

Paul Singer

# CURSO DE INTRODUÇÃO À ECONOMIA POLÍTICA

3ª EDIÇÃO

(Preparada pelo Centro de Catalogação-na-Fonte do  
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS)

S624c Singer, Paul.  
Curso de introdução à economia política. Rio de Janeiro, 3.ª edição, Forense-Universitária, 1975.  
186p. 21cm.

Aulas proferidas em 1968 no Teatro de Arena, em São Paulo.

1. Economia. I. Título.

76-0240

CDD — 330  
CDU — 33



**FORENSE-UNIVERSITÁRIA**  
Rio de Janeiro

Primeira edição: julho de 1975

Segunda edição: novembro de 1975

Tercceira edição: outubro de 1976

A Vinicius e os demais  
que compartilharam comigo  
as agruras de ser suspeito.

Copyright © 1975 by

Paul Singer

Capa de: Leon Algami

Reservados os direitos de propriedade desta edição pela  
EDITORA FORENSE-UNIVERSITÁRIA LTDA.

Av. Erasmo Braga, 227 — 3.º andar — gr. 309

Rio de Janeiro — Rio de Janeiro

Impresso no Brasil

## Í N D I C E

EXPLICAÇÕES E AGRADECIMENTOS .....	9
Primeira Aula	
Teorias do Valor .....	11
Segunda Aula	
Repartição da Renda .....	26
Terceira Aula	
O Excedente Econômico .....	42
Quarta Aula	
Acumulação de Capital .....	57
Quinta Aula	
A Concentração do Capital .....	74
Sexta Aula	
Moeda .....	89
Sétima Aula	
Crédito .....	103
Oitava Aula	
O Nível de Emprego .....	117
Nona Aula	
O Capital e o Capitalismo em Perspectiva Histórica ....	132
Décima Aula	
Comércio Internacional .....	146
Décima Primeira Aula	
Análise do Desenvolvimento Econômico .....	158
Décima Segunda Aula	
Economia Planificada .....	172

## EXPLICAÇÕES E AGRADECIMENTOS

As aulas deste curso foram originalmente proferidas em 1968, no Teatro de Arena, em São Paulo, a convite de entidades estudantis da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras da Universidade de São Paulo. As aulas eram dadas aos sábados de manhã, a um auditório compacto que circundava o palco, numa atmosfera de entusiástica vontade de aprender, que explodia em vivos debates ao fim de cada exposição. As gravações das aulas eram rapidamente transcritas das fitas, corrigidas e mimeografadas, a tempo de as primeiras ainda poderem ser vendidas aos frequentadores enquanto o curso estava em andamento.

Encerrado o curso, formulei um vago projeto de um dia reescrever as aulas e transformá-las num manual introdutório à economia política. Outros trabalhos, no entanto, iam impondo o adiamento sucessivo deste projeto, até que descobri, para minha surpresa, que as modestas aulas do Arena estavam sendo ativamente reproduzidas por estudantes de vários centros de ensino superior de diferentes cidades do país. Havia evidentemente uma lacuna que este material, apesar de suas insuficiências, estava preenchendo. Penso que esta lacuna decorre da recusa, cada vez mais freqüente, por parte dos estudantes, de aceitar o dogmatismo com que são expostas as idéias das duas grandes escolas de pensamento que compõem a economia política. Não faltam manuais de introdução à economia, nem marginalistas-keynesianos, nem marxistas. O que falta, ao que parece, é uma exposição comparativa e crítica das duas correntes e foi precisamente este o conteúdo do Curso do Arena, do que decorre, parece-me, sua contínua reprodução e utilização.

Finalmente, chegou o momento de enfrentar a tarefa de dar ao curso caráter mais acabado, permitindo sua publicação sob a forma de livro. Das 12 aulas dadas originalmente, havia a gravação corrigida de apenas nove. Três gravações se perderam, em circunstâncias que um dia, em outras condições, será possível esclarecer. Destas



só me restaram os esquemas de itens, a partir dos quais eu desenvolvia a exposição. Passados meia dúzia de anos, naturalmente não me lembrava mais com precisão de como desenvolvi as idéias apenas indicadas nestes esquemas. Resolvi manter o texto das nove aulas gravadas, apenas melhorando o estilo, quando imprescindível, e preenchendo certas lacunas da exposição, que provavelmente foram objeto de indagações e esclarecimento após o término da apresentação original, mas que não foram gravados. Deixei que o tom vivo da exposição oral permanecesse no texto e tratei de não “atualizar” o tratamento dos problemas, embora seja provável que minha abordagem dos mesmos seria, hoje, em muitos pontos, diferente. Optei por esta solução porque senão teria que escrever um novo livro, tarefa para a qual não disponho de meios, por ora. Quero frisar, no entanto, que tudo que consta neste texto revisto eu considero essencialmente correto.

Desenvolvi as três aulas faltantes de acordo com os esquemas de que dispunha, mas é óbvio que o tom do texto é outro e o tratamento da problemática é datado de 1974 e não de 1968, pois era impossível desconhecer o que pensei e li nestes últimos seis anos. O resultado é um curso algo desigual e não totalmente concatenado, o que não me desespera, pois estes defeitos — se é que o são — refletem as vicissitudes da vida intelectual e política no Brasil, no atual período.

Devo agradecimentos aos que me estimularam a me empenhar nessa tarefa, desde os que organizaram o Curso do Arena, os que assistiram a ele e mediante suas indagações e objeções me levaram a melhor precisar o pensamento até os que transcreveram as gravações e os que persistentemente as reproduziram, transformando-as em elemento vivo de nossa cultura. Quero também agradecer, pela eficiência e dedicação com que se empenharam na reprodução datilográfica destes originais, a Maria do Carmo Bayma de Carvalho e Raquel Lourdes de Paulo.

São Paulo, 1 de janeiro de 1975

Paul Singer

## PRIMEIRA AULA

### TEORIAS DO VALOR

Existe um conflito básico que divide a economia em duas escolas opostas. Esta divisão da economia em correntes, que se repelem e divergem e que, inclusive, não têm uma linguagem comum, distingue os partidários da Economia Marginalista dos da Economia Marxista. Tal divisão é muitas vezes escamoteada pelos representantes dos grupos opostos. Em obras de economia política marxista encontra-se, geralmente, apenas uma exposição do assunto do seu ângulo, sem nenhuma menção à existência de outra análise completamente diferente e oposta. E a mesma coisa ocorre com a literatura marginalista, inclusive com o ensino nas universidades do mundo ocidental, em que o marxismo acaba sendo ou completamente esquecido ou então é aberto um parêntese ao longo da exposição, e se diz: existe uma escola arcaica que ainda se prende a conhecimentos superados, por motivos ideológicos: o marxismo; fecha-se o parêntese e se continua. O que se vai tentar fazer neste curso é mostrar como as duas orientações estão ligadas às divergências e às lutas do nosso tempo. Não é um debate que se dá meramente no plano da interpretação ou da constatação dos fatos. Está profundamente ligado à interpretação da vida social, da evolução da sociedade e dos rumos desta evolução.

Dentro dos cânones da ciência positivista, é muito difícil entender um debate científico motivado desta maneira. Este não é um debate “objetivo”. Ele depende, em última análise, de uma tomada de posição anterior, pré-científica. Talvez a existência desta dicotomia na ciência econômica, seja um dos argumentos mais importantes contra esses cânones de objetividade científica. Não vou entrar nisto longamente; só gostaria de alertá-los para esta implicação dos debates que vão entremear todas as exposições que serão feitas.

Começaremos com o que me parece básico em economia, ou seja, com o problema do valor. A economia é uma ciência social que difere das demais ciências sociais, pois possui uma possibilidade de quantificação que as demais não têm. Por exemplo: em sociologia,

quando falamos de relações sociais, estas podem ser distinguidas, analisadas, classificadas; podemos falar em relações simétricas e assimétricas, iguais e desiguais, antagônicas e de cooperação. Há diferentes formas de classificar as relações sociais e, uma vez classificadas, podemos passar à sua análise, ao entendimento de sua dinâmica, e assim por diante. Mas não podemos quantificá-las, não podemos dizer, por exemplo, que uma relação é 3, 6 vezes mais intensa que outra. Em psicologia, fala-se em percepção, em emoções, etc., mas também quase sempre de um ângulo qualitativo.

Não pretendo me alongar na análise de outras ciências sociais, das quais não conheço muito, mas estou convicto de que a economia, neste ponto em particular, é diferente. Porque ela é capaz de quantificar, senão a atividade econômica pelo menos seus frutos, ou seja, o produto social. A maior parte das leis econômicas pode ser expressa matematicamente e verificada empiricamente. A lei da oferta e da procura, a lei do valor da moeda etc., quase sempre, ou talvez sempre, são passíveis de medição, e podem, portanto, ser avaliadas não somente em termos do que acontece ou não acontece, mas em que medida acontece. Essa possibilidade de quantificação decorre precisamente da teoria do valor. Ou seja, há um conceito básico na economia, que é o do valor, que permite a utilização de uma unidade de medição essencial para, praticamente, todos os fenômenos do mundo econômico. É por isso, evidentemente, que o conteúdo desta medida — o valor econômico — é essencial, é a pedra fundamental de todo o edifício científico.

Existem, na ciência econômica moderna, duas maneiras completamente diferentes de se definir valor: uma delas retira o valor de uma relação do homem com a natureza, ou do homem com as coisas. Ela parte da idéia de que o homem sente uma série de necessidades e é na procura da satisfação dessas necessidades que ele se engaja na atividade econômica. Portanto, o que ele cria na atividade econômica, ou seja, o valor, é o grau de satisfação ou a utilidade derivada dessa atividade. De acordo com esta abordagem, a atividade econômica se dá essencialmente entre o homem e o meio físico e o homem atribui valor aos objetos ou aos serviços, na medida em que estes satisfazem suas necessidades. A abordagem oposta retira o valor não das relações do homem com as coisas, mas do homem com outros homens, isto é, das relações sociais. O valor, neste caso, é o fruto das relações que se criam entre os homens na atividade econômica. E ele se mede pelo tempo do trabalho produtivo que os homens gastam na atividade econômica. A primeira é a teoria do valor-utilidade e a segunda, a teoria do valor-trabalho.

A teoria do valor-utilidade parte da relação entre uma necessidade humana e o serviço ou objeto que a satisfaça. Eu tenho fome, o alimento que pode satisfazer a fome é objeto de uma atividade econômica que valorizo na medida em que ele satisfaz esta necessidade. Para mim, esta necessidade é subjetiva. Ela depende de quanta fome eu sinta, de minha preferência por este ou aquele alimento. Em princípio, cada necessidade humana pode ser satisfeita por mais de um objeto. Estou, portanto, em condições de escolher e posso valorizar os objetos de acordo com minha preferência subjetiva. A teoria do valor-utilidade parte de um comportamento subjetivo. Não se trata da “verdadeira” necessidade do indivíduo, em termos de um critério objetivo. Em relação ao exemplo utilizado — a fome — os nutrólogos podem dizer qual é a quantidade de calorias, de proteínas, de gorduras e vitaminas de que precisamos para nos alimentarmos adequadamente, quais as quantidades mínimas necessárias para a manutenção da saúde das pessoas. Tomarei isso como necessidade objetiva, que pode ser perfeitamente medida. Ela não interessa, no entanto, à teoria do valor-utilidade; o que interessa é a maneira como as pessoas *experimentam* essa necessidade, como elas a sentem e isto evidentemente varia de indivíduo para indivíduo.

O valor, neste sentido, é uma manifestação de comportamento essencialmente subjetivo. É claro que, pelo fato de ser subjetivo, ele não está isento de análise. O comportamento subjetivo pode ser estudado, pode-se verificar em que medida ele é condicionado por vários fatores que, por sua vez, não são subjetivos. O caráter subjetivo do comportamento individual não foi mais que um reconhecimento, por parte dos marginalistas, de que, na realidade, há bastante variedade nas preferências dos indivíduos na escolha entre diferentes formas de satisfazer suas necessidades. Mas, curiosamente, o marginalismo nunca foi capaz de desvendar as leis que governam esta subjetividade. E não o conseguiu, apesar de ter feito do consumidor o centro do seu sistema, porque precisou justificar a “soberania do consumidor”, supondo-o, no fundo, sempre racional e capaz de reconhecer suas necessidades e os modos de melhor satisfazê-las. Quando as grandes empresas descobriram que poderiam, através da publicidade, manipular a vontade do consumidor, impingindo-lhe uma “imagem da marca” e condicionando-o a se tornar “fiel” a elas, se passaram a fazê-lo, transformando o comportamento supostamente “autônomo” do consumidor numa série de reflexos sabiamente condicionados. Porém o marginalismo não tomou conhecimento do que acontecia de fato no mercado e continuou postulando que as em-

presas se desdobravam para atender aos desejos livremente formulados do consumidor individual. Os capitalistas passaram a adotar uma atitude algo inconsequente: nas grandes ocasiões as parábolas marginalistas acerca de "sua majestade, o consumidor" continuavam sendo proclamadas, o que não impedia que no dia-a-dia campanhas publicitárias cuidadosamente planejadas fossem desenvolvidas, visando levar o "rei do mercado" a comprar e consumir em medida muito maior e em direção muito diferente da que espontaneamente faria. (Isso foi demonstrado por J. K. Galbraith em *O Novo Estado Industrial*).

Por outro lado, a *teoria do valor-trabalho* parte da idéia de que a atividade econômica é essencialmente *coletiva*. Ou seja, ela não interessa no estudo da ciência econômica, enquanto atividade individual. É claro que os indivíduos, vez por outra, fazem coisas para si próprios, isoladamente. Quando a enceradeira quebra, o dono da casa, tendo habilidade, conserta-a. Esta atividade poderia ser feita por um eletricitista; se o eletricitista é chamado, sua atividade é econômica, é um serviço remunerado, constitui uma mercadoria, portanto é objeto do estudo da economia. Se é o próprio dono da enceradeira que faz o trabalho, este não é, do ponto de vista da teoria do valor-trabalho, uma atividade econômica. É uma atividade *particular* que o indivíduo faz, assim como toma banho, que é uma atividade individual do adulto.

Ora, na medida em que a atividade econômica é uma atividade coletiva, essencialmente social, ela decorre da divisão social do trabalho, na qual as pessoas desempenham funções diferenciadas e complementares. Ou seja, não é todo mundo que faz a mesma coisa. Sem usar exemplos longe da nossa realidade, basta olhar para a economia urbana brasileira para verificarmos que cada indivíduo que participa da atividade econômica desempenha uma função muito especializada. Um é professor, outro motorista de ônibus, outro é médico, outro ator de teatro. E estas atividades só adquirem sentido na medida em que as outras existem. O ator de teatro só pode desempenhar sua função na medida em que existe o eletricitista, o marceneiro que faz os cenários, o bilheteiro que cobra as entradas. E na medida em que existe o agricultor que lhe produz a alimentação e que a troca, em última análise, pelos seus serviços artísticos. Ora, o valor, de acordo com a teoria do valor-trabalho, decorre precisamente desta divisão social do trabalho. Imaginemos uma sociedade humana sem divisão social do trabalho (na realidade a Antropologia não nos revelou nenhuma, mas para argumentar pôde-se pensar nela), em que cada indivíduo, como Robinson Crusóe

sozinho em sua ilha, tenta sobreviver sem auxílio de ninguém, desempenhando todas as funções produtivas e se satisfazendo completamente em contato com a natureza. Em tal sociedade não haveria atividade econômica e a atividade produtiva não geraria valor. O *valor* é o valor do produto social, da atividade coletiva conjunta de todos os membros ativos da sociedade.

Na medida em que o valor é o valor do produto social, ele resulta de uma atividade coletiva e pode ser medido pelo tempo de trabalho social investido neste produto. Este tempo de trabalho equaliza todos os diferentes componentes do produto social. Então posso dizer que uma sessão de teatro é igual a tantas viagens de ônibus, que é por sua vez igual a outros tantos pares de óculos, maços de cigarros e assim por diante, porque todos esses produtos resultam de uma mesma atividade social: o trabalho socializado, realizado mediante a divisão social do trabalho. E nesse sentido o valor é objetivo, porque pode ser medido objetivamente.

Portanto, em resumo e quanto a essa parte, a teoria do valor-utilidade é uma teoria subjetiva, na medida em que reflete um comportamento subjetivo, que é objetivado enquanto objeto de estudo. A teoria do valor-trabalho parte da idéia de que o valor é algo social e objetivo. Do ponto de vista da teoria do valor-utilidade, o valor do mesmo objeto muda se a opinião das pessoas a respeito dele mudar. Seu valor pode aumentar ou diminuir: basta que as pessoas mudem de opinião a seu respeito, isto é, a respeito de sua capacidade de satisfazer uma necessidade humana. Por exemplo, um vestido que passou da moda perde o valor porque deixou de satisfazer uma necessidade. Ele, fisicamente, é o mesmo. O trabalho social nele incorporado é o mesmo. Ele não mudou. Na loja custava Cr\$ 100,00 enquanto estava na moda. No entanto, a moda mudou. O que mudou foi o gosto do consumidor, sua necessidade subjetiva do vestido. Então este vestido perde valor, seu preço cai a Cr\$ 20,00, Cr\$ 10,00, ou é dado de brinde a quem comprar um vestido novo, sem que, no entanto, física e socialmente tenha havido alguma mudança em relação a este objeto.

