor industrial *vis-à-vis* ao agrícola) foi facilitada. Outro fator importante é que a coletivização acelerava a

liberação de mão-de-obra do setor agrícola, o que é era fundamental para o aumento do ritmo de industrialização (Miglioli, 2012, p. 47-48, 52-53).

Por conseguinte, da necessidade de se industrializar e de “dominar” as relações de produção no campo é que emergem as políticas principais de Stálin (industrialização e coletivização da agricultura). Pelo fato de considerar que não pode se expandir a produção continuamente sem que se haja dado prioridade à produção de meios de produção é que a industrialização a ser empreendida deveria ter como ênfase principal a indústria pesada (Stalin, 1972 [1952], p. 50). E para a industrialização ser acelerada era preciso que as decisões econômicas principais (essencialmente o ritmo de acumulação) e os recursos se concentrassem no Estado (por isso seguiu-se a linha de se extrair os recursos para a industrialização da sobre-exploração dos trabalhadores e da apropriação do excedente da agricultura, o que ficou conhecido como acumulação socialista primitiva<sup>2</sup>).

#### 4- CARACTERIZAÇÃO GERAL DO MODELO

Com exceção da Iugoslávia, a planificação econômica utilizada nos países do Leste Europeu era do tipo tradicional ou “stalinista”. Os traços gerais desse modelo apenas mudaram na década de 1960, ainda que reformas pontuais tenham existido por conta do processo de desestalinização e de protestos populares a partir de 1953.

De acordo com o economista polonês Włodzimierz Brus (Brus, 2003 [1973], p. 8), o modelo tradicional de planificação econômica socialista tem quatro características principais: (a) havia a centralização das decisões econômicas; (b) os planos eram hierárquicos, ou seja as decisões fluíam dos órgãos superiores aos inferiores na escala decisória; (c) os planos eram imperativos (em oposição a serem meramente indicativos e guiados por incentivos); (d) existia a predominância dos cálculos e dos indicadores em unidade física de produção (em oposição a preços ou valores monetários), o que acarretava que o dinheiro dentro do setor estatal tivesse um papel passivo.

As decisões sob o stalinismo eram centralizadas, sendo que a estrutura decisória era verticalizada, com as decisões fluindo dos escalões superiores para os escalões

---

<sup>2</sup> Esse termo tem origem na obra de Eugênio Preobrajenski “*A Nova Econômica*” (1979 [1926]).

inferiores. As autoridades centrais fixavam a taxa de crescimento, as proporções macroeconômicas básicas (a divisão do produto entre investimento e consumo; os recursos destinados a investimento para cada setor) e a distribuição de renda, como era o caso típico das economias socialistas. Além disso, fixavam metas de produção para setores, indústrias, certos produtos e até para algumas das empresas. Essas metas eram desagregadas, ao passarem pela estrutura vertical burocrática, até chegar ao nível das empresas, que recebiam suas metas de produção, as quais se fossem ultrapassadas gerariam retornos materiais para os envolvidos na produção, geralmente na forma de bônus (Asselain, 1984, p. 14-15).

Os planos econômicos sob o stalinismo eram imperativos, o que significa que existiam metas específicas a serem cumpridas e não meramente incentivos que guiassem os agentes econômicos a determinado fim. Em certos casos, a origem dos insumos e o destino da produção estavam pré-determinados pela planificação, levando a uma diminuição da margem de manobra das firmas. Da mesma forma, a capacidade da firma de promover novos investimentos estava restringida pelas decisões administrativas de planejamento. O controle da consecução das metas compulsórias era exercida pelas diversas instâncias de poder e órgãos burocráticos, como veremos na seção seguinte do texto. Por conta disso, o caráter centralizado e hierárquico da planificação manifestava-se no dia-a-dia das empresas ainda que estas fossem entidades regidas pelo princípio do cálculo econômico, i.e. eram entidades independentes umas das outras, que celebravam contratos entre si e detinham autonomia de gestão. Perceba que, teoricamente, a abrangência da esferas da economia sujeitas à planificação e às decisões administrativas era maior no caso do planejamento imperativo do que se fosse o caso do planejamento indicativo, em que o mercado e suas categorias tendem a ter um papel primordial na alocação dos recursos (Garvy, 1972 [1966], p. 275).