Um outro ponto em que as duas teorias diferem é no que diz respeito ao produto social. Este é concebido pela teoria do valor-utilidade como o somatório de todos os objetos e serviços produzidos pela sociedade num determinado período e cujo valor é o somatório dos valores de cada um destes bens. Portanto, o valor do produto social não resulta apenas da massa de bens produzidos, mas da avaliação que deles fazem os agentes econômicos, no momento em que os transacionam no mercado. É um somatório de cotações, apli-

cadav a diferentes quantidades de bens, e que variam segundo mudam os gostos, as preferências e as expectativas. Para a teoria do valor-trabalho, o valor do produto social resulta de um determinado tempo de trabalho socialmente necessário gasto na produção de certa quantidade de mercadorias. É claro que estas mercadorias devem satisfazer necessidades humanas, pois, senão, não teriam valor. Dado o tamanho da população, sua composição etária e de sexo e o poder aquisitivo das várias classes, a satisfação de cada necessidade do conjunto dos consumidores requer uma *determinada quantidade* de mercadorias. Qualquer mercadoria produzida *além* deste limite não é necessária, o trabalho gasto em sua produção não é socialmente necessário e, portanto, não tem valor.

Porém, objetam os marginalistas, a quantidade demandada de determinada mercadoria depende do seu preço: se este for maior, a quantidade que pode ser vendida será menor e vice-versa. Logo, a quantidade demandada, isto é, "necessária" depende do preço. ou seja, do valor, o qual não pode ser determinado independentemente da quantidade. A esta objeção, os partidários da teoria do valor-trabalho respondem que as mercadorias não chegam ao mercado sem preço, só o recebendo ali ao sabor das flutuações da oferta e da procura. Na verdade, as mercadorias provêm de empresas capitalistas, que almejam se manter e se expandir e que, portanto, jamais poderiam vender seus produtos por um preço que não cobrisse adequadamente seus custos e lhes proporcionasse uma adequada margem de lucro. Ora, este preço, determinado pela competição entre as empresas capitalistas, corresponde (embora transformadamente) ao tempo de trabalho socialmente necessário gasto na produção de cada mercadoria, e a soma dos preços vezes as quantidades de cada mercadoria produzida corresponde (diretamente) ao tempo de trabalho socialmente necessário dispendido no produto social como um todo.

A teoria do valor-utilidade pretende-se a-histórica, ou seja, o comportamento humano na área econômica é essencialmente idêntico *sempre*, embora possa mudar na sua manifestação concreta. A diferença entre a atividade econômica em relação ao valor, de um indivíduo em São Paulo agora, e de um indivíduo em São Paulo no tempo dos bandeirantes, não existe, ela é essencialmente a mesma, embora sua manifestação concreta seja muito diferente. Mas a manifestação concreta da relação do indivíduo com a sua atividade econômica hoje e anteontem é também diferente. Não há diferença entre hoje e anteontem, e entre hoje e trezentos anos atrás. As diferenças são colocadas num mesmo plano; se um bandeirante resolve se em-

penhar numa bandeira, penetrar no interior do Brasil, caçar índios para vendê-los como escravos, ele está basicamente agindo da mesma maneira que um indivíduo que sai de manhã, compra o *Diário Popular*, e procura um anúncio de emprego. Fundamentalmente, é a mesma coisa, ambos estão procurando colocar o seu esforço, que pode ser precisamente trabalhar num escritório ou ir para o mato buscar índios, em troca de objetos e serviços que satisfaçam suas necessidades.

Não há tempo histórico aí. As diferentes formas de organização social, de vida econômica, são englobadas no mesmo quadro de análise. Existe sempre o mercado, mesmo quando o indivíduo está sozinho. Acho que este exemplo, bastante citado porque é extremo mostra bem esta concepção a-histórica do valor: Tarzan está deitado no seu galho de árvore e descansa. De repente, sente fome, mas não tanta a ponto de sair e procurar alimento. Ele prefere descansar, em lugar de se movimentar, num esforço para satisfazer a fome que é uma necessidade pequena, ainda. Porém, à medida que o tempo passa, a fome aumenta e num momento qualquer ele se levanta e vai caçar. Esse comportamento de Tarzan é essencialmente econômico, para a teoria do valor-utilidade.

O mesmo tipo de análise se faz do desemprego: se há desempregados é porque o nível de remuneração que o indivíduo pode alcançar não é suficiente para fazê-lo sair do seu ócio. Esta é a análise que se faz e que se fez e que foi absolutamente predominante na economia "ocidental", pelo menos até Keynes. Foi Keynes quem mostrou a existência do desemprego involuntário, que mesmo que o indivíduo queira trabalhar por muito pouco, ele pode não encontrar oportunidade na divisão social do trabalho. Mas em teoria, nem isso se aceita. Em teoria o sujeito pode sempre arranjar algum "bico", pode ajudar a mulher do vizinho a lavar a louça e ganhar um prato de comida. Dessa forma, sempre que o indivíduo está desempregado é porque ele prefere o ócio à pequena remuneração que lhe pode ser oferecida.

De fato, no entanto, a teoria do valor-utilidade não é a-histórica, porque ela não faz sentido numa sociedade em que as necessidades humanas são basicamente estáveis, e essas sociedades preencheram talvez 99% da história humana até hoje. Em contraste com a sociedade moderna, de pós-revolução industrial, as sociedades anteriores eram relativamente pouco dinâmicas no seu ritmo de transformação econômica. Entre o padrão de consumo de um camponês da Idade Média e de seu avô, não havia essencialmente grande diferença, o mesmo ocorrendo entre o padrão de consumo de um dono de

fazenda paulista nos fins do século passado e do seu pai. A base das sociedades que nós estudamos historicamente, as necessidades humanas, que podem ser satisfeitas pela economia, variam lentamente ou não variam. Ora, numa economia assim, o papel da preferência subjetiva, o papel do consumidor, como elemento dinâmico da economia, é nulo. Porque ele já é educado, já é criado num certo padrão de consumo com uma possibilidade de escolha extremamente limitada. E o aparelho produtivo da sociedade já está montado, já está construído e estruturado para satisfazer essa quantidade limitada e estática de necessidades. Logo não teria e não tem sentido procurar explicar a atividade econômica e sua variação, a partir das necessidades humanas, porque elas são um elemento quase constante.

A teoria do valor-utilidade passa a ter uma aceitação relativamente grande como ferramenta de explicação econômica na sociedade moderna, e apenas nesta. Porque na sociedade moderna o dinamismo, que é gerado no ato de produção, estimula constantemente o consumidor a escolher, a ampliar a escala de suas necessidades, a mudá-las. E na medida em que respondem a esses estímulos, na medida em que seu comportamento muda, ele torna viável uma série de transformações econômicas. Explicar a economia capitalista moderna a partir do comportamento do consumidor é viável. Não queremos dizer que é certo, mas existe uma certa correspondência entre a teoria e os fatos, correspondência suficiente para se poder trabalhar nesse sentido. E é por isso que consideramos a teoria do valor-utilidade uma teoria histórica, porque ela está presa a uma realidade contingente no tempo.

A teoria do valor-trabalho é histórica por definição. Na medida em que ela explica o valor do produto social pela divisão social do trabalho, ela só é válida na medida em que há esta divisão social do trabalho. E cada transformação nessa divisão, que é a linha mestra da evolução econômica, influi sobre o valor criado. Em última análise, poder-se-ia dizer que, ao longo da história econômica, a divisão social do trabalho sempre se expandiu. No ponto de partida histórico, que não sei exatamente qual é, uma grande parte da atividade dos indivíduos é não-econômica. Os indivíduos trabalham para si próprios e boa parte de sua atividade não contribui para o produto social. A medida que vamos caminhando das sociedades pré-históricas até às modernas, assistimos a uma ampliação da divisão social do trabalho. Ela vai englobando uma proporção cada vez maior da atividade humana, até chegarmos ao ponto (que não atingimos ainda, evidentemente, mas do qual estamos nos aproximando), em que praticamente toda a atividade humana adquire caráter econô-

mico porque se torna social. Ou seja, ela não é realizada primordialmente, diretamente, para satisfação de necessidades do próprio indivíduo que produz, mas de outros indivíduos, obtendo, em compensação, um produto equivalente, em tempo de trabalho, da atividade dos outros indivíduos. É essa ampliação da atividade econômica, no conjunto da atividade humana, que é revelada pela abordagem da teoria do valor-trabalho.

Gostaria de terminar esta exposição analisando várias implicações das duas teorias do valor, implicações essas que serão objeto de explicações mais aprofundadas nas próximas exposições. Por exemplo, a teoria do valor-utilidade, na medida em que começa a explicar o valor de cada objeto e de cada serviço, parte essencialmente deste segmento da realidade que é o *mercado*, ou seja, é na *troca* que o valor se manifesta concretamente. Qual é o valor que atribuo aos meus óculos? Todos nós usamos óculos para enxergar melhor. Mas isto não quer dizer que atribuímos aos óculos o mesmo valor. Não há uniformidade nesta relação subjetiva. Pode ser que a pessoa, por motivos estéticos, odeie os óculos. Há pessoas que preferem sentar em cima deles. Há outros que não podem viver sem os óculos. Portanto, há uma gama de valorizações do mesmo objeto por diferentes indivíduos. Não cabe à Economia, nem ela tem condições para isso, estudar essa variação enquanto atividade de consumo ou seja, enquanto eu uso os óculos, mas apenas na medida em que os estou trocando por outro tipo de objeto de uso qualquer. Nesse caso, o valor embora subjetivo, aparece no comportamento objetivo das pessoas na troca. E como a economia não é uma ciência meramente descritiva, mas tende ou pelo menos deve chegar a resultados operacionais, o que interessa a ela não é o comportamento na troca individual, mas coletiva. O que interessa é o preço que os óculos atingem no mercado. Este preço é uma média de diferentes preços que diferentes indivíduos pagariam pelos óculos. Se estes forem duas vezes mais caros do que o são, menos indivíduos os comprariam, mas alguns ainda os comprariam; se os óculos custassem a metade, mais indivíduos os comprariam. Isto é, há indivíduos dispostos a pagar qualquer preço pelos óculos e o número de indivíduos vai variando. O que interessa é o preço efetivamente pago. Portanto, a teoria do valor-utilidade encontra sua aplicação prática imediata, na explicação dos preços efetivos no mercado. E na medida em que isto é assim, o seu ponto de abordagem é do indivíduo que se encontra no mercado. A teoria reduz efetivamente todo o comportamento econômico ao comportamento no mercado. O próprio ato de produção é assimilado a uma atividade de troca: o indivíduo está

trocando seu ócio, que é gostoso, pelo esforço, que sempre é desagradável. A atividade do trabalho humano é encarada sempre como negativa. Na atividade produtiva o indivíduo está trocando um agradável (o ócio) pelo desagradável (o trabalho), que leva a um outro agradável (a satisfação de uma outra necessidade).

A teoria do valor-trabalho parte da produção: o valor não surge no mercado, ele surge na produção, no trabalho. Este não é encarado como algo negativo, como a renúncia ao ócio, ao descanso, mas como uma atividade que afirma o homem enquanto homem. O indivíduo é encarado como produtor social, como indivíduo integrado na divisão social do trabalho.

A teoria do valor-utilidade explica o excedente social a partir da renúncia. O excedente social é o que a sociedade produz e que não se destina ao consumo imediato. Esse excedente surge sob a forma física de máquinas, matérias-primas, edifícios não residenciais, etc. Tudo aquilo, enfim, que serve para alguma coisa que não é consumo humano imediato, constitui o excedente social. Pois bem, este excedente social é explicado pela teoria do valor-utilidade como o resultado de uma renúncia ao consumo imediato a favor de um consumo futuro. O excedente social se produz porque há uma poupança, ou seja, porque alguns indivíduos, voluntariamente, por cálculo econômico, não gastam tudo o que ganham em consumo e guardam uma parte, poupam uma parte e a investem para obter no futuro um valor maior. Neste sentido, o excedente é o resultado de um sacrifício, e sendo assim, deve ser remunerado. Os indivíduos que poupam e deste modo tornam possível o excedente social, fazem um sacrifício em prol da sociedade e esta, para estimulá-los, compensa-os deste sacrifício por meio de uma remuneração que é a taxa de juros.

Aí aparece então um dos elementos importantes e verdadeiros, vamos dizer, na constatação *imediata* dos fatos, revelados pela teoria do valor-utilidade: sempre há uma preferência pelo consumo imediato em relação ao consumo mediato, ou seja, o consumo adiado. O tempo conta para o consumo humano. Se posso escolher entre ter um objeto hoje ou daqui a um mês, prefiro tê-lo hoje. Em igualdade de condições, prefiro tê-lo hoje. Portanto, se renuncio à sua posse imediata, se eu adio a posse e o uso de um objeto por um mês, corro o risco de não estar vivo até lá ou de mudar minha opinião a respeito de sua utilidade e ele não me servir mais daqui a um mês. Este risco que corro é o sacrifício que faço e que tem que ser remunerado em relação ao espaço de tempo pelo qual renuncio ao uso do objeto.

Esta remuneração toma a forma de juros. Os juros são calculados em relação ao tempo; crescem na medida em que o tempo passa. A produção do excedente social, por sua vez, explica o próprio crescimento da economia pois é a a reinversão deste excedente que faz a economia crescer. Tudo isso se explica, a partir da teoria do valor-utilidade, pela preferência pelo consumo imediato e pela valorização do tempo. Por exemplo, há alguns investimentos que levam um tempo relativamente longo para se materializar, como uma estrada de ferro, uma usina hidroelétrica, uma usina de aço etc. São empreendimentos que levam 5, 7, 10 anos até que se materializem. O sacrifício feito é, portanto, muito longo, o risco que os indivíduos correm de jamais usufruírem pessoalmente deste sacrifício também é longo. Consequentemente, este sacrifício tem que ser remunerado com maior quantidade de recursos e o mercado de capitais funciona estritamente de acordo com esta lógica. Esses investimentos são financiados mediante a venda de ações, cujo preço sofre um **deságio que é proporcional ao tempo de maturação dos investimentos**. O reflorestamento é uma atividade cujos resultados demoram às vezes 50 anos, prazo que vai bastante além da expectativa de vida da maior parte dos indivíduos adultos que não podem esperar viver muito além de 50 anos. Numa sociedade capitalista, o reflorestamento quase nunca é deixado à iniciativa privada, ao comportamento individual essencialmente econômico; ele é quase sempre uma obrigação legal, uma imposição da sociedade aos indivíduos, ou então é feito pelo poder público.

Todo o comportamento do poder público, do Estado, na economia, não se explica pela teoria do valor-utilidade. Não tem lógica em termos da teoria do valor-utilidade. O comportamento econômico do poder público não obedece à mesma racionalidade que a do indivíduo, sempre procurando tornar máxima a utilidade a seu dispor.

Para a teoria do valor-trabalho, o excedente social é fixado de acordo com o tipo de sociedade que se analisa. A abordagem é essencialmente histórica. Nas sociedades em que o caráter social da economia é conscientemente reconhecido, isto é, quando ele não surge como uma resultante final de muitos comportamentos individuais desarticulados, como é o caso tanto nas sociedades coletivistas do passado como nas sociedades coletivistas do presente, o excedente social é a iniciativa mais importante do grupo. Numa sociedade comunista primitiva, por exemplo, a primeira coisa que o grupo faz é decidir quantos peixes vão pescar, quanto de mandioca vão plantar (mandioca é o tipo do produto que fica na terra quanto tempo se quer; é uma reserva), para depois decidir quanto vai ser produ-

zido para o consumo imediato. Numa sociedade centralmente planejada hoje em dia, a fixação do excedente, ou seja, do produto que não será destinado ao consumo, mas à ampliação da própria economia, é uma decisão coletiva, consciente, deliberada, discutida. Se há um sacrifício, este sacrifício é coletivamente deliberado e assumido.

Numa economia capitalista, de mercado generalizado, o excedente decorre de forças sociais que não são deliberadamente fixadas. Decorre essencialmente da produtividade do trabalho e do custo de reprodução da força de trabalho. Vamos analisar o que significam estas duas forças. De um lado a sociedade dispõe de *força de trabalho*, ou seja, da capacidade física e mental de seus indivíduos de exercer funções produtivas e sociais. Esta capacidade tem um custo, que é a soma dos recursos necessários para manter os indivíduos vivos e para garantir sua reprodução. Para que a força de trabalho exista e possa ser reproduzida, é preciso que os indivíduos, que a incorporam, vivam. É o mínimo fisiológico de sobrevivência e de reprodução de todos aqueles que trabalham em suas atividades. E a isto, há que somar os recursos necessários para qualificá-los para exercer as funções diferenciadas e complementares definidas pela divisão social do trabalho. Isto é, a escola e vários outros tipos de organizações que a sociedade cria para qualificar o trabalho humano. Somando isto ao custo de subsistência da população trabalhadora, nós temos a parcela do produto social que Marx chamou de "produto necessário", ou seja, sem a qual a economia não pode sequer se reproduzir, muito menos crescer. Ora, dado este mínimo, nós temos, por outro lado, o produto social total dado pela *produtividade da força de trabalho*. A força de trabalho efetivamente usada produz uma certa quantidade de recursos que geralmente é maior do que este mínimo, ou seja, o produto necessário. A diferença entre o produto social total, resultado do uso da força de trabalho, e o produto necessário é o *excedente social*.

A teoria do valor-utilidade começa com o indivíduo que poupa. Um indivíduo ganha 3.000 cruzeiros por mês, resolve gastar 2.000 e 1.000 ele poupa, tendo em vista que daqui a um tempo, graças aos juros que irá obter, ele possuirá mais que isso. Juntando-se todos esses indivíduos, a sua poupança constitui o excedente social. A teoria do valor-trabalho parte da idéia de que o produto social é uma grandeza dada e reflete a produtividade da força de trabalho. Deduzindo do produto social total o produto necessário, o que sobra é o excedente. Como é que o somatório das poupanças individuais, feitas por um cálculo individual, vai corresponder à diferença entre o produto total e o produto necessário? A explicação se encontra, e

é a teoria do valor-trabalho que a dá, na concorrência que prevalece na sociedade capitalista. A sociedade capitalista tem um tal tipo de organização econômica que leva os detentores do excedente, os detentores dos meios de produção, a um comportamento tal, que eles geralmente acumulam a maior parte dos recursos que vêm ter às suas mãos e que não são normalmente utilizados para o seu consumo. A teoria do valor-trabalho diz o seguinte: é absolutamente ocioso, diletante, bizantino, procurar explicar o comportamento de poupança do indivíduo que ganha uma fábula, dono de uma fábrica, dono de um banco, dono de uma fazenda, em função de suas necessidades de consumo. Ele ganha 5, 10, 15 vezes mais do que normalmente consome, ainda que consuma muito. E assim, ele é incapaz de consumir 1/3 ou 1/4 do que normalmente ganha. É quase forçado a acumular pela competição entre as empresas econômicas; a necessidade de crescer enquanto capitalista o induz a esta atividade de acumulação.