Ressalta-se que essas três primeiras características (centralização das decisões, estrutura hierárquica e metas imperativas) estão intimamente ligadas com as condições da URSS dos anos 1920, a qual era uma economia atrasada em termos de desenvolvimento das forças produtivas e que necessitava passar por um processo de industrialização a fim de que a Revolução Russa de 1917 se consolidasse. Por causa

disso, urgia a centralização dos recursos e o estabelecimento da distribuição administrativa dos recursos de acordo com prioridades previamente estabelecidas pelas instâncias políticas superiores, como nos diz Oskar Lange (Lange, 1989, p. 22-23):

*El proceso de industrialización rápida exige el manejo centralizado de recursos por dos razones. Primero, es necesario concentrar todos los recursos en determinados objetivos y evitar la disipación de recursos que los distraerían del objetivo de la industrialización rápida. Ésta es una de las razones que conducen a una planeación y una administración altamente centralizadas, y también a la distribución de recursos por medio de la fijación administrativa de prioridades. La segunda razón por la cual la industrialización rápida exige una planeación y una administración centralizadas es la falta de cuadros industriales y el atraso de los que hay. Los cuadros de que se dispone en el periodo de rápido desarrollo industrial son nuevos e inexperimentados. Los cuadros que poseen alguna experiencia de dirección de la industria y otras actividades económicas son con frecuencia políticamente hostiles a los objetivos socialistas. En consecuencia, se hace necesaria llegar a una considerable centralización de las decisiones directivas.*

A última característica fundamental do modelo stalinista de planificação, segundo Brus, era que as metas de produção e os indicadores de desempenho estavam predominantemente mensurados em unidades físicas, o que acarretava que o dinheiro tivesse um papel passivo dentro do setor estatal. Contudo, há evidências que contradizem essa pretensa característica do modelo stalinista. Ao passo que havia de fato a predominância dos indicadores em unidades físicas, isso não significava, porém, um papel passivo para o dinheiro, pois, embora fossem passíveis de supervisão pelos órgãos de controle e planificação, as trocas entre as empresas estatais da URSS na época de Stálin eram realizadas através da assinatura de contratos monetários, tal como se passa no capitalismo<sup>3</sup> (Armstrong, 1983, p. 55-59). Isto revelava que as empresas se antagonizavam como possuidores de mercadoria no mercado, em que pese a existência de um plano econômico com metas de produção a serem cumpridas, e o dinheiro possuía um papel ativo, e não passivo, nas relações de trocas entre as empresas. Note

---

<sup>3</sup> Pelo fato de as transações serem entre empresas estatais não eram tidas como comércio privado. Inclusive o comércio privado, que havia sido restabelecido pela NEP, foi proibido por lei em 11 de Outubro de 1931 (a exceção era o setor agrícola onde foi mantido o comércio privado). Fonte: <http://www.calend.ru/event/4132/>. Acesso: 21/04/2015.

que as relações de produções existentes nesses termos não estão distantes das existente no capitalismo. Diz Bettelheim (Bettelheim, 1978, p. 266):

*These relations retain a more or less capitalistic character so long as they preserve the separation between the direct producers and their means of production and the separation of production units (or groups of production units) from each other, this separation being both "transcended" and reproduced by the commodity relations which are established between the enterprises.*

A justificativa de Stalin para a existência do cálculo econômico era a de que a anarquia de produção e a leis de concorrência do capitalismo são diferentes de uma situação em que as firmas possuam autonomia de gestão sob as diretrizes de um ministério ou órgão de planejamento, regional ou nacional. Seguindo a mesma linha de raciocínio, Stalin justificava a existência da economia mercantil sob o socialismo dizendo que ela existia de forma modificada com relação à sua existência no modo de produção capitalista e que não levaria a um retorno ao capitalismo. Ponderava ele que (Stalin, 1972 [1952], p. 43-44):

*Commodity production must not be identified with capitalist production. They are two different things. Capitalist production is the highest form of commodity production. Commodity production leads to capitalism only if there is private ownership of the means of production, if labour power appear in the market as a commodity which can be bought by the capitalist and exploited by him in the process of production, and if, consequently the system of exploitation of wage-workers by capitalists exists in the country.*

Portanto, Stalin considerava que, pelo fato de que os meios de produção haviam sido estatizados, e de que, segundo ele, o sistema de trabalho assalariado e de exploração da força de trabalho havia sido extinto, então a produção das empresas estatais não era uma produção capitalista, ainda que fosse uma produção de mercadorias, pois havia a troca de propriedade quando da troca entre as empresas e os consumidores. Dizia ele que existiam dois setores: o estatal e as fazendas coletivas; em ambos, os meios de produção são públicos, porém a produção era apropriada pelo Estado no primeiro caso e pelas fazendas no segundo. Estas, para trocar seu produto, exigiam relações de compra e venda. Quando chegasse o momento da unificação dos setores,

seria o momento da extinção da circulação de mercadorias e da economia mercantil; até lá estaria justificada a existência da economia mercantil (Stalin, 1972 [1952], p. 40-46).