Em última análise, a teoria do valor-trabalho explica o excedente possível e explica por que o excedente real tende a se aproximar do possível. A teoria do valor-utilidade tenta explicar a motivação humana, tenta explicar por que *A* poupa mais que *B*, por que alguns indivíduos são estimulados a poupar e outros não. A teoria do valor-trabalho é essencialmente macroeconômica, considera a economia sempre como um conjunto, e dá a grande medida do excedente social possível. Admite de antemão que esta possibilidade nem sempre tende a se realizar numa economia capitalista. O grande mérito da teoria do valor-trabalho é que ela explica a própria evolução do excedente, porque este sempre tende a crescer em relação à produtividade social do trabalho. Ela nos dá instrumentos econômicos e sociológicos para explicar como o produto necessário também cresce. Por que os indivíduos que trabalham tendem a lutar por uma participação pelo menos não decrescente do produto social, e como, apesar disso, o produto necessário como proporção social tende realmente a decrescer? Isto será mostrado mais adiante. Porém, ela não tem, *neste nível*, a possibilidade de explicar a variação do dia a dia, de ano a ano, do aparecimento concreto do excedente social. Assim como ela tem uma visão macroeconômica do conjunto da atividade total da economia, ela tende também a ter uma visão do tempo a longo prazo. Na medida em que a teoria do valor-trabalho passa do mais abstrato ao mais concreto, ou seja, tenta explicar o excedente de um país capitalista específico, com suas características num certo momento, vamos dizer, um país não totalmente capitalista, não puramente capitalista como é o Brasil, país subdesenvolvido, em que a



posse dos meios de produção não está em grande parte aqui, mas no exterior e em que o excedente social pode ser aplicado aqui ou não, pode ser exportado e em que parte do excedente de fato investido vem de fora para dentro, na medida em que a teoria do valor-trabalho passa a formas mais concretas e imediatas de análise, ela passa a incorporar o instrumental da teoria do valor-utilidade. A partir do momento em que queremos explicar o excedente preciso, o do Brasil em 1967, aí o comportamento de poupança, o raciocínio dos grandes grupos que detêm a mais-valia passa a ser o enfoque adequado. E como este é o enfoque desde o princípio da teoria do valor-utilidade, muitas das explicações encontradas pelos marginalistas passam a ser válidas.

O exemplo do excedente mostra bem em que medida as duas abordagens tendem a uma certa complementaridade. A abordagem da teoria do valor-trabalho é essencialmente macroeconômica, só se preocupa com a economia como um todo e a um prazo relativamente longo e nesse sentido ela é válida. Porém, na medida em que ela **assim atua, essa teoria é pouco operacional em relação ao dia-a-dia da economia.** A teoria do valor-utilidade, que parte de outra análise, de uma base que eu diria muito pouco válida, que é a base de se entender o comportamento social a partir dos indivíduos, preocupa-se muito mais com a sua operacionalidade, com a visão do dia-a-dia, com o comportamento concreto imediato, e na medida em que ela o faz, dá contribuições válidas para o conhecimento econômico. Não acho que se possa pegar tudo que os marginalistas fizeram de 1870 para cá e jogar fora dizendo que tudo isso é ideológico, apologético, que tudo isso justifica apenas a atual organização da sociedade. Na medida em que essa teoria também é operacional, está sendo utilizada por economistas da escola da teoria do valor-trabalho, ou seja, pelos marxistas.

A polêmica feroz entre os representantes das duas tendências obscureceu este fato. A tentativa e o desejo de negar integralmente a abordagem diferente simplesmente não permitiram perceber que os economistas marxistas, na medida em que se aprofundavam na análise do comportamento do dia-a-dia da economia capitalista, estavam incorporando uma série de conhecimentos que tinham surgido da economia marginalista. Foi com Oscar Lange, o grande economista polonês, que esse reconhecimento pôde ser feito pela primeira vez, reconhecimento público por um homem bastante considerado no campo marxista. O marxismo é capaz de fazer isso sem sofrer nenhuma incoerência básica, porque parte conscientemente de um ponto de vista histórico e macroeconômico. Na medida em que parte para

o comportamento mais concreto, ele passa a incorporar os vários fatores peculiares, e chega evidentemente a um nível de concreção em que a própria atividade individual do capitalista desempenha um certo papel limitado. O próprio Marx faz isso. Quem leu *O Capital* percebe que os grandes esquemas do primeiro volume e do segundo volume se transformam, não que mudem essencialmente, mas adquirem vida, cor, cheiro, consistência, na medida em que, no terceiro volume, ele passa a explicar como a mais-valia efetivamente aparece aos olhos de cada um dos participantes, dos atores do drama econômico. É esse trabalho do terceiro volume que, podemos dizer, foi cortado, interrompido durante meio século por mera polêmica, pelo esforço ideológico de afirmar uma ou outra abordagem. Se a teoria do valor-trabalho, sem sacrifício de sua coerência, incorpora as contribuições válidas da teoria marginalista, o inverso não é verdadeiro. Isto é, a teoria marginalista não pode passar para o macroeconômico aceitando as premissas da teoria do valor-trabalho. Keynes, que é realmente o fundador da macroeconomia moderna, precisou de uma medida objetiva do produto social. Macroeconomia só pode ser feita pensando-se num produto social global. Não adianta agregar utilidades; portanto, Keynes inventou uma unidade que ele chamou unidade-salário, introduzindo a teoria do valor-trabalho como um instrumento de medição do produto social, meramente; mas manteve, ao mesmo tempo, o seu instrumental marginalista. O resultado deste comportamento de Keynes mostra que ele era um homem bem inteligente, mas mostra, também, a completa incompatibilidade básica entre a teoria do valor-utilidade e a teoria do valor-trabalho. Ele não foi capaz de refazer a análise em termos da teoria do valor-trabalho, apenas usou um instrumento de medida que era o trabalho humano. Isto levou a uma atitude nihilista dos economistas keynesianos, pelo menos uma série deles, que é melhor exemplificada por Joan Robinson, sem dúvida a discípula mais brilhante de Keynes. Joan Robinson, em seu ensaio *Filosofia Econômica*, arrasa com as duas teorias do valor e tenta mostrar que a teoria do valor é um elemento subjetivo, não-científico, na economia e que se pode passar muito bem sem qualquer teoria do valor. Esta atitude, que eu chamo de nihilista, explica-se porque Robinson, mais que qualquer outro autor, sentiu o impacto das insuficiências do marginalismo, no qual ela foi educada, para a compreensão de processos históricos e macroeconômicos.

Espero que esta aula sirva de introdução para o que pretendemos fazer daqui por diante. Vamos abordar os aspectos mais importantes da economia moderna, a partir sempre desta dicotomia, e revelar as suas diferentes implicações.



## REPARTIÇÃO DA RENDA

O problema da repartição da renda é um dos tópicos mais antigos e clássicos da Economia Política.

Ricardo, que foi um dos pais da ciência, considerava a repartição da renda como sendo o verdadeiro objeto da Economia Política. E dizia que a ciência econômica tinha muito pouco a dizer a respeito do volume total do produto. Mas poderia e deveria determinar as leis que presidem a repartição do produto social entre as diferentes classes que compõem a sociedade. De uma forma geral, a repartição da renda tenta explicar de que maneira o produto social é repartido entre as classes fundamentais da sociedade, ou seja, entre certos rendimentos, dos quais classicamente se estudam o salário, o lucro, a renda da terra e o juro. Essas são as quatro categorias que quase sempre constituem a estrutura da repartição da renda.

Vamos tentar apresentar a teoria da repartição da renda, de acordo com as duas escolas fundamentais da ciência econômica, ou seja, a escola marginalista e depois a escola marxista, e no fim tentaremos confrontar as duas e mostrar em que medida a realidade da economia capitalista confirma ou não os pressupostos e os resultados de cada uma dessas teorias.

Começemos com a teoria marginalista. Os economistas marginalistas dizem que, a cada rendimento — ao salário, ao lucro, ao juro e à renda da terra — corresponde determinado fator de produção e esses rendimentos constituem a remuneração dos titulares ou proprietários desses fatores: ao salário corresponde o fator trabalho, ao lucro corresponde o fator empresa, ao juro corresponde o fator capital monetário e à renda da terra, o fator recursos naturais. Parte-se do pressuposto que qualquer atividade produtiva se faz mediante a combinação de três destes fatores: trabalho, capital e recursos naturais. O mais difícil na teoria marginalista é a dis-

tinção entre lucro e juro, porque durante um longo período, lucros e juros foram mais ou menos colocados em pé de igualdade. Supunha-se que realmente os juros fossem a remuneração do capital, ou seja, aquilo que ganham os capitalistas e que o trabalho de combinar esses fatores, o trabalho de assalariar trabalhadores, arrendar a terra, pedir emprestado capital e portanto gerir a empresa seria remunerado pelo lucro. Esta seria a posição neoclássica. Keynes, no entanto, mostrou que o juro não é realmente a remuneração do capital como tal, porém, a remuneração do capital na sua forma *monetária*, ou seja, na sua forma de liquidez máxima. E, portanto, a remuneração propriamente dita do capital seria o lucro, e uma parte do lucro seria então passado adiante para o empréstador de dinheiro que pode ser um banco, um investidor ou um agiota.

Vamos nos concentrar na versão mais moderna, que é a versão pós-keynesiana. De acordo com esta versão, portanto, temos basicamente fatores de produção, elementos necessários à produção que são propriedade particular de indivíduos livres, que podem alienar ou vender o uso desses fatores e em virtude disso fazer jus a uma remuneração que toma a forma desses rendimentos.

O centro do problema está em saber como se reparte o produto por esses vários rendimentos. Ou seja, qual é a parcela do produto que se transforma em salário, e portanto se transforma em remuneração do trabalho, qual é a parcela do produto que se transforma em lucros e se torna então remuneração do capital e do capitalista, qual é a parcela do produto que se transforma em juros e qual em renda da terra. Este problema é resolvido pela escola marginalista a partir da teoria dos rendimentos decrescentes. Na combinação dos fatores, e esta combinação é dada pela tecnologia, na medida em que se aumenta a participação de um fator, *mantendo os demais constantes*, os rendimentos obtidos deste fator, decrescem. Esta é, em síntese, a lei dos rendimentos decrescentes. Vamos dar um exemplo para tornar isto mais claro. Suponhamos uma plantação de café. Se sou empresário, arrendo uma área de terra, pago uma renda por esta terra e assalario trabalhadores. Então combino terra, isto é, recursos naturais com trabalho. E usarei instrumentos de trabalho: enxadas, galpões, máquinas de beneficiar café, também numa certa proporção que a técnica de produzir café me ensina. Não posso, por exemplo, usar 200 trabalhadores para cuidar de um hectare de café. Os trabalhadores não teriam o que fazer. Também não posso usar um trabalhador para cultivar ou cuidar de 200 hectares de café. Portanto, a combinação quantitativa dos fatores de produção não pode ser arbitrária, ela é dada pela técnica. Na agricultura

posso usar uma técnica mais moderna, mais avançada, com mais máquinas. Nesse caso, aumento a participação do fator capital e reduzo a participação do fator trabalho. O capital substitui X trabalhadores na produção da mesma quantidade de valores de uso. O uso de um arado de discos em lugar de um mais primitivo permite dispensar certo número de trabalhadores para obter o mesmo produto. A tecnologia me dá os limites em que posso usar os fatores, mas dentro destes limites existe uma certa flexibilidade. O mesmo se dá na produção industrial. Uma fábrica têxtil pode empregar *uma* turma de trabalhadores para colocá-la em movimento oito horas por dia, pode empregar *duas* turmas para movimentá-la dezesseis horas por dia, ou *três* turmas para movimentá-la durante vinte e quatro horas por dia. Então combina-se a mesma quantidade de capital com diferentes quantidades de trabalho. Portanto, cada um destes fatores, recursos naturais, trabalho e capital (pensando agora no capital físico) podem ser combinados em proporções variáveis, porém nunca arbitrárias.

O ponto de partida básico da teoria é que supondo dados dois dos fatores, pode-se variar o terceiro, porém, na medida em que se for introduzindo mais elementos desse mesmo fator, o rendimento do novo elemento introduzido é decrescente. Vamos voltar ao cafezal: se são usados três trabalhadores, uma família com três pessoas, produz-se uma certa quantidade de café. Suponhamos que a área do cafezal não aumente, isto é, usa-se a mesma quantidade de terra e a mesma quantidade de capital, porém, só mais trabalho: um quarto trabalhador é empregado. O rendimento deste quarto trabalhador será menor, provavelmente, do que a média dos três anteriormente empregados. Se for empregado um quinto, aquilo que ele vai adicionar à produção, será menor que aquilo que o quarto proporcionou e assim sucessivamente, até chegar o momento em que se se adicionar um novo trabalhador à fazenda de café, ele não vai fazer com que aumente a produção. Se ele for admitido, é possível que ele venha a ter o que fazer, porém os outros deixarão de fazer aquilo que faziam antes, haverá uma redistribuição das tarefas, mas o produto não crescerá mais. Este último trabalhador terá o que se chama "produtividade marginal" igual a zero. Estamos calculando na margem, mediante a adição de uma unidade elementar mínima, que não deveria ser um trabalhador, mas uma hora de trabalho a mais por mês. Então, poder-se-ia, a partir do número de horas-homem de trabalho, calcular a adição de cada hora-homem de trabalho ao produto. Na medida em que vai aumentando a participação do mesmo fator, fatalmente se chega a um momento em que o seu

produto marginal, ou seja, o fruto que se consegue graças a essa adição, será cada vez menor até chegar a zero. Poder-se-ia inverter o exemplo, supor dado o trabalho, aumentar a terra. Então com cinco trabalhadores e um hectare de terra obtém-se um certo produto. Se passam os mesmos cinco homens a trabalhar em dois hectares de terra, aumenta em certa medida o seu produto. Mas os cinco trabalhadores não vão produzir o dobro só porque dobrou a área. Então aquele hectare adicional dá um produto menor que o primeiro. Se a área trabalhada passar a três hectares, haverá um aumento do produto, mas já será consideravelmente menor e assim sucessivamente. Quando for adicionado o vigésimo hectare à mesma força de trabalho, eles já não poderão produzir mais, simplesmente porque a sua capacidade de produzir estará esgotada.

Esta é a essência da lei dos rendimentos decrescentes. Ora, todo o raciocínio marginalista se baseia num comportamento racional do empreendedor, esse fulano que faz jus ao lucro, o capitalista na realidade. Se ele deve se comportar racionalmente, ele nunca irá **empregar um fator cujo produto marginal, quer dizer, aquilo com que ele contribui para o aumento do produto, não seja pelo menos, igual ao rendimento que o empreendedor tem que pagar ao seu titular, ou seja, juros ao que lhe empresta dinheiro, ou salário ao trabalhador.** Isto significa que cada um desses rendimentos será, *na margem*, igual à produtividade marginal do fator. Vejamos ainda o exemplo da fazenda de café: com cinco trabalhadores, ela produz café no valor de Cr\$ 10.000,00 por ano; se forem empregados seis trabalhadores, o valor do café será, vamos dizer, de Cr\$ 10.300,00; se sete, o valor produzido será de Cr\$ 10.400,00; se forem oito, o valor continuará sendo de Cr\$ 10.400,00. Isto significa que o produto marginal do sexto trabalhador, é de Cr\$ 300,00, ou seja, a diferença entre Cr\$ 10.300,00 e Cr\$ 10.000,00. Se ele não fosse empregado, a quantidade de café produzida valeria Cr\$ 10.000,00. Com o seu emprego, o valor produzido é Cr\$ 10.300,00. Já o sétimo trabalhador tem como produto marginal Cr\$ 100,00. E o oitavo, zero. Então é óbvio que o oitavo trabalhador não será empregado se o empresário agir racionalmente. Porque ele, em última análise, não lhe rende nada. Se o salário for por exemplo Cr\$ 300,00 poder-se-ão empregar cinco ou seis trabalhadores, pois o produto marginal do sexto é exatamente Cr\$ 300,00. Se o salário for Cr\$ 250,00, o sexto trabalhador dá um lucro de pelo menos Cr\$ 50,00. Mas o sétimo trabalhador dá prejuízo. Como supõe-se que os salários sejam todos iguais, porque há um mercado de trabalho no qual a concorrência faz com que pelo mesmo tipo de trabalho se pague a mesma remuneração, então

será empregado certo número de trabalhadores até o ponto em que a sua remuneração seja pelo menos igual ou inferior ao produto marginal que eles proporcionam. Esta teoria dá, portanto, dois elementos: o emprego total, quer dizer, o número de trabalhadores empregados vai depender da sua produtividade marginal e do nível de salários; e o nível de salários vai predeterminar o nível de emprego. Supõe-se que o nível de salários acaba sendo mais ou menos equivalente à produtividade marginal.

Agora vamos falar do outro lado da equação que é a oferta da força de trabalho. Supõe-se que o trabalhador raciocine como o empresário, isto é, tenha o mesmo comportamento "racional". A economia marginalista raciocina como se todos os personagens do drama se pautassem pelo mesmo tipo de lógica. No fundo o trabalhador é como um pequeno empresário que tem uma mercadoria para vender, que é a sua própria força de trabalho. Supõe-se que o trabalhador raciocine assim: o sacrifício que eu faço de trabalhar me é compensado por um salário, vamos dizer, de Cr\$ 200,00. Então, até Cr\$ 200,00 por mês trabalho. Por menos, não trabalho. O sétimo trabalhador não estará disponível porque o empresário não pode pagar a ele mais do que Cr\$ 100,00; se pagar mais do que isso, terá prejuízo. Porém, o trabalhador não se considera remunerado pelo sacrifício que faz na atividade produtiva por Cr\$ 100,00. Então ele não se empregará. O nível de salários será dado pelo ponto de encontro entre o produto marginal do trabalho e a remuneração mínima aceita pelo trabalhador. Posso fazer o mesmo raciocínio em relação à terra. Então ao invés de cinco, seis ou sete trabalhadores, tenho cinco, seis ou 7 hectares de terra. Na medida em que acrescento terra à empresa, o seu produto marginal vai decrescendo. Se o dono da terra diz que por menos de Cr\$ 100,00 ou Cr\$ 200,00 ele não arrenda a terra, pode não valer a pena, pois o produto marginal poderá ser menor que o valor da renda paga pelo seu uso. A quantidade de terra que será empregada será o ponto de encontro entre a renda mínima desejada pelo proprietário da terra e a sua produtividade marginal. E ainda se pode fazer o mesmo raciocínio em relação ao capital, ou seja, os capitalistas só empregarão os seus recursos na medida em que os juros que poderão obter remunerem a abstenção do consumo, para que poupem, e o risco que correm em emprestar o seu capital ao empresário. É claro que os juros oferecidos não podem ultrapassar o produto marginal do capital. Juros, salários e renda da terra serão determinados pelas produtividades marginais dos respectivos fatores, e pela reivindicação mínima dos titulares daqueles fatores.

A oferta dos fatores supõe um custo que é sempre medido subjetivamente. O custo do trabalho não corresponde, na teoria marginalista, ao nível normal de consumo da família do trabalhador. Ele corresponde a uma estimativa subjetiva do sacrifício do trabalho. Considera-se que o trabalhador, quando não está empregado, está sempre voluntariamente desempregado, ou seja, ele não se sujeita a trabalhar por menos de um certo nível de salário. Da mesma forma, se parte do capital não é empregada, é porque o dono do capital subjetivamente estima que a remuneração oferecida sob forma de juros não é suficiente para compensar o risco do emprego ou o adiamento do consumo imediato daqueles recursos. Então ele prefere ou consumi-los ou guardá-los à espera de uma melhor oportunidade de emprego. Um resultado imediato deste tipo de teoria é que qualquer intervenção extra-econômica, que eleve a remuneração de um fator, cria uma maior margem de desemprego dele. Vamos supor que o salário mínimo fosse Cr\$ 90,00. A quantidade de trabalhadores empregados seria no nosso exemplo de sete, pois a produtividade marginal do sétimo trabalhador é Cr\$ 100,00, isto é, maior que Cr\$ 90,00. Se a lei do salário mínimo eleva esta remuneração a Cr\$ 130,00, então este sétimo trabalhador que dava lucro, passa a dar prejuízo. Ou seja, ele tem que ser remunerado, se a lei for obedecida, a Cr\$ 130,00 por mês, no entanto ele apenas adiciona ao produto Cr\$ 100,00. Então, ele é despedido. Portanto, de acordo com esta teoria, sempre que um elemento não econômico, que é principalmente o governo, mas pode ser também um sindicato, interfere no mercado de um fator (capital, trabalho ou recursos naturais) e eleva a remuneração deste fator, um certo número de titulares de fatores, de trabalhadores, de capitalistas ou de donos de terra, vão ter que ser desempregados, pois a sua produtividade marginal será inferior a este novo nível de remuneração. Daí o argumento liberal, bastante comum, contra qualquer tipo de intervenção do governo no mercado de trabalho, no sentido de elevar os salários mais baixos, pois seu resultado seria aumentar o nível de desemprego.

Vamos agora examinar a outra teoria, a teoria marxista. Esta começa com uma definição do que há a repartir, ou seja, do que constitui o produto social. Como já foi visto, o produto social é o fruto do trabalho socialmente necessário de toda população ativa da sociedade. Esta definição geral precisa agora ser melhorada com a distinção do que é trabalho produtivo e trabalho não produtivo. Diz-se que o trabalho é produtivo na medida em que ele é remunerado por uma parte do capital, ou seja, do *capital variável*, a parte

do capital que se destina a remunerar o trabalho e se transforma em salário. Esta parte do capital é denominada capital variável porque ela vai retornar ao seu dono, ao capitalista, aumentada com a mais-valia, ou seja, com o mais-trabalho produzido pelo trabalhador. Seu valor *varia*, portanto, no próprio processo de produção. Trabalho produtivo é o trabalho que produz mais-valia, é um trabalho feito para um capitalista, que portanto, não somente reproduz o valor da força de trabalho gasto, porém produz um valor a mais.

Vejam que isto é formalmente semelhante a dizer que é um trabalho que produz um produto marginal maior que sua remuneração, com a diferença profunda, no entanto, de que para Marx esta é uma determinação não técnica, mas social. O trabalho produtivo é aquele que é feito como trabalho assalariado para um capitalista e que produz uma parcela, portanto, do excedente social, que toma a forma de mais-valia no regime capitalista. Outros tipos de trabalho são trocados por rendimentos e não são produtivos, ou seja, não produzem mais-valia. Um exemplo: uma cozinheira de um restaurante é uma trabalhadora produtiva, ela trabalha e o salário que ela recebe corresponde ao gasto de sua força de trabalho, porém o trabalho que ela produz, que ela entrega ao capitalista, é maior que o número de horas de trabalho socialmente necessário que ela recebe para a sua própria manutenção. Então, trabalhando para o restaurante ela é uma trabalhadora *produtiva*. Se ela trabalha na casa de uma família, ela *não é uma trabalhadora produtiva*, embora fisicamente o seu trabalho seja idêntico, ela faça a mesma coisa, isto é, prepare comida. Ela está recebendo uma parte da renda desta família, que pode ser salário, juro, lucro ou o que for e está transformando esta renda monetária em um serviço que ela presta. Mas ela em nada contribui para a mais-valia, para o excedente social e, portanto, ela não contribui para o produto social. Ela transforma uma parte do produto social, que aparece na mão do seu empregador como dinheiro, em serviço.

Os serviços domésticos, de uma forma geral, não são considerados produtivos pois em nada contribuem para o produto cuja repartição há que explicar. Esta distinção é essencial. Tomemos o exemplo de um médico. Se o médico tem a sua clínica, não explora ninguém, trabalha sozinho, então o trabalho dele é um *trabalho não produtivo*. Ou seja, ele troca rendimentos dos seus clientes por serviços médicos, na medida em que é remunerado. O serviço dele toma a forma de uma mercadoria mas não é essencialmente uma mercadoria capitalista. Como o médico ou a empregada doméstica, numa sociedade em que se generalizou a produção de merca-

dorias, qualquer serviço prestado toma a forma de uma mercadoria e seu valor é determinado de uma maneira geral como o valor das demais mercadorias. No entanto, na medida em que alguém trabalha independentemente, em nada contribui para o excedente social e, portanto, em nada contribui para o produto social. Sua atividade só transforma o produto: aquilo que ele entrega sob a forma de serviços ele recebe de volta sob a forma de dinheiro que vai gastar em outras mercadorias. Há uma transformação dos valores de uso, mas nenhuma adição ao valor global produzido naquela sociedade.

Supõe-se que o trabalhador que não trabalha para um capitalista não seja explorado. Isto significa que ele troca o fruto do seu trabalho por outro produto, no qual está incorporado o mesmo tempo de trabalho socialmente necessário. É claro que o produto social seria maior se nele fosse incluído o produto desses trabalhadores, mas o excedente, isto é, a diferença entre o produto social e o produto necessário permaneceria o mesmo. Se um médico trabalha para um hospital ou para uma firma de serviços médicos, dessas que fazem medicina coletiva para empresas, enfim se ele se torna um assalariado, imediatamente ele entra para o rol dos *trabalhadores produtivos*. Formalmente o trabalho do médico é vendido sempre. Você vai a uma clínica, lá está o médico, você recebe o seu serviço e paga a consulta. Este é um ato de compra e venda. Na medida em que ele trabalha isoladamente, o que fez ele? Pegou o seu dinheiro, que é fruto de uma renda, salário, lucro ou juro e o transformou num serviço médico. Há uma troca de valores iguais em que cada parte saiu com um valor de uso diferente do que trouxe. Se, no entanto, ele trabalha para uma clínica, para um grupo médico, para algum grupo capitalista, ele pode exercer o mesmo tipo de trabalho, porém aquilo que ele vai receber como remuneração em termos de horas de trabalho socialmente necessário, será necessariamente inferior ao número de horas de trabalho socialmente necessário que ele dispendeu no serviço. Esta diferença vai fazer parte da mais-valia global da sociedade ou do excedente social. O que interessa a Marx e aos marxistas é precisamente a divisão do produto, entre produto necessário e excedente. O interesse da teoria marxista, que é basicamente uma teoria macroeconômica, não está tanto em explicar como se reparte o produto por vários fatores, mas como é que se reparte o produto global entre a parcela necessária para a manutenção da capacidade produtiva, física e mental dos trabalhadores e aquela outra parte que é o excedente social.

Estamos agora interessados nesta primeira divisão, as outras são um segundo passo. Precisamos primeiro delimitar aquele tipo de trabalho que contribui para o produto necessário e para o excedente social, eliminando os trabalhos que não contribuem para o excedente social, que não produzem mais-valia, em essência, os trabalhos que não produzem mercadorias no sentido estritamente capitalista.

A repartição do produto entre “produto necessário” e “excedente social” se dá essencialmente pela luta de classes. Não existe nada de intrinsecamente econômico, ou “técnico” como supõe a teoria marginalista, na determinação do nível de remuneração do trabalhador e portanto do “produto necessário”. Este nível depende, essencialmente, da sua capacidade de luta; se os trabalhadores estão ou não organizados em sindicatos, se eles têm ou não têm um partido que representa os seus interesses, capaz de pressionar e obter do Estado melhorias deste nível de remuneração. O salário não tem uma determinação econômica estrita, ele depende do equilíbrio das forças em presença no mercado de trabalho, sendo o mercado de trabalho o centro de toda economia social. Um dos aspectos rotineiros, diários, da luta de classe é precisamente a determinação e a redeterminação do nível de remuneração do trabalho. É uma luta constante, que se faz entre o conjunto dos assalariados e o conjunto dos empregadores e é desta luta que resulta o nível de remuneração que pode crescer ou não, dependendo precisamente das contingências desta luta. Em qualquer momento há um certo nível de remuneração do trabalho, quer dizer, esta luta dá enfim resultados que podem ser influenciados por certas instituições, como o salário mínimo, limite legal da jornada de trabalho, férias pagas, participação nos lucros, previdência social etc. A cada momento que uma instituição dessas é criada ou é eliminada, o nível de remuneração sobe ou desce.

Pode-se dizer, por exemplo, que no Brasil o nível de remuneração dos trabalhadores diminuiu nos últimos anos, a partir de 1964, pela eliminação da estabilidade no emprego. A estabilidade do trabalho, que era um direito dos trabalhadores que se traduzia numa remuneração recebida pelo trabalhador por ocasião de sua despedida, está sendo eliminada. É um processo moroso pois os empregados mais antigos puderam optar pela estabilidade, mas todo recém-admitido num emprego é obrigado a “optar” pelo Fundo de Garantia de Tempo de Serviço (FGTS). Na medida em que o número de empregados antigos “estáveis” vai decrescendo por morte, aposentadoria etc., a estabilidade no emprego está sendo eliminada, o que

acarreta a queda da remuneração média do trabalhador, não só diretamente (menos indenizações pagas) mas também indiretamente, pois o sistema do FGTS facilita às empresas demitirem empregados mais caros e em seu lugar admitir outros mais baratos. Isto aumenta a outra parte do produto, ou seja, o excedente social, a mais-valia. Ou, na medida em que um governo, através de sua política salarial, limita os aumentos de salário nominal, em dinheiro, abaixo do aumento do custo de vida, e com isso força a queda de nível de remuneração do trabalho, ele ao mesmo tempo aumenta a mais-valia recebida pela massa dos capitalistas.

É claro que a possibilidade de deprimir o nível de salários tem limites fisiológicos e políticos. Ultrapassados os primeiros, a força de trabalho não se reproduz mais plenamente, decaindo sua quantidade e/ou sua qualidade. No caso de serem ultrapassados os segundos (que dependem de circunstâncias históricas), o desespero pode levar a classe operária a formas de protesto que põem em perigo a continuidade do processo de produção e reprodução social. Há obviamente também um limite superior à elevação do nível de salários, que é dado pelo tamanho do excedente necessário ao sustento dos elementos improdutivos e ao processo de acumulação de capital. Se os trabalhadores conseguem elevar sua remuneração acima deste limite, a acumulação de capital se restringe, cai o nível de emprego e a economia entra em crise. Nestas condições provavelmente os salários também acabam voltando a um nível “conveniente” para o sistema pois a crise aumenta o desemprego e tende a debilitar o poder de barganha dos assalariados.

A repartição se dá essencialmente neste sentido. Uma vez determinado assim, o excedente social, ou seja, a mais-valia, é por sua vez repartida entre os demais personagens do drama por uma série de passos secundários.

O juízo, por exemplo, depende essencialmente do mercado de capital monetário ou do mercado de dinheiro. A economia capitalista exige que toda sua produção seja metamorfoseada e passe pelo menos uma vez pela forma monetária. O produto sai da fábrica e é vendido, transformado em dinheiro. Se o comprador for um consumidor, o processo acaba. Mas se for um comerciante, ele tem que voltar a ser vendido, até acabar nas mãos do consumidor. O produto agrícola é geralmente vendido para o comerciante atacadista e este por sua vez o vende ao varejista, que depois o vende ao consumidor final. Cada vez que há uma metamorfose dessas, ou seja, cada vez que o produto passa por diferentes mãos, ele tem que passar pela forma monetária. Consequentemente, tem que haver um fluxo mo-

netário, que pelo menos seja igual ao valor do produto. Existe, portanto, uma necessidade objetiva de dinheiro, ou seja, todo o capital social se transforma pelo menos em cada rotação, em cada ciclo de produção, uma vez em dinheiro, para depois poder voltar a funcionar como capital. Em virtude disso existe uma certa demanda de meios de pagamento. E existem, por outro lado, indivíduos que possuem capitais sob forma de moeda. Então, conforme a oferta e procura de meios de pagamento se determina uma taxa de juros. Esta taxa de juros tem que ser necessariamente inferior à taxa de lucros.

O capitalista financeiro é, na teoria, totalmente distinto do capitalista produtivo. O primeiro é o possuidor de capital que o oferece sob a forma de empréstimo, por não poder ou não desejar empregá-lo produtivamente. O segundo é o capitalista que realiza a metamorfose do capital — isto é, compra meios de produção e força de trabalho, põe em movimento o processo produtivo e vende as mercadorias produzidas — com recursos próprios e emprestados. Na prática, tanto um como outro são empresas, na maior parte das vezes. Em determinados momentos, a empresa converte parte do seu capital em dinheiro e/ou obtém lucros em forma de moeda sem poder convertê-los de imediato em capital produtivo, isto é, mais meios de produção e mais força de trabalho, seja porque o mercado em que ela atua não é favorável a uma expansão da produção ou seja porque o volume de moeda acumulado ainda não é suficiente para cobrir os custos das inversões planejadas. Nestas condições, convém à empresa não deixar este dinheiro “ocioso” e ela pisará no palco do mercado financeiro como capitalista financeiro. Isso não impedirá que num outro momento esta mesma empresa decida que agora ela deve fazer inversões, ou seja, transformar capital-dinheiro em capital produtivo, e então ela não apenas vai recolher os fundos que anteriormente ela tinha emprestado a terceiros, mas vai procurar obter empréstimos. Neste momento, então, ela vai despir sua identidade de capitalista financeiro e assumir a de capitalista produtivo. O tempo todo as empresas estão mudando de lado, no mercado financeiro, ora oferecendo empréstimos ora os tomando. É preciso notar, ainda, que ao lado das empresas soem participar do mercado financeiro famílias e órgãos governamentais (além de outras entidades), ora como demandantes ora como ofertantes de empréstimos.

Num momento de superabundância de dinheiro (\*), a taxa de juros pode ser negativa, como ela o foi no Brasil no período de inflação mais aguda, em que normalmente a taxa de juros era infe-

rior à desvalorização do dinheiro. Portanto, os possuidores de dinheiro, que o emprestavam a juros, tiveram prejuízo, porque recebiam no fim um valor menor do que tinham emprestado e isto favoreceu evidentemente os empresários que iam usar este dinheiro como capital produtivo. Numa situação de inflação, quando os juros são baixos e até negativos, o capitalista produtivo se apodera de uma parcela maior da mais-valia. Se, por outro lado, há uma situação inversa, de deflação ou uma situação de inflação decrescente, como a da economia brasileira entre 1964 e 1971, a taxa de juros tende a ser muito alta. Empréstimos a longo prazo, por exemplo, para fins imobiliários, são feitos a juros reais, isto é, acima da inflação, de 10% ao ano, o que é considerado juro de agiota em qualquer lugar do mundo. Há uma espécie de compensação e neste momento então, os possuidores de dinheiro, aqueles que têm capital sob a forma monetária, têm a possibilidade de obter uma taxa de juros mais alta, ou seja, uma parcela maior do bolo total da mais-valia. No entanto, esta parcela geralmente não pode ser maior que a taxa de lucros pois quem está pedindo dinheiro emprestado para empregá-lo produtivamente para obter lucro, que é a mais-valia global, evidentemente não vai, a não ser por inadvertência, pagar juros maiores que os lucros obtidos. A única coisa que se pode dizer de certo, a respeito da taxa de juros, é que ela pode variar de negativa a positiva até o limite máximo dado pela taxa de lucro, que é por sua vez função da taxa de exploração, ou seja, da relação entre produto necessário e excedente social.