Dessa maneira, segundo Stalin, a lei do valor tem um papel ativo sob o socialismo, pois neste ainda há a produção de mercadorias. Inclusive, a lei do valor não se restringe à esfera da circulação, mas faz-se presente também na produção através de categorias como contabilidade de custos, lucratividade, preços, etc, que servem para disciplinar os gerentes das empresas para que adotem métodos de produção racionais, os quais visem a minimização dos custos e a solvência das empresas. Porém, ressalta que sob o socialismo não é a lei do valor que regula a produção, pois ela opera em limites definidos pela abrangência da produção mercantil, além do que está restringida pela propriedade estatal dos meios de produção e pela operação da lei do desenvolvimento equilibrado (proporcional) da economia, a qual, através da planificação econômica, substitui a lei da competição e da anarquia da produção (Stalin, 1972 [1952], p. 46-51).

Posto isso, é evidente que para a viabilidade do modelo de planificação stalinista era necessário um arcabouço institucional e jurídico fundamentado na propriedade estatal dos principais meios de produção e na concentração do poder decisório em determinados órgãos do Estado. Por isso é que a nacionalização da maior parte das empresas e dos bancos, o estabelecimento de um órgão de planificação e a formação de ministérios desenhados de acordo com os ramos produtivos principais (Brzezinski, 1967, p. 89) eram condições *sine qua non* para o estabelecimento do regime stalinista.

Ademais, à caracterização geral do modelo stalinista estão associadas algumas políticas específicas, entre elas a ênfase nas indústrias pesadas *vis-à-vis* às indústrias leves, pois são as primeiras que podem sustentar o ritmo acelerado de industrialização, e a crescente coletivização do campo (ainda que seja possível a permanência de parte da agricultura em mãos privadas, como foi o caso da Polônia e, em menor escala, da Hungria). A essas políticas acrescentamos ainda, como típico do stalinismo, a formação de uma burocracia com privilégios com relação ao restante da população, privilégios estes não só relacionados com o status material, mas também com a capacidade de participação política efetiva, como nos relata Ernest Mandel (Mandel, 1977, p. 114):

*In the USSR, Stalinism is the expression of the bureaucratic degeneration of the first workers state, where a privileged social layer usurped the exercise of political and economic power... Power is not exercised by the soviets, freely elected by all the workers. Neither the working class nor the members of the Communist Party enjoy the democratic freedoms necessary to be able to decide freely on the major questions of economic and cultural, domestic and international policy.*

Em suma, vimos as características gerais do modelo stalinista. O importante a se reter é que era um modelo de planificação hierárquico, com centralização das decisões principais e ênfase nas metas quantitativas, apoiado no estímulo material, no cálculo econômico e em uma casta burocrática privilegiada, além de estar associado com políticas como estatização dos meios de produção, esforço de industrialização, com prioridade às indústrias pesadas, e coletivização do campo.

## 5- OPERACIONALIDADE DO MODELO

Um plano econômico é um conjunto de diretrizes que visam guiar a economia a um determinado fim. Por isso, para a operacionalidade do plano ter lugar é necessário que: (i) o plano seja elaborado; (ii) que exista um conjunto de documentos, coordenados entre si, especificando as diretrizes a serem realizadas; e (iii) um certo quadro institucional específico que viabilize na prática o cumprimento das diretrizes do plano.

O primeiro ponto a ser considerado é que não existia, na URSS e nos países satélites, apenas um plano econômico: ainda que existisse um plano nacional, conviviam uma miríade de planos, cada qual especializado em certo aspecto da vida econômica e em certa área geográfica. Entre os planos existentes destacavam-se, por sua importância, o plano de produção, o plano de investimentos, o plano financeiro, o plano de trabalho, o plano de salários, o plano de preços e o plano de comércio exterior. Como é evidente, os planos deveriam ser coordenados entre si e o plano de produção deveria ter uma certa proeminência sobre os demais. Os planos poderiam ser de abrangência nacional, regional ou local, serem destinados à economia como um todo, a setores e indústrias específicas e até a determinadas empresas. O horizonte temporal dos planos poderia ser de longo prazo (planos de 15 a 20 anos), de médio prazo (em geral eram planos quinquenais) ou de curto prazo (os planos anuais ou até de prazo menor). Eram

estes últimos os planos que de fato entravam em vigência nos países, em geral com força de lei promulgada, tendo, portanto, um caráter operacional, além de serem menos suscetíveis à mudanças (Chambre, 1967, p. 17-21, 30-58).