Outro elemento da teoria marxista da repartição é que a taxa de lucro, ou seja, o lucro dividido pelo capital invertido, é determinado no plano macroeconômico, como resultado da luta concorrencial entre os capitais. Sabe-se que a taxa de lucros tende a ser equilibrada sempre que há um mercado de capitais em que o capital tem certa liberdade de movimento. Na época de Marx esta liberdade podia ser considerada total. No capitalismo contemporâneo isto absolutamente não é verdade. Mas em certa medida, o capital tem a possibilidade de se movimentar por diferentes ramos de produção. Os donos do capital, isto é, as empresas, podem hoje investi-lo mais na indústria farmacêutica, amanhã em maior proporção na indústria automobilística e depois de amanhã em maior medida na agricultura. E devido a essa possibilidade de mudar de emprego do capital há uma tendência à equalização de sua remuneração. Por isso, aqueles ramos que estão dando menos lucros serão aqueles que serão abandonados pelo capital e isto fará com que o produto destes ramos seja mais escasso e o seu preço suba, o que fará com que,

\* A oferta global de meios de pagamento é analisada na 6.ª e 7.ª aulas.

enfim, eles tenham um maior lucro no futuro. Aqueles ramos que estão dando lucro maior terão um afluxo de capital, terão a preferência dos capitalistas e isto fará com que, depois de algum tempo, aumente a capacidade produtiva destes ramos, eles oferecerão uma maior quantidade de mercadorias e isto, enfim, fará com que seu preço baixe e o lucro que eles proporcionam também. Esta movimentação do capital produz uma tendência sempre à equalização da taxa de lucro, tendência essa que é permanentemente contrariada pelo dinamismo tecnológico do sistema que faz com que sempre surjam inovações que tornem um ou outro ramo mais lucrativo que a média. É uma tendência de equilíbrio que é destruída pelo avanço tecnológico, pelas mudanças na economia e é permanentemente reestabelecida pela movimentação do capital.

Suponhamos que num certo momento, o produto social, que é dado pelo trabalho produzido durante determinado ano, seja igual a 150. Suponhamos que o capital social, que é todo o trabalho passado acumulado sob a forma de máquinas, instalações, matérias-primas etc. seja igual a 500. E suponhamos que o produto seja repartido assim: 50 para repor o capital constante gasto, 40 para a mais-valia e 60 para a reposição da força de trabalho, ou seja, para o pagamento de salários. Então a taxa de lucros será dada pela mais-valia total, ou seja, 40 dividido, não pelo produto, mas pelo capital investido, ou seja, 500. Isto dá uma taxa média de lucro de 0,08, ou em porcentagem, 8%. Esta seria então, neste ano específico, a taxa de lucro média. Face ao exposto acima, deve-se admitir que: 1.º — Dificilmente a taxa de juros poderá ser maior que 8%; 2.º — Dificilmente um ramo de produção estará dando muito mais ou muito menos de 8% de lucros, durante muito tempo. Poderá acontecer que algum ramo de produção dê 10%, outros darão 6%. Então, dos ramos que dão 6% de lucro sairão capitais que se encaminharão para o ramo que dá 10% de lucro. Depois de algum tempo, pela mudança de preços haverá um reequilíbrio.

A taxa de juros poderá ser, dependendo da conjuntura e da política monetária, desde negativa até de 5%, 6%, 7%, ou 8%. É provável que algumas empresas tenham superestimado seus lucros futuros e tomaram empréstimos a juros maiores que os lucros efetivamente obtidos. Neste caso, as empresas sofrem prejuízos financeiros, mesmo que como capitalistas produtivos elas tenham tido lucros.

Há também, na teoria marxista, um pressuposto de racionalidade. Supõe-se, em princípio, que os capitalistas sabem o que estão fazendo. E que aqueles que sobrevivem na selva econômica do capi-

talismo são aqueles aptos, que não agem irracionalmente. Existe para ajudar os capitalistas a agirem racionalmente, desde a administração científica dos negócios, que se pretende científica e em certa medida até pode sê-lo, até a experiência acumulada, uma certa capacidade empírica de perceber as coisas. De modo que o conjunto dos capitalistas tende a agir racionalmente. É claro que um certo número deles sempre erra e desaparece, o que lembra a luta pela vida numa selva. (Não por acaso inspirou-se Darwin num economista: Malthus). Porém, outros capitalistas, por sua vez, surgem e tomam o lugar dos que foram eliminados.

As duas teorias que tentam dar uma explicação racional de como se reparte o produto entre os diferentes fatores de produção, são bastante diferentes e partem de um pressuposto básico diferente. Para a teoria marginalista o valor do produto final é uma incógnita, porque vai depender da sua utilidade, que é resultado de uma estimativa subjetiva dos compradores. Os marginalistas têm que explicar a repartição a partir de um produto marginal que é, por sua vez, o exemplo da fazenda de café: na medida em que aumenta o número de trabalhadores, o seu produto marginal vai decrescendo; então aquele famoso 7.º trabalhador, que produzia 100, não poderia ser empregado se o salário fosse 200. No entanto, se o preço do café dobrasse e o preço do café dependesse essencialmente da vontade dos bebedores de café, o mesmo produto físico do 7.º trabalhador passaria a valer 200. Então passaria a ser interessante empregá-lo. A teoria da repartição marginalista tem um grau de indeterminação que é o valor do próprio produto final, que depende em última análise da preferência do consumidor, considerando cada ramo e cada empresa separadamente. Ela é, portanto, uma teoria que parte de uma visão microeconômica, parte de uma visão do empresário e da empresa, para o qual, num sistema concorrencial, o valor do produto será sempre uma incógnita, pois ele não tem a capacidade de dominar o mercado e não tem, portanto, a possibilidade de fixá-lo de antemão. Daí então, a única coisa que a teoria marginalista de repartição pode dizer é que se ele agir racionalmente, qualquer que seja o valor do produto, o nível de remuneração dos fatores não pode ser maior do que a sua produtividade marginal.

A teoria do valor-trabalho, entretanto, pressupõe conhecido o valor do produto, pois ele é a soma das horas de trabalho socialmente necessário. A repartição deste valor conhecido, determinado, se faz fundamentalmente por um elemento "extra-econômico", que é a luta de classes. E só depois que a luta de classes, no sentido mais rotineiro, diário, do funcionamento normal da economia capitalista, de-



terminou este nível de repartição, dividindo o produto em “necessário” e “excedente social” é que este excedente é por sua vez repartido, não só entre o empresário capitalista e o seu prestamista, como também outro elemento que venha a participar da *ma's-valia*. É portanto uma teoria mais aberta, vamos dizer, matematicamente muito menos elegante, não dá para trabalhar com equações e curvas, como o fez a economia marginalista, mas é muito mais realista.

Para terminar esta exposição, vejamos um fato importante que vem confirmar a teoria marxista. É que na medida em que aumentou a remuneração do trabalho, nas diversas economias capitalistas nas últimas décadas, não houve um decréscimo do emprego, mas pelo contrário, aumentou o emprego. De acordo com a teoria marginalista, na medida em que os trabalhadores foram conquistando uma remuneração mais elevada (e foram mesmo, durante grande parte da história do capitalismo industrial), deveria ter havido um emprego decrescente de trabalhadores, pois o seu produto marginal teria que ser cada vez maior, para fazer jus a esta remuneração mais elevada, o que significa que um número menor deles teria emprego. Pois bem, sabemos que isto não é verdade, os países que dão melhor remuneração aos seus trabalhadores, os países industrialmente mais adiantados são também os países que têm relativamente menor desemprego. Isso tem sido assim principalmente nos últimos vinte ou trinta anos. Mas, mesmo que pensemos na crise dos 30, as várias crises conjunturais, *a longo prazo* o sistema capitalista nos países industrializados sempre foi capaz de absorver uma quantidade crescente de trabalhadores e não decrescente de acordo com o pressuposto da lei dos rendimentos decrescentes. Como se pode explicar isto? É que na medida em que aumenta a remuneração dos trabalhadores se eleva a demanda efetiva no sistema. Ou seja, existe mais amplitude de se vender coisas e uma diversificação do sistema produtivo. Ou seja, surgem novos ramos de produção, novos produtos. Para cada novo produto, aquela equação da produtividade marginal se reproduz para um novo grupo de trabalhadores. O que nós vemos na economia do consumo capitalista moderno é precisamente esta diversificação cada vez mais rápida do que se oferece ao conjunto da população em termos de bens de consumo. Isto significa que a teoria marginalista é incapaz de explicar o emprego global. Ela meramente explica o comportamento racional ao nível da empresa e foi um erro, reconhecido por Keynes e pelos keynesianos, a mera generalização do raciocínio válido para uma empresa para a sociedade como um todo, que precisa ser pensada em termos radicalmente diferentes. Toda a escola marginalista sofreu um forte abalo quando

se percebeu que a economia global da sociedade *não é* a mera soma da economia das empresas. E que, portanto, o ponto de vista do empresário não é o mais frutífero cientificamente, para se entender a economia como um todo. Keynes ao escrever a *Teoria Geral do Emprego*, mostra que o nível de emprego se deve muito mais à política econômica posta em prática pelo governo e a certos fatores gerais macroeconômicos e não meramente ao somatório dos comportamentos individuais, microeconômicos, dos empresários.

A teoria da repartição da renda marginalista é altamente apologética porque ela induz quem a estuda a supor que sempre há justiça na repartição, pois cada fator está sendo remunerado em proporção à sua contribuição para o produto, sendo que o seu emprego ou não-emprego depende do dono do fator, é ele que resolve se vai participar da produção, de acordo com o nível de remuneração determinado pelo seu produto marginal. Esta teoria não funciona em termos macroeconômicos, ou seja, ela não explica os fenômenos da economia como um todo. Ao passo que a teoria marxista a explica, porque ela parte precisamente (e isto foi um debate essencial em toda a história do pensamento econômico) da idéia de que o nível de remuneração da força de trabalho não é economicamente determinado. Ou seja, não há nada de essencialmente “técnico” que leve a remuneração do trabalhador a ser igual à que é no presente. Evidentemente, há um limite para o produto necessário, que é o produto social total. O trabalhador nunca pode receber além daquele ponto em que o excedente fica igual a zero. Mas este limite jamais é alcançado.

Alguém poderia pensar que, afinal, esta é uma discussão superada, mas não é: os economistas acadêmicos no mundo ocidental estão a nos azucrinar os ouvidos o tempo todo de que é devido ao rápido crescimento populacional nos países subdesenvolvidos que há neles tremendo desemprego disfarçado. Dizem eles que este desemprego é o fruto das elevações de salário, ou seja, do fato de que nos países subdesenvolvidos os salários são muito altos, devido a pressões políticas e sindicais. Na realidade, os salários em países não desenvolvidos não são elevados. Porém eles são considerados altos porque há desemprego. Aí se vê para que serve a teoria marginalista: para demonstrar que a responsabilidade pelo desemprego é dos trabalhadores que lutam por maiores salários. Portanto, esta é uma discussão central na Economia Política, hoje em dia, mesmo em termos operacionais: o que determina a repartição da renda e como a repartição da renda influi no próprio crescimento do produto.



## TERCEIRA AULA

### O EXCEDENTE ECONÔMICO

Nesta aula, vamos primeiro definir e analisar a geração do excedente econômico sob o ponto de vista da economia marginalista e depois da economia marxista e, finalmente, verificar em que medida a realidade econômica confirma uma ou outra destas abordagens, ou parte delas.

É preciso advertir, desde o início, que a definição do excedente econômico não é precisamente igual na análise marginalista e na marxista. Há diferenças, embora, em termos gerais, a concepção do que seja excedente econômico seja mais ou menos a mesma, isto é: o *excedente econômico* é aquela parte da produção que não é absorvida pelos gastos necessários à mesma produção. Esta é a idéia mais geral do que é o excedente econômico. Os americanos usam os conceitos de *input* e *output*, que em português foram traduzidos por *insumos* e *produção*. O excedente seria a diferença entre o *output* e o *input*, ou seja, entre aquilo que foi colocado na produção (inclusive o trabalho humano) e aquilo que se obteve, medido por alguma unidade de valor.

Na análise marginalista o excedente é identificado com a poupança. O que vem a ser precisamente "poupança"? *Poupança* é todo rendimento, recebido por alguma entidade, que não é consumido. Essa entidade pode ser: uma família, uma empresa econômica, uma empresa não-econômica, ou o próprio governo. Todas as entidades que tenham algum rendimento são suscetíveis de terem poupança, desde que não consumam integralmente este rendimento.

Suponhamos que o rendimento de uma família seja a soma dos salários dos seus componentes; se esta família gasta integralmente esse salário, então a poupança dessa família é igual a zero. Se ela gasta *mais* do que o salário, e isto acontece, infelizmente, muitas vezes, então se poderia falar em poupança negativa. Agora, quando ela gasta *menos* do que seu rendimento a poupança é positiva. O

mesmo se dá com uma empresa que tem rendimento e gastos de consumo. Ela distribui uma parte dos lucros aos seus donos, isto é, aos acionistas, aos proprietários. Mas ela não precisa, necessariamente, distribuir *todo* o seu lucro; uma parte desse lucro pode ficar retida para a própria empresa investir mais tarde, ou constituir reservas etc. Esta parte da renda não distribuída nem consumida pela empresa para pagamentos de matérias-primas, salários etc. é a poupança da empresa. O governo tem a sua receita que é principalmente tributária; existem outros itens de menor importância, mas essencialmente, o que o governo recebe é o que cobra sob a forma de taxas e impostos. Na medida em que o governo gasta sua receita, pagando o funcionalismo público, comprando material etc., ele a está consumindo. Se não a consome integralmente, o que resta é a poupança do governo. Assim, *poupança é receita ou rendimento não consumido*. Na análise marginalista o excedente econômico de uma sociedade, de um país, cada ano, é a diferença entre a renda nacional deste país, tudo o que nele se produziu em bens e serviços durante um ano, menos aquilo que se consumiu por parte dos indivíduos, famílias, empresas (econômicas ou não) e governo.

A grande questão está em saber o que determina o nível de poupança numa economia. A primeira análise marginalista propunha como explicação, como fator fundamental do nível de poupança numa economia capitalista, (fala-se numa economia em geral, naturalmente) aquilo que a poupança viria proporcionar ao indivíduo ou à entidade poupadora como ganhos futuros. Uma família poupa porque com o dinheiro poupado poderá ganhar juros, poderá colocar o dinheiro num banco, por exemplo, ou então comprar uma apólice de seguro de vida, e essa poupança virá proporcionar a esta família uma receita com acréscimo no valor, num tempo futuro. Este acréscimo será cada vez maior quanto mais tempo esta família se abster do consumo. A poupança era concebida como ato positivo, um ato deliberado de abstenção do consumo imediato, portanto um ato desagradável, contrário ao prazer, que é consumir, é aproveitar o que se tem imediatamente. Esse sacrifício, representado pela abstenção, teria que ser remunerado por um valor futuro maior, geralmente definido pela taxa de juros. Daí se propunha que a poupança seria tanto maior quanto maior fosse a taxa de juros. Portanto, a poupança seria em princípio proporcional à taxa de juros vigente em cada momento. Quanto mais altos os juros, tanto maior o excedente econômico, isto é, a poupança. Os marginalistas evidentemente entendiam que a taxa de juros é paga por alguém, que toma esse dinheiro emprestado e o investe produtivamente. Portanto, a maximização da

taxa de juros não é o que eles propunham. O que eles diziam é que havendo um mercado de capitais em que há alguns que oferecem poupança, isto é, que oferecem o excedente aos empresários e, de outro lado, uma demanda de capitais por parte dos empresários, nesse mercado de capitais se estabelece um preço do uso do capital, que é a taxa de juros. Esta taxa de juros é que vai, por sua vez, influir decisivamente sobre o nível de poupança.

Esta concepção é bem característica do pensamento marginalista, por isto, apesar de atualmente estar um tanto abandonada, não se pode deixar de mencioná-la. Ela praticamente põe no mesmo pé a poupança de uma família que ganha, por exemplo, dois salários mínimos por mês, e coloca Cr\$ 10,00 por mês na Caixa Econômica e uma família milionária, que simplesmente resolve colocar 90% do que ganha por mês num banco suíço ou numa empresa siderúrgica. É claro que sendo a distribuição da renda tremendamente desigual, é muito difícil dar à poupança uma mesma explicação de caráter subjetivo e psicológico, de modo a abarcar tanto o fenômeno de pessoas de renda baixa, que poupam, como o de pessoas de renda tão alta que são praticamente *obrigadas* a poupar porque lhes é física e economicamente impossível gastar toda sua renda em consumo. Para a teoria marginalista não havia diferença alguma entre a família que põe Cr\$ 10,00 na Caixa Econômica e a família de um bilionário que simplesmente não consegue gastar toda sua receita; no fundo, a poupança sempre é um ato de sacrifício e conseqüentemente ela é tanto maior quanto maior fôr a remuneração esperada sob a forma de juros.

Keynes percebeu o óbvio, ou seja, que o grau de abstração ou o tipo de abstração usado pelo pensamento marginalista "clássico", simplesmente abstraía um elemento essencial da realidade, isto é, de que *o montante do rendimento em relação às necessidades normais de consumo* é realmente o elemento fundamental para explicar a poupança. A poupança de 90% da família milionária não tem a mesma significação que a poupança de 1% de uma família pobre. Portanto, a poupança está estreitamente vinculada ao volume de rendimentos e à necessidade de consumo da entidade que se considera. A partir daí Keynes formulou o que chamou de *lei psicológica geral da propensão a consumir*. De acordo com esta lei, o que é preciso explicar não é a poupança mas sim o *consumo*. A poupança é o que *sobra* do consumo.