Como vimos, a planificação stalinista era uma planificação centralizada e hierarquizada e, por isso, exigia uma série de instituições, integradas verticalmente, que transmitissem as decisões dos órgãos superiores para as instâncias subalternas. De modo geral, o quadro institucional era o seguinte: existiam as instâncias políticas superiores (em especial, o Comitê Central do Partido no poder e o Conselho de Ministros), as quais traçavam a trajetória econômica futura desejada do país, e um órgão central de planificação, responsável por plasmar as decisões políticas em realidade através do uso da planificação econômica. Abaixo deles, em ordem de importância decrescente, haviam os ministérios, as associações industriais (e.g. conglomerados), os órgãos de planificação regionais e, por fim, as empresas, as quais podiam abranger uma ou mais fábricas (unidades de produção) (Chambre, 1967, p. 24-28).

A elaboração do plano partia do órgão de planificação central, o qual, com meses de antecedência da vigência do mesmo, preparava metas de produção (as chamados “cifras de controle”) para os produtos tidos como essenciais, as quais eram transmitidas aos ministérios, e daí percorriam as escalas decisórias inferiores até chegar à empresa. Esta, com base na produção estipulada, calculava as suas necessidades de insumo e enviava *cuesta arriba* tais informações, os quais eram trabalhados pelos vários níveis decisórios, até ascender ao órgão de planificação central, a quem cabia articular os vários planos de produção em um plano nacional e igualar de forma *ex ante* a oferta e a demanda desses produtos (Montias, 1972 [1959], p. 225-226).

O método utilizado pelos planejadores para igualar de modo *ex ante* oferta e demanda era o “método dos balanços”. Tal método consistia em balanços contábeis que dispunham os recursos disponíveis e os usos dos mesmos. Os recursos disponíveis se dividiam em três grupos principais: os estoques iniciais, a produção e as importações. Os usos desses recursos tinha seis destinos principais: necessidades produtivas, investimentos, fundo mercantis, reservas do Estado, exportação e estoque finais. Havia

duas etapas no “método dos balanços”<sup>4</sup>: a primeira era a da elaboração dos balanços, de onde apareciam os pontos de estrangulamento, os excessos e faltas de recursos de cada setor; a segunda era a de planificar a alocação do recursos existentes e daqueles a serem criados de forma a atingir um equilíbrio dos dois lados do balanço (Tcherevik & Chvirkov, 1985, p. 55-57).

A elaboração dos balanços se dava a partir das condições existentes na economia (de suas relações intersetoriais e de suas proporções entre insumos e produtos), as quais se transfiguravam em coeficientes técnicos<sup>4</sup>. Eram esses coeficientes que serviam de base para a projeção da produção desejada. Mapeada a situação da economia, os planejadores fazendo uso do balanço, o qual confrontava disponibilidades (ofertas) e necessidades (demandas), eram capazes de identificar os ponto de gargalo da economia, os setores onde há excessos de recursos e aqueles onde há faltas de recursos. A partir daí, eles elaboravam um balanço prospectivo, de acordo com as prioridades já delineadas pelas instâncias políticas superiores, de modo que as deficiências estruturais fossem atacadas e que os objetivos estabelecidos virassem realidade. Esse balanço prospectivo deveria levar em conta as realocações de recursos promovidas pelos planejadores, os novos investimentos e o aumento de produtividade prevista pela introdução de novas técnicas produtivas ou pela melhora da organização do trabalho (Chambre, 1967, p. 32-33; Miglioli, 2012, p. 50-51).

A seguir, há um quadro simplificado do que seria um balanço prospectivo para uma economia planificada. De um lado do balanço consta a produção (mais estoques e importações) de cada setor produtivo e do outro o destino dessa produção (consumo produtivo no próprio setor ou nos demais, exportações e consumo improdutivo). Nesse exemplo, a meta de produção da agricultura seria de 100 milhões de rublos, dos quais 15% seria utilizado no próprio setor, 6% na indústria, 4% nos demais setores e 70% seria destinado ao consumo final. Para os demais setores, o raciocínio é análogo.

---

<sup>4</sup> Coeficientes que indicavam as combinações de insumos exigidos pela produção. Eram expressos em quantidade física e tinham por base as empresas com produtividade superior à média (CHAMBRE, 1967: 62).

XI Congresso Brasileiro  
de História Econômica

14 a 16 de setembro de 2015 | Vitória/ES

12<sup>a</sup> Conferência Internacional  
de História de Empresas



ASSOCIAÇÃO  
BRASILEIRA DE  
PESQUISADORES  
EM HISTÓRIA  
ECONÔMICA



Departamento de Economia  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS

Podemos inferir também que nessa economia com um produto previsto de 250 milhões de rublos, 68% (170 milhões) seria destinado ao consumo e o restante à acumulação.