De acordo com a distribuição da renda as diferentes entidades (Keynes está pensando fundamentalmente nas pessoas e nas famílias) têm certos padrões de consumo que são socialmente dados:

certas convenções sociais levam a certos padrões de consumo. As pessoas se vestem, se alimentam, habitam de acordo com convenções sociais, dependendo da classe social a que pertençam, ou da classe de rendimento de que fazem parte. Quando a receita de uma família aumenta, o consumo também aumenta, porém, aumenta *menos* que proporcionalmente, isto é, se uma família ganha Cr\$ 1.000,00 e de repente passa a ganhar Cr\$ 2.000,00, é provável que ela reajuste seus padrões de consumo, que passe a consumir mais, porém *não* é provável que passe a consumir duas vezes mais do que consumia antes. A sua propensão a consumir, que é a percentagem da renda que a família consome, tende a cair quando sua renda aumenta, isto é, ela tende a poupar mais. Isto porque o consumo é socialmente condicionado, e é difícil, por vários motivos psicológicos e culturais, saltar de uma classe de consumo para outra. A família desse exemplo, que poderia ser uma família operária e que por algum motivo dobrou, em termos reais, sua receita, não irá imediatamente mudar do bairro operário em que mora, para outro, por exemplo, de classe média. Isto demora e talvez ela nem chegue a fazê-lo. Ela não irá imediatamente adquirir padrões mais elevados de consumo alimentar, de vestuário etc. Portanto, o consumo é um elemento de estabilidade na economia. As pessoas, as famílias (isto também se refere às empresas) tendem, em princípio, a conservar seus padrões habituais de consumo. A mesma coisa é verdade no caso de uma redução do rendimento. Suponhamos que uma família tenha um rendimento de Cr\$ 1.000,00 e por algum motivo perde uma parte desse rendimento e passa a ganhar Cr\$ 500,00 em vez de Cr\$ 1.000,00. Há uma grande resistência da família para reduzir seu padrão de consumo à metade. É claro que será obrigada a reduzir seu consumo após certo prazo. Ela poderá se endividar após algum tempo, depois reduzirá seu consumo, porém essa redução será menor que a do seu rendimento. Portanto, neste caso, sua poupança se reduz e sua propensão a consumir aumenta. Denomina-se "propensão a consumir" a proporção da renda que uma determinada entidade (família, firma ou governo) gasta em consumo. A "propensão a poupar" é a proporção da renda que é poupada. Obviamente, a soma da propensão a consumir com a propensão a poupar de uma entidade ou conjunto de entidades tem que ser igual a um, ou cem por cento.

A propensão a consumir é inversamente proporcional às variações da renda da família. Se a família ganha Cr\$ 1.000,00, o seu consumo poderia ser Cr\$ 900,00. Se sua receita passar a Cr\$ 2.000,00, não é provável que seu consumo também aumente na

mesma proporção. O aumento do consumo será menor. Ele subirá, digamos, a Cr\$ 1.600,00. Isto significa que a taxa de poupança desta família, que é de 10% (Cr\$ 100,00 em Cr\$ 1.000,00) passa a ser de 20% (Cr\$ 400,00 em Cr\$ 2.000,00). Neste exemplo hipotético, a família, ao dobrar sua renda, reduziu sua propensão a consumir de 90% para 80%. E conseqüentemente aumentou sua propensão a poupar de 10% a 20%. Suponhamos agora o contrário: a receita que era de Cr\$ 1.000,00 passou a Cr\$ 500,00 (estamos considerando variações muito grandes da renda, meramente para tornar mais claro o fenômeno; se a variação for menor os efeitos serão menores). Neste caso, o consumo, que era Cr\$ 900,00, não cai necessariamente à metade, ou seja, a Cr\$ 450,00, porque há muita resistência por parte das pessoas em abrir mão de padrões de consumo. Assim, o consumo poderá cair para Cr\$ 500,00. Neste caso a propensão a poupar que era de 10% passou a zero. Esta família que poupava quando sua receita era de Cr\$ 1.000,00 passa a não poupar mais porque sua receita caiu à metade. A poupança poderia inclusive se tornar negativa, se supusermos que a família passe a consumir em vez de Cr\$ 500,00, Cr\$ 550,00. Neste caso teríamos uma propensão a poupar negativa. Pode-se perguntar: como é possível alguém ganhar Cr\$ 500,00 e gastar Cr\$ 550,00? É possível: a família pode ter acumulado valores no passado e está simplesmente agora se descapitalizando, isto é, consumindo os valores que acumulou; poderá se endividar, e então, pelo menos por algum tempo, será possível viver além de seu rendimento.

É claro que Keynes se aproximou muito mais da realidade, porque efetivamente a poupança é o *resíduo* de renda não consumida tanto de famílias pobres como de famílias bem ricas, tanto de empresas como do governo. Uma empresa tem um certo grau de consumo, isto é, tem um certo número de operários que têm de ser pagos, o qual pode aumentar ou diminuir com o tempo, mas basicamente ela tem um quadro de pessoal, uma folha de pagamento, além do consumo normal de matérias-primas, energia elétrica, aluguel, impostos etc. Isto dá uma base para seu consumo. Se seus lucros aumentam, a empresa, geralmente, não tende a aumentar a distribuição destes lucros. Isto é hoje um fato comprovado, inclusive nas empresas de tipo monopolista. Elas em geral mantêm o mesmo padrão de dividendos pagos aos seus acionistas. Aumentando o lucro, a empresa tende a aumentar a poupança e a diminuir a sua propensão a consumir. Quando cai a receita, a empresa, por motivos óbvios — não se desprestigiar no mercado de capitais e não desvalorizar suas ações — tende a não reduzir a sua distribuição de divi-

dendos, imediatamente. Pelo contrário, ela tem reservas, acumuladas na época das “vacas gordas”, para poder então sustentar mais ou menos a mesma distribuição de dividendos aos acionistas na época das “vacas magras”. E nesse momento ela se comporta como aquela família, que reduz sua propensão a poupar no momento em que sua receita cai.

Quanto ao governo, é mais difícil desenvolver qualquer tipo de análise geral, porque a sua política tende a ser, principalmente depois da aceitação da teoria keynesiana, uma política anticíclica, isto é, o governo tende a se comportar de uma forma oposta tanto às famílias como às empresas para compensar as variações e impedir a crise ou a inflação. Nesse sentido, o comportamento econômico do governo em termos de geração do excedente é um comportamento reflexo e compensatório. No momento em que tanto a família como a empresa tendem a manter seus padrões de consumo e reduzir a poupança, o governo pode achar necessário aumentar sua poupança, precisamente para impedir que daí ocorra uma pressão inflacionária.

Em última análise, o comportamento do governo é um comportamento que não se explica por este mecanismo, porque ele é exatamente o oposto e tende a querer influenciar o próprio mecanismo explicado.

Qual é a conseqüência fundamental desta teoria?

A de que o excedente, numa sociedade qualquer, será, num certo momento, tanto maior quanto mais desigualmente for distribuída a renda. Se compararmos dois países, *A* e *B*, que tenham a mesma renda nacional, mas no país *A* a renda é distribuída mais desigualmente que no país *B*, no país *A*, os 10% mais ricos da população recebem a metade da renda e no país *B* os 10% mais ricos recebem apenas 25% da renda, então no país *A*, daqueles 50% da renda, que são apropriados pelos 10% mais ricos da nação, vai sair uma grande poupança, porque estes 10% de ricos dificilmente vão poder gastar tudo isto. Ao passo que no país *B*, em que a renda é distribuída mais igualitariamente, a poupança das famílias mais ricas será proporcionalmente menor. Uma conseqüência importante desta teoria é que o próprio excedente é uma função da maior desigualdade da distribuição da renda. E é uma justificativa muitas vezes usada para que haja uma crescente desigualdade na repartição da renda. O economista João Paulo de Almeida Magalhães, que foi durante muitos anos o chefe da assessoria econômica da Confederação Nacional da Indústria, sustentou que a inflação, no Brasil, por redistribuir regressivamente a renda, ou seja, por tornar os ricos

mais ricos e os pobres mais pobres, foi um mecanismo essencial para aumentar o excedente do país. Pois ao transferir a renda de gente pobre que ia gastar para gente rica que não tem como fazê-lo e portanto vai poupar, a inflação criou um aumento do excedente econômico que foi utilizado para acelerar a industrialização do país. É o que se chama de poupança forçada.

Outra consequência, e no caso muito significativa, é que à medida que aumenta a renda, o excedente cresce ainda mais. Vamos supor um país em crescimento. A renda do país está crescendo ano após ano. Isto, aliás, é o normal em qualquer economia capitalista: a longo prazo a economia cresce. Historicamente tem sido assim. A renda das famílias tende a crescer, não digo que cresça na mesma proporção, o grau de desigualdade na repartição da renda pode modificar-se, mas, a longo prazo, a receita da maior parte das famílias e das empresas tende a crescer. Neste caso, a propensão a consumir tende sistematicamente a cair e a propensão a poupar tende sistematicamente a subir. Há uma tendência numa economia em crescimento que o excedente cresça mais que proporcionalmente em relação à renda nacional. Se a renda de um país foi num certo momento 100 e o excedente 10% desta renda, quando a renda passou a 200, uns 10 ou 15 anos depois, o excedente não passou de 10 para 20 mas de 10 para 40. Há uma tendência do excedente para crescer com a economia e crescer mais que proporcionalmente do que ela, isto é, ele se torna *uma parte cada vez maior do produto social*.

O próprio Keynes acabou afirmando que era necessário, a partir de um certo ponto, estimular de alguma maneira o consumo, porque o excedente cada vez maior pode levar a economia à estagnação e à depressão. O que é preciso constatar por enquanto é que a lei psicológica de Keynes nos leva a esta conclusão: na medida em que a economia cresce, o excedente deve teoricamente crescer e mais que proporcionalmente.

Passemos agora à abordagem marxista. De acordo com esta abordagem o excedente econômico coincide com a mais-valia total produzida na economia durante um certo tempo. Segundo Marx, o produto social (que chamaremos de  $P$ ) é igual ao capital constante ( $c$ ) mais o capital variável ( $v$ ) e mais a mais-valia ( $mv$ ):

$$P = c + v + mv.$$

O *capital constante* é constituído por todos os elementos produtivos gastos para obter-se este produto  $P$ : matérias-primas, matérias auxiliares, máquinas e instalações, estas últimas formando o chamado

capital fixo. O capital constante compõe-se de certos elementos que chamamos de *capital circulante*, que entram totalmente no produto, tais como matérias-primas, e de *capital fixo* que são certos elementos que entram gradativamente no valor do produto, na medida em que eles vão se desgastando, tais como os equipamentos, construções etc. O *capital variável* é a quantidade de salários pagos pelo trabalho produtivo, ou seja, é o valor da força de trabalho gasta na obtenção deste produto  $P$ . Ora, a diferença entre o valor total de  $P$  e a soma do capital constante gasto e do capital variável gasto dá o excedente econômico, que aparece sob a forma de mais-valia numa economia capitalista:

$$P - (c + v) = mv.$$

Esta é a definição de excedente e vê-se de imediato a diferença de abordagem entre a teoria marxista e a teoria marginalista. A abordagem marxista não depende de uma propensão ou de um comportamento subjetivo. Ela é objetivamente determinada. O excedente, a qualquer momento, é sempre o resultado desta diferença objetiva. O  $c$ , *capital constante*, é determinado pela técnica da produção utilizada para obter  $P$ . Numa agricultura primitiva, por exemplo, como a brasileira, em que o capital constante usado é sobretudo a enxada, e muito pouco além disto, este elemento  $c$  será muito pequeno. A maior parte do custo do produto agrícola será representada pela força de trabalho utilizada para obtê-lo ( $v$ ). Numa agricultura adiantada, moderna,  $c$  será representado pelo combustível gasto nos tratores, por sementes selecionadas que a empresa agrícola compra, por adubos químicos, inseticidas, pesticidas e pelo desgaste das máquinas agrícolas. Portanto, proporcionalmente,  $c$  será muito maior. A tecnologia usada para produzir  $P$  pré-determina o montante do capital constante. O valor do capital variável, como já foi mostrado na aula anterior, é determinado em última análise pela luta de classes, isto é, pela capacidade que os trabalhadores têm de defender o seu padrão de vida, melhorá-lo, e pela capacidade que os empregadores têm de contrariar este esforço e reduzir ao máximo a remuneração paga aos trabalhadores. Deste choque de interesses, que é regulado por vários fatores institucionais, já mencionados na 2.ª aula, resulta certo capital variável  $v$ , também socialmente determinado. Então dado  $c$ , dado  $v$ , e dado  $P$ , a mais-valia, o excedente econômico é macroeconomicamente determinado:

$$mv = P - c - v.$$

Ele não é resultado de propensões subjetivas, mas resulta de uma configuração, que é ao mesmo tempo social e técnica, da estrutura produtiva do país.

O excedente marxista é, digamos, um excedente potencial, que a sociedade pode usar de uma ou outra maneira, o que é diferente do excedente keynesiano que é um excedente real, *a posteriori*, isto é, aquilo que efetivamente a sociedade por algum motivo não consumiu. Para os marxistas o ponto de partida da análise é o excedente *virtual*. Apenas as parcelas do produto que são representadas por *c* e por *v* não podem ser tocadas. Suponhamos, por exemplo, que a sociedade gaste improdutivamente, não somente todo o excedente (mais-valia), porém também uma parte de *c*, ou seja, uma parte do valor do produto que é representada pelo capital constante, não é reinvertida na produção. O que acontece é que no ano seguinte *P* será provavelmente menor: o volume disponível de matérias-primas ou de energia elétrica ou de maquinaria, será reduzido e, portanto, a capacidade da economia de produzir será menor do que foi este ano. Assim, o excedente, do ponto de vista marxista, é tudo aquilo que sobra além do necessário para que os gastos de reprodução sejam satisfeitos, para que pelo menos o produto se mantenha no nível atingido. É, portanto, um *excedente virtual*, potencial, que de alguma forma será posteriormente utilizado pela sociedade, produtivamente, isto significa com toda probabilidade que *P* aumentará também. Se não for usado produtivamente, *P* não aumentará. Enfim, a mais-valia terá duas utilizações possíveis: uma utilização produtiva ou uma utilização improdutiva.

Quais são as leis, do ponto de vista da análise marxista, que determinam o tamanho do excedente ao longo do tempo?

Essas leis se referem precipuamente ao montante do capital variável. Existem duas formas de aumentar o excedente, isto é, a mais-valia: a produção de *mais-valia absoluta* e a produção de *mais-valia relativa*.

A mais-valia absoluta decorre do fato de se aumentar o montante do trabalho humano gasto durante o ano, sem se aumentar a remuneração da força de trabalho. Isto gerará um acréscimo de mais-valia que Marx chamou de mais-valia absoluta. Lembremo-nos de que o produto é medido em horas de trabalho socialmente necessário, assim como o capital constante, o capital variável e a mais-valia. Suponhamos que certa quantidade de trabalho humano foi gasta durante o ano e que as pessoas trabalhem 8 horas por dia durante 250 dias por ano, que é mais ou menos normal numa sociedade capitalista moderna. Isto dá 2.000 horas de trabalho pessoa-ano.

1.000.000 de pessoas vão produzir anualmente 2 bilhões de horas de trabalho socialmente necessários. Podemos supor que estes 2 bilhões de horas de trabalho sejam repartidos do seguinte modo: 1 bilhão e 200 milhões para remuneração da força de trabalho e 800 milhões constituindo o excedente. Se for possível fazer o empregado trabalhar, em vez de 2.000 horas, 2.200 horas por ano sem aumentar a sua remuneração, o valor de *v*, o capital variável, continuará sendo de 1 bilhão e 200 milhões de horas, porém, a mais-valia passará de 800 milhões para 1 bilhão de horas. Este acréscimo de 200 milhões de horas é o que Marx chamou de *mais-valia absoluta*. A mais-valia absoluta foi a forma de aumentar o excedente no início da industrialização, no princípio da Revolução Industrial. Procurou-se elevar ao máximo a jornada de trabalho. Trabalhava-se, então, 14, 15 e até 16 horas por dia e havia uma constante pressão por parte dos empregadores no sentido de aumentar essa jornada sem aumentar a remuneração dos trabalhadores, gerando com isto um aumento de mais-valia, isto é, aumentando o excedente.

Depois desse início heróico (heróico para os trabalhadores) da Revolução Industrial, a forma de aumentar o excedente já não foi a mais-valia absoluta, pelo contrário, a tendência foi reduzir a jornada de trabalho. Em vez de mais-valia absoluta passou-se à *mais-valia relativa*. Mas o que significa a mais-valia relativa? Tomemos esta cifra hipotética de 1 bilhão e 200 milhões de horas de trabalho socialmente necessárias que servem, no exemplo acima, para reconstituir a força de trabalho de 1 milhão de pessoas, servem para que 1 milhão de pessoas se alimente, se vista, crie seus filhos. Este 1 bilhão e 200 milhões de horas de trabalho estão incorporados numa série de bens de uso, tais como roupas, alimentos etc. Se a produtividade aumenta, ou seja, se através do progresso tecnológico é possível produzir os mesmos bens de uso — alimentos, vestuários etc. — em *menos* horas de trabalho, e este é o sentido do desenvolvimento tecnológico, pode-se reduzir *v* o montante do capital variável no produto social, de 1 bilhão e 200 milhões de horas de trabalho para digamos 1 bilhão. Isto é possibilitado pelo aumento da produtividade do trabalho. Cada hora de trabalho, agora, produz mais alimentos, camisas ou móveis etc. Assim, sem reduzir o padrão de vida dos trabalhadores, cai o montante do capital variável e conseqüentemente aumenta o excedente social. Com este aumento de 200 milhões de horas, o excedente passa, portanto, a 1 bilhão de horas: esta é a *mais-valia relativa*.