Quadro 1 – O Balanço Da Economia (em milhões de rublos)

	Produção				Distribuição/Consumo				
	Estoques	Produção	Importação	Total	Agricultura	Indústria	...	consumo não produtivo	Total
Agricultura	10	80	10	100	15	6	4	70	100
Indústria	5	90	5	100	10	20	10	50	100
...	5	40	5	50	5	5	10	30	50
<b>Total</b>	20	210	20	250	30	30	25	170	250

Fonte: Elaboração Própria a partir de Akhabbar (2014, p. 18-19) e Wilczynski (1987, p. 44).

O nível de agregação dos balanços variava de acordo com a situação. Porém, como é óbvio, era certo que o balanço nacional continha os principais setores da economia. A partir daí, existia, em geral, a construção dos balanços para as distintas indústrias, conglomerados, empresas, produtos e outro aspectos da vida econômica nacional, como a distribuição de mão-de-obra e a circulação dos fluxos monetários. Entre os balanços comumente elaborados estavam, por exemplo, o balanço dos recursos do trabalho (distribuiu a mão-de-obra entre as diversas indústrias e regiões), o balanço de investimento (planejava a necessidade de criação de capacidade produtiva) e o balanço dos fundos fixos (que se ocupava da variação patrimonial dos diversos setores) (Chambre, 1967, p. 64-74; Montias, 1972 [1959], p. 246-247; Seurot, 1986, p. 24-32). O quadro<sup>5</sup> abaixo traz um exemplo simplificado de balanço para a indústria do aço em uma economia imaginária.

Quadro 2 – O Balanço do Aço para 1983 (em milhares de toneladas)

Recursos	Usos
I. Produção prevista	I. Necessidades previstas para as indústrias (subdividida por ministérios técnicos)
II. Importações	II. Exportações
III. Stocks disponíveis em 1-I-1983	III. Stocks desejados em 31-XII-1983
IV. Outros recursos	IV. Outras necessidades

Fonte: Seurot, 1986, p. 25.

<sup>5</sup> Traduzido do espanhol.

Note que no primeiro quadro acima a unidade de medida era monetária; já no segundo quadro era uma unidades física (milhares de toneladas). Isso é porque conviviam vários de tipos de balanços, os quais se entrelaçavam necessariamente. Aqueles denominados em unidades físicas eram chamados de “balanços-matéria”. Ao lado destes existiam os “balanços de valor”, que eram denominados em unidades monetárias.

Estabelecido, pois, o equilíbrio da economia através do “método dos balanços”, o próximo passo era elaborar as metas de produção e os indicadores de desempenho, os quais eram repassados às unidades de produção para serem cumpridos. No caso, o principal indicador do sucesso ou fracasso do desempenho da empresa era a meta de volume de produção bruto estipulada pelo plano. Essa meta poderia ser medida em unidades físicas, o que era o mais comum, ou em termos monetários, a preço constantes ou correntes. Existiam outros indicadores como, por exemplo, objetivos de emprego de mão-de-obra, de produtividade do trabalho, redução de preços de custo, volume de consumo social e de consumo individual, etc, porém eles tinham uma importância secundária em guiar as operações das firmas (Chambre, 1967, p. 34-36).

Com a posse dos indicadores, as firmas elaboravam seu plano de trabalho, o qual correspondia a quatro subplanos, a saber o plano detalhado da produção, o plano de desenvolvimento técnico, o plano de emprego e de salários e o plano financeiro. Este último deveria ser enviado ao Ministério das Finanças, a fim de que o plano financeiro federal fosse elaborado. Era este plano o que ajustava os fluxos nominais aos fluxos reais, identificando as idas e vindas dos recursos monetários dentro do país. Um problema que se colocava é que, como a planificação econômica apenas abrangia parte da produção, havia a dificuldade de sincronização entre os fluxos monetários e reais. Como é evidente, com a elaboração desse plano financeiro federal, as tarefas de fixação dos preços de produtos tidos como essenciais (tanto bens de produção como bens de consumo) e de determinação do volume de emissão monetária estavam facilitados. A determinação dos preços tinha por base os custos médios de produção e os lucros estimados das empresas, além da carga planejada de impostos. O principal imposto, em

termo de receita, do Estado soviético era o imposto sobre circulação (Beloúsov, 1986, p. 128-129; Marczewski, 1975, p. 59; Vilela, 1964, p. 40, 43-45).

As atividades das empresas, por consequência da planificação, estavam limitadas pelas diretrizes do plano. As empresas no modelo stalinista estavam regidas por três princípios: a autogestão financeira (ou cálculo econômico ou *khozraschet*), a direção única e a multiplicidade dos controles exteriores. No primeiro caso, como vimos, as firmas tinham autonomia em sua gestão, a qual tinha como fundamento a busca de recompensa material, seja cumprindo com as metas e indicadores, seja aumentando os lucros a serem retidos. No segundo caso, as firmas possuíam um sujeito que era o responsável direto pelos resultados obtidos, ao lado de um engenheiro-chefe, responsável pela organização técnica, e de um contador-chefe, encarregado dos registros e contas contábeis da empresa (Marczewski, 1975, p. 55-56).

Já o terceiro caso dizia respeito a uma série de controles externos que eram exercidos sobre as empresas: controle (i) das autoridades dos níveis hierárquicos superiores na cadeia decisória da planificação; (ii) das órgãos de fiscalização fiscal, que vigilavam o pagamento dos impostos; (iii) do Ministério das Finanças, que verificava a execução dos planos financeiros; (iv) do ministério de controle do Estado, o qual inspecionava a firma em todos os seus aspectos; (v) das células do Partido, a quem cabia observar a gestão da firma; e (vi) do Banco Estatal, que fiscalizava a movimentação das contas da empresa. Esse último item era o chamado “controle pelo rublo” da URSS, o qual era a situação de que a liberação de valores monetários por parte do banco do Estado estava condicionada pela entrega da produção física planejada, de modo que a supervisão do plano se dava através da supervisão da movimentação das contas bancárias das empresas (Marczewski, 1975, p. 55-56; Roberts, 2003, p. 214-217)

Existiam alguns problemas com esse tipo de planificação. Um deles é que não eram todos os produtos que eram coordenados pelo órgão de planificação central; pelo contrário, apenas uma parte da produção era articulada nesses termos e portanto surgiam desequilíbrios setoriais por conta disso. Outro é que a transmissão das informações entre os vários níveis da hierarquia estava sujeita a ruídos, o que acarretava erros, por

exemplo, com a necessidade de insumos. Mais um problema eram as contingências que surgiam durante a elaboração e a execução dos planos. Por exemplo, a demora na elaboração do plano levava a que ou as firmas começassem o ano sem um plano de produção aprovado ou que os órgãos de planificação passassem a desconsiderar a voz das empresas na montagem do plano a fim de acelerar o processo de elaboração. Outro problema comum era articular a entrada efetiva em funcionamento de nova capacidade produtiva decorrente de investimentos com a produção corrente e as metas do plano (Montias, 1972 [1959], p. 238-248).

Outro dos problemas notórios com a planificação stalinista era com o tipo de indicador que servia como parâmetro de avaliação do desempenho das empresas. No caso stalinista, o indicador principal utilizado era o volume bruto de produção. Como em geral estava expressado em unidades físicas, às firmas interessava aumentar a produção de qualquer modo, mesmo se isso não significasse o uso ótimo dos recursos e a minimização dos custos. Além disso, quando o indicador de desempenho incluía não só o volume de produção do produto final, mas também o consumo intermediário de insumos, as firmas tendiam a buscar o uso dos insumos menos econômicos. Outro ponto é que as firmas se inclinavam a desconsiderar a qualidade dos produtos, já que isso não alterava o resultado final das empresas (Marczewski, 1975, p. 65-68).

Uma das controvérsias acerca da planificação de tipo stalinista é sobre o papel do mercado e das categorias mercantis nesse sistema. Em que pese a visão vulgarizada de que a economia stalinista era uma economia guiada unicamente por princípios administrativos e não pelo mercado, há evidências que apontam na direção de relativizar a relevância das medidas administrativas no controle da economia e acentuar a importância do mercado e de suas categorias na reprodução da vida social dessas sociedades. A primeira dessas evidências é, como vimos, a autogestão financeira das empresas (o cálculo econômico) e o estabelecimento de contratos monetários entre elas. O cálculo econômico garantia que as empresas fossem entidades independentes de modo que cada uma delas fosse unicamente responsável pelo plano de produção e pelo cumprimento dos indicadores de desempenho. O fato de existir um plano prescritivo que a ligava a outras empresas minorava as características de anarquia de produção

típicas do capitalismo. Porém, como veremos a seguir, não era sempre que esse plano existia e/ou ele era mudado constantemente. Cabe lembrar também que o cálculo econômico se baseava no estímulo material à produção, i. e. no interesse material dos diretores e trabalhadores de aumentar a produção, o que é típico do capitalismo.