No caso de mais-valia absoluta o volume total de trabalho socialmente necessário aumentou de 2.000 milhões para 2.200 milhões, a

favor do excedente. No caso da mais-valia relativa, o volume total do trabalho socialmente necessário não varia, o que varia é a sua distribuição  $v$  e  $mv$ , ou seja, entre capital variável e mais-valia. Historicamente, foi a geração de mais-valia relativa a forma que o capitalista encontrou e utilizou para aumentar o excedente. A evolução do capitalismo nos últimos 150 anos torna isto mais ou menos óbvio. No começo da Revolução Industrial, por piores que fossem as condições de vida dos trabalhadores, certamente uma parte muito grande de trabalho vivo, ( $v$  mais  $mv$ ) deve ter sido destinada à manutenção da força de trabalho. Por mais pobres que fossem os trabalhadores, a produtividade era tão baixa que talvez 80 ou 90% do trabalho vivo eram necessários para que os trabalhadores pudessem viver e trabalhar no dia seguinte e que, daí a alguns anos, seu filho pudesse tomar o seu lugar. Pois bem, nestes 150 anos, o avanço tecnológico foi tão fabuloso, que foi possível proporcionar à massa dos trabalhadores, nos países mais adiantados, um padrão de vida substancialmente melhor, tendo baixado ao mesmo tempo a proporção de trabalho vivo destinado à reconstituição da força de trabalho no produto social. Marx, para medir a proporção em que o trabalho vivo se reparte entre capital variável ( $v$ ) e mais-valia ( $mv$ ), propôs o conceito de *taxa de exploração*, dada pelo quociente  $mv/v$ . No exemplo acima, sendo  $v$  igual a 1.200 milhões de horas de trabalho e  $mv$  igual a 800 milhões

de horas, a taxa de exploração seria de  $\frac{800}{1.200} = 0,67$  ou 67%.

Isso significa que, em média, a cada hora de trabalho produtivo gasta para reproduzir a força de trabalho correspondem 40 minutos (ou 67% de uma hora) de trabalho "explorado", ou seja, excedente que toma a forma de mais-valia.

No início da industrialização, devido ao prolongamento da jornada de trabalho, o aumento do trabalho socialmente necessário extraído dos trabalhadores se fez predominantemente sob a forma de *mais-valia absoluta*. Depois (a partir dos meados do século XIX) a tendência passou a ser aumentar a *mais-valia relativa*, isto é, usar o aumento da produtividade para tornar a distribuição do valor gerado durante o ano cada vez mais favorável à mais-valia, elevando o excedente. Isto não quer dizer que não existam, ainda, casos em que se use a geração de mais-valia absoluta. Um exemplo é Hong-Kong. Hong-Kong é uma das mais novas economias industriais do mundo; foi criada pelos refugiados da Revolução Chinesa e ali se trabalha, em média, 12 horas por dia, 7 dias por semana, 52 semanas por ano. Trabalham-se todos os dias exceto 4 ou 5 feriados religiosos

chineses. A vantagem de Hong-Kong no mercado mundial é obviamente a geração de mais-valia absoluta. Provavelmente, depois de algum tempo, com a melhoria tecnológica, também lá se dará o que se deu na Inglaterra, França, Alemanha e no Brasil, que é a utilização cada vez menor de horas de trabalho para produzir os elementos necessários para a reconstituição da força de trabalho, e, conseqüentemente, sobra mais para o excedente.

Conseqüência: a mesma da teoria keynesiana. Isto é, o excedente sempre tende a crescer. Tanto na teoria keynesiana como na teoria marxista, a tendência do excedente é sempre ser maior, ano após ano, porque a fração do produto social para reconstituir a força de trabalho tende a ser cada vez menor. Ao contrário, no entanto, da teoria keynesiana, que dizia que o excedente não só cresce absolutamente mas cresce em proporção ao produto, Marx dizia que o excedente como *proporção* do produto não tende a crescer, porque ele supunha que o capital constante tenderia a crescer muito mais rapidamente que o trabalho vivo ( $v$  mais  $mv$ ). O que permite a geração da mais-valia relativa é o aumento da produtividade, graças ao qual, cada vez menos horas de trabalho são necessárias para criar vestuário, alimentação etc., para toda população trabalhadora. Isto se torna possível graças a uma utilização cada vez mais intensiva e extensiva do capital e portanto a parcela de  $c$  tende a ser cada vez maior. Em termos proporcionais, o excedente da economia capitalista não deve crescer, ele cresce em termos absolutos. Das 2.000 horas de trabalho anuais de cada trabalhador, o excedente talvez fosse apenas de 100 horas há 150 anos; depois passou a 200, 500, 1.000 horas, pode ser até de 1.500. Porém, para que isso fosse possível foi preciso usar uma quantidade de instalações e máquinas cada vez maior, como proporção do produto.

Marx supunha que o excedente seria uma fração do produto, que poderia ser decrescente. Marx sempre se referiu a isto como a uma tendência histórica a longo prazo. Esta proposição marxista, de que a mais-valia é uma fração decrescente do produto, embora aumente em termos absolutos, não foi comprovada historicamente. Há estudos recentes feitos por economistas marxistas, particularmente pelo economista americano Gillman, que mostra, com dados estatísticos, em relação aos EUA e à Grã-Bretanha, que a mais-valia como proporção de todo o produto se manteve a longo prazo. (100 ou 150 anos mais ou menos), constante, embora flutuasse, é claro. Mas não houve nenhuma tendência ao decréscimo. No tempo de Marx não havia possibilidade de comprovação empírica dessa tendência. Foi preciso esperar até recentemente, para que fos-

sem acumulados durante um longo período dados estatísticos, relativamente dignos de confiança, que permitissem uma verificação dessa espécie.

Isto não vem desmentir, propriamente, Marx, porque ele mesmo nunca afirmou categoricamente que este elemento *c* tende sempre a crescer mais do que a taxa de exploração. Ele diz que há uma *tendência* para isso. Porém, o próprio avanço da tecnologia, que barateia os elementos de sobrevivência da força de trabalho, alimentação, por exemplo, também tende a tornar cada vez mais baratos os elementos do capital constante. Lembrem-se que *c* não se mede em toneladas, nem em metros cúbicos, mas em horas de trabalho. Assim, se usamos, hoje, para produzir um ovo, toda uma construção — galinheiros modernos, com chocadeiras elétricas etc. — isto tudo é provavelmente mais barato, por ovo produzido, que o tradicional cercado onde se costumava criar galinhas. Da mesma forma uma fábrica automatizada, embora mais cara que uma do tipo antigo, pode entrar com a depreciação do seu equipamento em menor grau no valor de cada unidade nela produzida do que a fábrica não automatizada.

A realidade capitalista (que Marx supunha, para fins de análise, competitiva ou concorrencial), reconhece-se hoje ser essencialmente monopolista. O que significa que a maioria dos ramos de produção são dominados por poucos produtores e o excedente cresce cada vez mais. Baran e P. Sweezy provam estatisticamente e analisam teoricamente a tendência ao crescimento do excedente econômico. Propõem, assim, a troca da lei da tendência à baixa taxa de lucro, de Marx, pela lei do crescimento constante do excedente.

Confesso que não me convenci, inteiramente, ao ler o livro de Sweezy e Baran, *O Capital Monopolista*, de que o que eles afirmam seja válido apenas para o capitalismo monopolista. Tenho a impressão de que no fundo as forças que fazem o excedente crescer já se achavam presentes na fase pré-monopolista ou mais competitiva do capitalismo. São, essencialmente, forças tecnológicas que o capitalismo evidentemente gera e aproveita. Na medida em que avança a tecnologia, aumenta a produtividade do trabalho humano, seja para sustentar a população, seja para reconstituir a própria estrutura produtiva. Uma fração decrescente do produto precisa ser devotada à reposição dos insumos e, conseqüentemente, o excedente virtual tende a ser cada vez maior, tanto em termos absolutos como relativos.

Sweezy e Baran apresentam alguns argumentos que levam a crer que essa tendência do excedente crescer acentuou-se no capi-

talismo monopolista: o capitalismo monopolista é algo mais planejado *dentro da empresa*, o que permite que a revolução tecnológica seja menos destrutiva do que foi no passado. Schumpeter, que não tem nada de marxista, mas foi um homem que dedicou toda atenção ao processo de inovação tecnológica, cunhou a expressão “destruição criadora” para designar o processo pelo qual a cada momento em que a tecnologia dá um passo à frente ela não somente cria novas formas de produção como destrói as formas antigas. Cada inovação tecnológica tende a aumentar o excedente, porém, ao mesmo tempo elimina uma parte do capital social por obsolescência, e há, então, uma tendência à compensação, ou seja, o vigor do efeito tecnológico no sentido de fazer crescer o excedente seria atenuado pelo aspecto destrutivo. Numa economia bem monopolizada como é a norte-americana, por exemplo, e não há dúvida alguma que a Europa está caminhando em direção a um capitalismo tão monopolista quanto o americano, esta “destruição criadora” fica cada vez menos necessária, porque o monopólio, a grande empresa, o truste têm condições de esperar o momento mais propício para introduzir a inovação, isto é, quando o equipamento que vai se tornar obsoleto já está fisicamente desgastado. Deste modo, não é preciso jogar fora máquinas quase novas porque se criaram máquinas melhores. Daí se verificar a *acentuação* de uma tendência, que na verdade é de toda a história do capitalismo: a de que o excedente virtual tende realmente a crescer.

Quanto ao excedente *a posteriori*, real, dado pela poupança, isso também é verdadeiro pelo menos em certa medida. A proposição keynesiana está se verificando, as taxas de poupança nos países capitalistas têm crescido quase sempre quando estes países não se encontram em guerra. A guerra tem sido geralmente o grande meio de reduzir o excedente. A guerra, do ponto de vista keynesiano, é uma forma de redução do excedente mediante o investimento destrutivo, um investimento que não aumenta a capacidade produtiva da economia. O excedente dado pela poupança, excedente *real*, tem uma tendência imanente para o aumento, que é permanentemente anulado pelas contínuas guerras em que as maiores potências imperialistas têm-se envolvido, como fruto do próprio imperialismo, nos últimos 20 ou 30 anos.

Convém considerar ainda que uma forma igualmente eficiente de reduzir o excedente (poupança) é o gasto em armamentos, mesmo que estes não sejam utilizados em guerras: o estado reduz as rendas das famílias e empresas aumentam os impostos, o que diminui mais do que proporcionalmente (como se viu) a propen-

são a poupar; com os recursos assim arrecadados, compram-se armamentos ou se financiam viagens interplanetárias, o que os “esteriliza” enquanto excedente, pois armamentos ou foguetes não servem para aumentar o produto (ou a renda) no período seguinte. Seria muito diferente se o governo usasse os recursos arrecadados para financiar investimentos produtivos — para construir, por exemplo, estradas ou represas. Como consequência, no período seguinte o produto (e renda) cresceriam ainda mais, o que levaria a um crescimento mais que proporcional do excedente. Como o capitalismo não suporta um excedente “excessivo” (como ainda se verá), guerras e corridas armamentistas parecem ser formas essenciais de sustentação da prosperidade nos países capitalistas adiantados.

## QUARTA AULA

### ACUMULAÇÃO DE CAPITAL

Ao estudar a acumulação de capital, vamos verificar o funcionamento geral do mecanismo de crescimento e de crise do sistema capitalista.

A acumulação de capital é o processo pelo qual uma parte do excedente econômico é convertida em novo capital. Isto é a essência daquilo que chamamos de “acumulação do capital”, para a qual há sinônimos imperfeitos na literatura econômica, tais como, investimento líquido e formação líquida de capital. Vamos ver agora como o excedente econômico é transformado, em parte, em novo capital e que vai se somar ao estoque de capital que a sociedade possui, ampliando a sua capacidade de produção. Isto quer dizer que o efeito da acumulação de capital é sempre aumentar a capacidade de produzir. Uma parte do produto social toma a forma física de meios de vida de mais trabalhadores e outra, de máquinas, de matérias-primas, instalações, prédios e que vão se somar ao equipamento produtivo já existente. Desta maneira se amplia a potência produtiva, o que permite aumentar o nível de produção no período seguinte. Interessa saber como esse processo de acumulação de capital se dá, quais são os fatores que o condicionam, que o aceleram ou o retêm, em diferentes condições.

Vamos começar, dentro da sistemática adotada, com a abordagem marginalista mais moderna, que é aquela que provém de Keynes. Infelizmente não há tempo de se fazer um histórico econômico a respeito deste assunto, e assim vamos nos fixar no que é, contemporaneamente, a teoria aceita pela economia acadêmica ocidental.

A abordagem marginalista sempre parte da ação individual e de sua motivação subjetiva. Então, o problema se coloca assim: o que faz com que os indivíduos apliquem a sua poupança em



elementos produtivos? Supõe-se que o somatório das ações individuais deva dar a acumulação de toda a economia.

O que Keynes dizia é que o ritmo de acumulação do capital depende de dois fatores: *da eficiência marginal do capital e da taxa de juros*. O que ele chamou de eficiência marginal do capital é, em última análise, a perspectiva de rendimento de um novo investimento. Daí a palavra *marginal*, pois ele está focalizando um acréscimo ao estoque de capital já existente. Todo investimento capitalista (pelo menos no setor privado da economia) é *propriedade privada*. Esta propriedade privada dá um rendimento, que é a mais-valia distribuída entre os proprietários individuais deste capital (já descontada a parte que vai sob a forma de impostos, aluguel etc. para outros elementos improdutivos da sociedade). O que interessa para explicar a acumulação de capital não é o rendimento do investimento passado, mas o rendimento provável do acréscimo a este investimento.

Quando um capitalista resolve ampliar a sua fábrica, construir uma usina, abrir uma agência de banco, construir uma nova fazenda ou ampliar a fazenda que tem, ele age em função de uma expectativa de rendimento que este novo investimento vai lhe proporcionar dali em diante. O capitalista é sempre encarado como o indivíduo racional que age com um alto senso de oportunidade. Ele só vai investir em alguma coisa produtiva se o rendimento daí esperado for superior à taxa de juros mais baixa existente no mercado. A taxa de juros mais baixa é aquela que é totalmente isenta de riscos. O juro é o rendimento derivado de um empréstimo em dinheiro a alguém. E o juro varia evidentemente de acordo com o grau de risco que o empréstimo implica. Se empresto dinheiro a um banco ou a uma companhia de seguros (se alguém faz um seguro de vida, está emprestando dinheiro à companhia de seguros que vai devolvê-lo quando o segurado morrer ou então, ao cabo de um certo prazo, com juros), o banco ou a companhia de seguros podem falir. Se isso acontecer, o dinheiro pago sob a forma de depósito no banco ou de prêmio à companhia de seguros se perdeu. Assim, qualquer empréstimo implica um certo risco. Este risco varia muito e os juros variam em proporção aos riscos. Se alguém empresta dinheiro a curto prazo a um comerciante em dificuldades, pode cobrar juros de até 5% ao mês. São juros absurdamente altos, porém o risco também é muito grande: se o homem está em dificuldades, pode ser que o empréstimo o salve, mas pode ser também que ele afunde e o credor vá junto. Ao passo que se

alguém empresta a uma grande instituição bancária que é garantida pelo Banco Central, o risco é irrisório, é praticamente zero.

Segundo Keynes, o investidor, o acumulador de capital, compara a eficiência marginal do capital (a renda esperada do investimento adicional) com a taxa de juros que não importa em riscos. Contabilmente, o investimento é como se fosse um empréstimo que o capitalista faz a si próprio. É como se ele emprestasse dinheiro à sua própria empresa e ele sabe quais são os riscos que corre, se a empresa é capaz, realmente, de ir para frente, ou se ela pode soçobrar no caminho. Em parte, o empresário trabalha também com capital alheio. Por este capital alheio ele tem que pagar juros. Em qualquer uma das duas hipóteses, trabalhando com capital próprio ou alheio, ele só vai fazer o investimento se a eficiência marginal do capital for *superior* à taxa de juros. A eficiência marginal do capital é sempre uma estimativa subjetiva, é algo que o investidor *espera* em função das informações que tem, que sempre são parcas e insuficientes para ter certeza, pois ele vai trabalhar num mercado cujo comportamento não pode prever com segurança. Ele só vai se decidir a fazer o investimento, se aquilo que pode esperar de rendimento for maior que a taxa de juros vigente. Isso por dois motivos: em primeiro lugar, se o empresário toma dinheiro emprestado, a taxa de juros que ele vai ter que pagar é fixada por contrato. Não tem sentido tomar dinheiro, a 6% ao ano, se esta for a taxa de juros, esperando tirar 6% de lucro deste capital. Porque assim, o empresário não vai ganhar nada, toda mais-valia gerada por esse investimento vai ficar no bolso do emprestador. Em segundo lugar, se ele estiver trabalhando com o seu próprio capital, também não faz sentido, porque é muito mais seguro para ele entregar dinheiro a 6% de juros a uma instituição financeira que praticamente não oferece riscos, do que investi-lo com os riscos inerentes a qualquer negócio.

Segundo Keynes ainda, a eficiência marginal do capital vai decrescendo na medida em que os investimentos vão sendo feitos, como resultado da *lei dos rendimentos decrescentes*. Como foi visto, a lei dos rendimentos decrescentes afeta todos os fatores de produção. Ela afeta não só o trabalho, mas também o capital. Na medida em que *mais capital* vai sendo investido, os rendimentos que se pode obter deste capital vão decrescendo. Então, chega necessariamente o momento em que a eficiência marginal do capital cai ao nível da taxa de juros. Aí o investimento cessa. Existe, portanto, uma certa quantidade de investimento, ou seja, uma certa acumulação de capital que é pré-determinada pelo sistema. Este vo-

lume de investimento é determinado por duas leis objetivas e um fato subjetivo: a lei dos rendimentos decrescentes do capital, que faz com que a eficiência marginal do capital vá decrescendo, de acordo com certas características do conjunto da economia: a lei que determina a taxa de juros; e um aspecto subjetivo fundamental, isto é, como o investidor encara o funcionamento destas leis, sobre cuja ação ele tem informações, por definição, insuficientes. Então, a acumulação depende também do seu estado de espírito, do seu estado de expectativa, na expressão de Keynes.