A segunda evidência é que a planificação econômica na prática cotidiana tinha um caráter *ad hoc*, com planos de curtíssimo prazo (três meses) e que pouco eram articulados entre si. Certo autor diz inclusive que (Roberts, 2003, p. 209, 212):

*The planning process was chaotic and opaque... All plans, down to the final moments of the quarter or the year, were labeled as drafts or preliminary... There were no final plans. Everything was tentative. Everything was subject to arbitrary change by someone higher up in the chain of command.*

Por causa disso, o cumprimento das metas de produção tinha uma alta percentagem de insucesso; por exemplo, na URSS entre 1951 e 1954, 31 a 40% de todas as plantas industriais foram incapazes de cumprir com suas metas de produção anuais (Montias, 1959, p. 246). A terceira evidência é que a extensão da planificação não era tão grande como fazem crer os caricaturistas do modelo stalinista. Segundo Henri Chambre, em 1959 (depois de Stálin, mas antes das reformas liberalizantes de 1965) o plano estatal da URSS cobria de 40 a 60% da produção global da indústria, i.e. de 60 a 40% da produção industrial não estava sujeita diretamente à planificação; outro dado ilustrativo dessa situação é que em 1962 e 1963 existiam 20 mil objetivos de produção, ao passo que na URSS eram fabricados 20 milhões de produtos diferentes. E a situação não era diferente nos países do Leste Europeu, onde foi implementado um regime à moda e semelhança do existente na URSS. Por exemplo, na Polônia, em 1954, existiam 62 grupos ou subgrupos de máquinas cuja produção era planificada, porém apenas 18, isto é 29%, foram coordenadas pelo órgão de planificação central (Chambre, 1967, p. 38, 56; Montias, 1972 [1959], p. 238).

Em síntese, vimos como funcionava na prática o modelo stalinista de planificação. A partir de uma configuração institucional específica e com o auxílio de técnicas como o “método dos balanços” elaboravam-se os diversos planos da economia

nacional, os quais estabeleciam metas e indicadores de desempenho a serem cumpridos pelas empresas.

## 6- CONCLUSÕES

O objetivo deste trabalho foi estudar a planificação econômica de tipo stalinista vigente na URSS desde o fim da NEP (Nova Política Econômica) e no Leste Europeu (com exceção da Iugoslávia) desde o fim da II Guerra Mundial. Vimos que o modelo stalinista surgiu das condições específicas da URSS, sendo um modelo de planificação hierárquico, com centralização das decisões principais e ênfase nas metas quantitativas, apoiado no estímulo material, no cálculo econômico e em uma casta burocrática privilegiada, além de estar associado com políticas como estatização dos meios de produção, esforço de industrialização, com prioridade às indústrias pesadas, e coletivização do campo.

Em termos gerais, podemos dizer que o sistema implementado nesses países, durante o período stalinista, serviu aos propósitos de superação do subdesenvolvimento das forças produtivas: de países de base agrária se tornaram países industrializados. Porém, ainda que tenham tido sucesso no desenvolvimento extensivo, aquele em que há um crescimento econômico baseado na expansão quantitativa dos elementos básicos do processo produtivo (força de trabalho, energia, matérias-primas e meios de produção), esses países não tiveram a mesma sorte na transição para um desenvolvimento intensivo, aquele baseado no crescimento qualitativo dos fatores de produção e no uso crescente do progresso técnico e científico (Steinitz & Vale, 1988, p. 70). A explicação tradicional para tal fato é que, de acordo com Jean Marzewski, o sistema stalinista é “*extremadamente pesado y rígido e implica la existencia de una clase de burócratas cuyo número y poder no cesan de crecer*” (Marzewski, 1975, p. 70). Como vimos, de fato o sistema estalinista apresentava lentidão com a sua capacidade de respostas céleres a situações concretas, levando a que o planejamento tivesse muitas vezes um caráter *ad hoc* e de curtíssimo prazo.

Ultrapassada a primeira fase de industrialização a todo custo, a pressão exercida pela população para um aumento do consumo se fez presente. Combinado com regimes

burocráticos e repressivos, uma trajetória de instabilidade era inevitável. Após a morte de Stalin, revoltas populares tiveram lugar em boa parte do Leste Europeu (as maiores foram na Alemanha Oriental em 1953 e na Hungria e na Polônia em 1956). A solução encontrada, na década de 1960, foi a promoção de reformas econômicas que possibilitassem ganhos de produtividade e o conseqüente aumento do consumo da população, este último item identificado como sendo sinônimo de bem-estar e de construção do socialismo.

## 7- BIBLIOGRAFIA

ACADEMIA DE CIÊNCIAS DA URSS (ACURSS). *Manual de Economia Política*. Rio de Janeiro: Vitória, 1961. Disponível em: <https://www.marxists.org/portugues/tematica/livros/manual/index.htm>. Acesso: 16/04/2015.

AKHABBAR, Amanar. La Direction centrale de la statistique et la Balance de l'économie nationale de l'URSS en 1923—24. *OEconomia*, 4-2, 2014. University Library of Munich, Germany. Disponível em: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/61762/>. Acesso: 06/02/2015.

ARMSTRONG, George M. *The Soviet law of property: the right to control property and the construction of communism*. The Hague: M. Nijhoff Publishers, 1983.

ASSELAIN, Jean-Charles. *Planning and profits in socialist economies*. London: Routledge, 1984.

BELOÚSSOV, Rem. *Gestão Planificada Da Economia Socialista: Experiência Histórica*. Moscou: Progresso, 1986.

BETTELHEIM, Charles. *A Luta de Classes na União Soviética*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

BETTELHEIM, Charles. *Class Struggles in the USSR, Second Period: 1923-1930*. New York: Monthly Review Press, 1978. Disponível em: <http://www.marx2mao.com/Other/CSSUii.77iv.html>. Acesso: 13/04/2015.

BRUS, Wlodzimierz. *The Economics and Politics of Socialism*. Oxon & New York: Routledge, 2003 [1973].

CHAMBRE, Henri. *A Economia Planificada*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967.

CHAVANCE, Bernard. *La théorie de l'économie socialiste dans les pays de l'Est entre 1917 et 1989*. In: BÉRAUD, Alain & FACCARELLO, Gilbert (Orgs.), *Nouvelle Histoire de la Pensée Economique*. Paris: La Découverte, tome 2, pp. 235-262, 2000. Disponível: <http://www.cairn.info/sci-hub.org/nouvelle-histoire-de-la-pensee-vol-2--2707132241-page-235.htm>. Acesso: 11/04/2015.

DIATCHENKO, Vitali. *O método de industrialização socialista*. Lisboa: Estampa, 1976.

GARVY, George. The Monetary System and the Payments Flow. In: NOVE, Alec & NUTI, D. M. (Orgs.). *Socialist Economics*. Harmondsworth: Penguin, 1972 [1966].

GREGORY, Paul R. *The Political Economy of Stalinism: Evidence from the Soviet Secret Archives*. New York: Cambridge University Press, 2003.

GUEVARA, Ernesto Che. *Apuntes críticos a la Economía Política*. Habana/Melbourne: Ocean Press, 2006.

LANGE, Oskar. *La Planeación en la Economía Socialista*. IN: LANGE, Oskar. *Problemas de Economía Política del Socialismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.

MANDEL, Ernest. *From Class Society to Communism*. Londres: Ink Links, 1977.

MANDEL, Ernest. *Socialismo X Mercado*. São Paulo: Ensaio, 1991.

MARCZEWSKI, Jean. *¿Crisis de la Planificación Socialista?* México, D.F.: Fondo de Cultura Económico, 1975.

MARX, Karl. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Traducción de Wenceslao Roces. México D.F.: Fondo de Cultura Económico, 1982.

MIGLIOLI, Jorge. Formação do sistema Soviético de planejamento. *Revista Novos Rumos*, No 26 (12). Unesp, Marília. 2012.

MONTIAS, John Michael. *Planning with Material Balances in Soviet-Type Economies*. In: NOVE, Alec & NUTI, D. M. (Orgs.). *Socialist Economics*. Harmondsworth: Penguin, 1972 [1959].

PREOBRAJENSKY, Eugênio. *A Nova Econômica*. Rio de Janeiro: Paz & Terra, 1979 [1926].

SEUROT, François. *Las Economías Socialistas*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económico, 1986.

STALIN, Joseph Vissarionovitch. *Remarks on Economic Questions Connected with the November 1951 Discussion on Character of Economic Laws under Socialism*. In: NOVE, Alec & NUTI, D. M. (Orgs.). *Socialist Economics*. Harmondsworth: Penguin, 1972 [1952].

STEINITZ, Klaus & VALE, Michel. Economic Growth and Economic Strategy. *Eastern European Economics*, Vol. 27, No. 1 (Outono), pp. 65-90, 1988.

TCHEREVIK, E. & CHVIRKOV, IÚ. *O Abc da planificação fundamentos da teoria e da metodologia da planificação econômica*. 2ª edição. Moscou: Progresso, 1985.

VILLELA, Annibal. Os Métodos de Planejamento na URSS. *Revista Brasileira de Economia*, Vol. 18, No 4, 1964. Disponível em: <http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rbe/article/viewArticle/1793>. Acesso: 20/04/2015.

WILCZYNSKY, Jozef. *A economia do socialismo*. São Paulo: Vértice, 1987.