A eficiência marginal do capital depende, além da lei dos rendimentos decrescentes, da procura efetiva existente na sociedade, principalmente da procura por bens de consumo. Os bens de consumo são produzidos para atender uma certa procura do conjunto da população, que decorre da propensão para consumir, ou seja, da proporção do rendimento que as pessoas usam para o seu consumo. A produção de bens de produção é por sua vez dimensionada para satisfazer a demanda daquelas fábricas ou unidades de produção de bens de consumo. Os teares são produzidos à medida que as tecelagens precisam de teares. Ora, as tecelagens vão comprar teares na medida que vendem tecidos. Então o conjunto da atividade produtiva vai depender da propensão para consumir. Evidentemente o raciocínio acima está simplificado, pois não considera a produção de meios de produção cujo uso é produzir mais meios de produção. Por exemplo: aço para fabricar teares. Não há dúvida, porém, de que a demanda por aço depende da de teares e esta da de tecidos, de modo que se mantém a conclusão que o conjunto da atividade produtiva depende da propensão para consumir. A situação se coloca da seguinte forma: a propensão para consumir vai definir o tamanho do excedente poupado, como já foi visto. A sociedade vai destinar, vamos dizer, 80% da sua renda ao consumo, 20% à poupança. Estes 20% vão constituir o excedente, na concepção keynesiana, que podem ser acumulados. Os 80% vão definir o incentivo ao investimento. Os empresários que vão investir têm uma perspectiva de vender os seus produtos a determinado nível de preços e sabem o seu nível de custos. A diferença entre custos e preços é que vai dar a eficiência do seu capital particular. Obviamente, se eles acham que a oferta adicional de mercadorias decorrente do investimento (o tecido a mais, fabricado com os novos teares, por exemplo) vai fazer com que *baixem* os preços, fazendo cair o lucro, eles *não* vão realizar a inversão. Esta só será feita se a expectativa for de que a oferta adicional vai satisfazer uma procura adicional, de modo que os preços não vão precisar baixar

e a margem de lucro será pelo menos mantida, senão aumentada. Em qualquer ramo, a acumulação de capital requer, portanto, que haja uma expectativa de procura crescente.

A acumulação do capital é um fenômeno social que está sendo encarado como o somatório de  $n$  atos individuais de investimento. Cada empresa faz o seu cálculo, tendo em vista a demanda pelos seus produtos. Se a empresa for, por exemplo, uma estrada de ferro, ela faz o seu plano de investimento: comprar mais vagões ou não? É preciso saber se haverá carga para ser transportada por estes vagões. Esta carga vai depender, em última análise, da demanda de consumo. Se o estudo da demanda de carga para esta ferrovia mostrar que é viável colocar mais "tantos" vagões, que eles terão carga suficiente não somente para cobrir seus custos de operação e a sua amortização, mas que também vão dar um rendimento maior que a taxa de juros, então compram-se os vagões, o investimento é feito e torna-se uma parcela da acumulação do capital da sociedade. O que Keynes quis mostrar é que, dada uma certa propensão a consumir, ela limita e define a eficiência marginal do capital, que fundamenta o cálculo dos capitalistas que vão fazer o investimento. Desta maneira, a propensão a consumir limita e define perfeitamente a acumulação do capital e ao mesmo tempo vai dar o excedente econômico que é acumulado. Se soubermos qual é a propensão a consumir numa dada sociedade e se soubermos qual é a taxa de juros, poderemos, colocando as devidas equações num computador, saber qual é a quantidade provável de acumulação, ou seja, qual a taxa de investimentos que vai ser realizada.

Isso não significa, porém, que *toda* poupança é sempre invertida. O que acontece, por exemplo, se houver uma alta propensão a consumir e portanto uma pequena propensão a poupar? Uma grande parte da renda é destinada ao consumo. *Há uma alta demanda efetiva*, o que aumenta a eficiência marginal do capital, mas existe um pequeno excedente, pois a poupança é reduzida. Haverá uma tendência, então, à superacumulação, ou seja, os capitalistas vão tentar investir bastante, porque eles estão em condições de vender bastante a bons preços, porém o excedente social gerado não vai permitir que isto se realize. O excedente será insuficiente face às intenções de acumular dos capitalistas. O que vai acontecer é que os preços tendem a subir.

Isto será consequência de um aumento muito rápido da demanda efetiva, que é a soma da demanda por bens de consumo (que cresce devido à elevada propensão a consumir) e da demanda

por bens de produção (que cresce devido ao desejo dos empresários de acumular muito). A demanda efetiva dispara na frente da oferta global de bens e serviços, o que acarreta a elevação dos preços. Esta elevação de preços vai fazer com que o volume de meios de pagamento, composto não só por dinheiro, mas também pelos depósitos bancários, seja insuficiente face à demanda por dinheiro.

Haverá então duas alternativas: uma supõe uma *política monetária neutra*, que será a de permitir que a taxa de juros aumente como resultado da maior demanda de dinheiro. Esta elevação da taxa de juros vai cortar a acumulação de capital, já que esta é sempre o resultado da comparação entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juros vigente no momento. Suponhamos que a eficiência marginal do capital seja de 8% ao ano, isto é, os empresários esperam que o novo investimento lhes dê uma renda de 8% ao ano e vamos supor que a taxa de juros fosse neste momento de 5%. Neste caso os empresários tenderiam a acumular até que a eficiência marginal do capital caísse ao nível de 5%. Mas se o excedente for insuficiente, se não houver recursos físicos para este investimento, haverá elevação de preços, maior escassez de meios de pagamento, o que poderá fazer com que a taxa de juros suba a 8%, o que vai impedir que a acumulação prossiga. Então a acumulação verdadeira, real, será aquela que a poupança permitir, ou seja, aquela parte do produto social que não tenha sido consumida, pois ela não pode ir além disso. E é a elevação da taxa de juros o mecanismo que impede que a sociedade tente uma acumulação que é fisicamente inviável.

A outra possibilidade é o governo multiplicar os meios de pagamento e deste modo gerar uma certa inflação. Se o governo fizer isso, diz Keynes, e ao mesmo tempo não aumentar os salários, o que acontece é que ele vai transformar consumo em poupança, quer dizer, vai reduzir o poder aquisitivo da grande massa da população e redistribuir a renda a favor dos mais ricos contra os mais pobres, e como são os ricos que poupam mais (como vimos) aumentará a chamada *poupança forçada*. Assim aumenta o volume do excedente, reequilibrando poupança e o desejo de acumular. Conseqüentemente, haverá uma acumulação de capital maior, porque vai aumentar o excedente através de uma política inflacionária.

Resumindo: na hipótese de uma alta propensão para o consumo e um excedente pequeno, há uma tendência de a acumulação ultrapassar os limites do possível. Daí ocorrem duas saídas

possíveis: ou se permite à taxa de juros subir e eliminar assim a acumulação que não é viável, ou se mantém a taxa de juros baixa, o crédito abundante, emitindo dinheiro de modo que aumente o nível de preços, do que resulta uma redistribuição regressiva da renda, com a conseqüente queda da propensão a consumir, o que faz aumentar o excedente e a acumulação será então maior do que no primeiro caso.

Vamos supor agora o contrário, ou seja, uma situação de baixa propensão a consumir, devido ou à distribuição muito desigual da renda ou ao alto nível desta renda que faz com que uma grande proporção dela não seja consumida. Então, haverá uma boa parte do produto que não será consumida, mas também não será acumulada, pois a baixa demanda por bens de consumo desestimula o investimento. Os capitalistas não vão ter incentivo para aumentar a sua capacidade produtiva se o consumo não está aumentando. Parte da renda será poupada, mas o excedente não será acumulado. Ele será entesourado, ou seja, as pessoas manterão aquela parte do seu rendimento, que não consumirem, sob a forma de dinheiro, sem transformá-lo em bens reais. O entesouramento pode ser feito diretamente pelos poupadores ou estes podem depositar seu dinheiro em instituições financeiras, sem que estas encontrem empresários dispostos a tomar estes recursos emprestados para acumulá-los.

Sendo o excedente não totalmente acumulado, haverá uma tendência à subacumulação. Conseqüentemente uma parte da renda não se transforma em demanda efetiva, o que fará com que os preços baixem, pois haverá mais mercadorias produzidas do que aquelas que serão vendidas. Decorre daí a típica situação de crise capitalista, caracterizada por deflação.

A queda de preços, sem imediata redução de custos, torna uma série de operações produtivas não rentáveis, o que leva a que não sejam prosseguidas. Algumas empresas reduzirão suas atividades, eliminando as que dão prejuízo, ao passo que outras serão obrigadas a fechar inteiramente as portas. No conjunto, haverá uma queda no nível de atividades e, portanto, uma redução do produto. Este cairá até um ponto em que a propensão a consumir volte a ser suficiente para permitir a acumulação de capital, pois como vimos na aula passada, uma diminuição da renda sempre acarreta uma diminuição menos que proporcional do consumo e, portanto, um aumento da propensão a consumir. Como se vê, neste caso o equilíbrio é atingido mediante uma queda na produção.

No que se refere à repartição, Keynes parte da idéia de que, numa sociedade industrial moderna, o poder dos sindicatos é su-

ficiente para preservar os salários *nominais* dos trabalhadores. Os sindicatos nem sempre têm condições de forçar a manutenção ou o aumento dos salários *reais*, ou seja, cada vez que aumentam os preços, nem sempre os sindicatos fazem greve para obtenção imediata de aumento dos salários. Mas, também, se os preços caem, os patrões não têm condições de imediatamente reduzir os salários *nominais*. No caso de haver deflação, a manutenção dos salários *nominais* faz com que os salários *reais* cresçam em detrimento dos lucros, e como os assalariados soem ter maior propensão a consumir, esta aumenta em toda economia, incrementando a eficiência marginal do capital. Desta maneira, a acumulação volta a se tornar viável e chega-se a uma nova situação de equilíbrio.

O que a análise de Keynes tenta mostrar é que o sistema capitalista possui um mecanismo bastante complexo, porém bem flexível, funcionando sobretudo através do mercado de capitais e das instituições financeiras, que faz com que nunca a acumulação seja por muito tempo diferente do excedente. No final, o excedente acaba sempre sendo acumulado. Para se alcançar o equilíbrio, existem duas alternativas muito diferentes: 1. o excedente começa por ser insuficiente e, neste caso, ou a elevação da taxa de juros ajusta a acumulação à disponibilidade de excedente ou a inflação faz com que o excedente atinja o tamanho requerido e 2. o excedente começa por ser excessivo e neste caso a crise leva à sua diminuição, ao mesmo tempo que a redistribuição progressiva da renda, provocada pela deflação, age no mesmo sentido. As correções podem ser, evidentemente, dos dois lados. A propensão a consumir e a propensão a poupar, embora determinadas por uma lei psicológica geral, são condicionadas pelo processo de acumulação de capital. Na primeira situação, quando há excesso de consumo, levando a um excesso de vontade de acumular e o excedente é insuficiente, o nível de atividades pode subir ao máximo quando se cria uma *situação inflacionária*. Na segunda situação, pelo contrário, há um excesso de poupança, uma insuficiência de consumo, o nível de renda da sociedade tende a baixar e encontrar o equilíbrio num ponto inferior ao ponto de partida.

De um lado, temos crescimento econômico, do outro, decréscimo de atividade econômica. Diz Keynes que o ponto de equilíbrio é indeterminável em princípio. Teoricamente não se pode dizer qual é o ponto em que a acumulação efetivamente feita vai esgotar o excedente, seja aumentando ou reduzindo o excedente, seja aumentando ou diminuindo o incentivo a acumular. Quando o ponto de equilíbrio vai mudar, ninguém sabe e é por isso que não se pode,

como os seus predecessores marginalistas tinham dito, postular a idéia que o equilíbrio numa sociedade capitalista *sempre* se dá ao nível de *pleno emprego*. Pelo contrário, é perfeitamente possível encontrar o equilíbrio muito abaixo do pleno emprego. Pode, portanto, haver uma situação em que realmente se reduz o excedente ao nível possível de acumulação, mas que implique em que 5%, 6% ou 10% das pessoas que queiram trabalhar não encontrem lugar na divisão social do trabalho.

Keynes conclui, portanto, que apenas uma adequada política econômica pode fazer com que este ponto de equilíbrio seja coincidente com o grau de pleno emprego desejado. O ponto de equilíbrio entre acumulação e excedente (se a sociedade for deixada livre, se o governo se mantém como um árbitro neutro, que somente faz respeitar as regras do jogo sem interferir no próprio jogo) pode-se dar, e ele afirma que *tende* a se dar, na medida em que a renda sobe e a propensão a poupar também vai aumentando, a *um nível inferior ao pleno emprego*. As sociedades capitalistas, quanto mais prósperas, tanto mais tendem à depressão. Cabe pois ao governo, mediante a redução da taxa de juros e uma política deliberadamente inflacionária, impedir que esta tendência se realize.

Foi a partir de Keynes, efetivamente, que a política econômica da maior parte dos países capitalistas passou a incorporar, como um dos seus objetivos fundamentais, o *pleno emprego*. Hoje a maior parte dos governos capitalistas tem todo um arsenal de medidas de política econômica, para tentar, pelo menos, impedir que o ponto de equilíbrio entre excedente e acumulação do capital se dê numa situação de desemprego. Mas, o ônus pago por tal política é uma certa inflação. Para forçar a elevação do nível de acumulação, o governo lança mão de medidas que geralmente tendem a ser inflacionárias. O sistema, no entanto, não comporta inflação infinita. As economias capitalistas funcionam, dependendo de sua estrutura social e política, com inflações de 2, 3, 4% ao ano, mas uma inflação de 20 ou 30% tende a se acelerar e tornar-se, a longo prazo, inviável. A política inflacionária, que Keynes sugere, para se manter o ritmo de acumulação próximo do pleno emprego, tende a forçar a adoção de uma política oposta, quando o nível de inflação passa a ser perigoso. Então, o governo passa deliberadamente a reduzir a demanda efetiva, a reduzir a propensão a consumir e com isto gera certo desemprego para reequilibrar monetariamente a economia. Esquemáticamente, é esta a forma que as crises cíclicas assumiram depois de 1930.

Vamos, agora, tratar da análise marxista da acumulação de capital. A análise marxista chegou a resultados análogos quanto à suscetibilidade do capitalismo às crises, e parte dos teóricos marxistas usa o instrumental analítico keynesiano para análise da conjuntura a curto prazo.

Marx, em *O Capital*, supõe um capitalismo em que há muitos concorrentes em cada ramo de produção e que nenhum deles é tão grande que possa sozinho determinar o nível de preços do mercado em que atua. A definição do que é um mercado concorrencial pode ser resumida assim: uma situação, num ramo qualquer da produção (de tecidos, relógios, livros etc.) em que nenhum dos participantes, nenhum dos produtores ou compradores tem capacidade de sozinho determinar o preço. Neste caso, cada um se submete ao preço do mercado, pois se alguém tentar cobrar um preço maior do que os concorrentes, não vende nada; se alguém cobrar o preço do mercado, vende tudo; e se alguém vender a menor, também vende quanto quer, mas ganha menos do que poderia, o que seria irracional. O pressuposto de Marx, que correspondia mais ou menos à realidade da época em que viveu, foi a de um sistema competitivo.

Dizia ele que, num sistema dessa espécie, o impulso a acumular é decisivo, ou seja, o capitalista usa a mais-valia para acumular porque a luta pela sobrevivência num sistema competitivo força-o a isso. Aquele que não cresce, que não amplia sua empresa, tende a desaparecer. Vamos ver na próxima aula como Marx previu que o caráter competitivo do capitalismo iria desaparecer, que havia forças que tendiam a eliminá-lo. Mas no referente à acumulação considerou o capitalismo em sua fase concorrencial. Supunha que o estímulo a acumular provinha sobretudo da concorrência. Quem não acompanha o ritmo de crescimento da economia (e ao acompanhá-lo gera este ritmo ao mesmo tempo) tende a ser eliminado. Há uma compulsão a acumular que é tremenda.

Para Marx, o limite da acumulação é atingido quando o exército industrial de reserva, ou seja, o conjunto dos desempregados, passa a ser incorporado à economia. Todo o sistema capitalista tende a ter uma parte da sua força de trabalho desempregada ou subempregada. Quando a acumulação se acelera, um número cada vez maior de empregos vai sendo criado e esses empregos vão dando ocupação ao exército de reserva. Chega o momento em que não há mais reserva de força de trabalho, ou seja, uma situação de “pleno emprego”, na fraseologia keynesiana. Neste momento os salários tendem a subir, pois o poder de barganha dos trabalhado-

res aumenta muito e eles têm condições de obter aumentos daquela parte do produto social que reconstitui a sua força de trabalho. **Aumentando o produto necessário reduz-se a mais-valia, ou seja, reduz-se o excedente social. Reduzindo-se o excedente social, a acumulação tende a parar.** Marx tem uma frase que é inteiramente análoga ao conceito de “eficiência marginal do capital” de Keynes: o estímulo a acumular é sufocado quando as perspectivas de lucro futuro vão sendo cada vez menores. Os próprios capitalistas percebem que, na medida em que vão aumentando sua capacidade de produzir, eles têm que pagar salários mais altos porque começa a escassear mão-de-obra e pagando salários mais altos os seus lucros vão ser menores. Então, eles passam a se desinteressar em acumular mais.

Também para Marx, chega-se a um equilíbrio entre o excedente gerado e a tendência a acumulá-lo, que é dado, fundamentalmente, pelo volume do produto necessário, do capital variável, que é a contrapartida do próprio excedente. Só que Marx vai além e diz: A partir do momento em que a economia se aproxima do pleno emprego, as inovações tecnológicas, que substituem mão-de-obra por máquinas, passam a ser altamente rendosas, porque os salários estão ficando altos. A acumulação passa a ser muito menos no sentido de estender a capacidade produtiva, mas de aprofundá-la, ou seja, de mudar a tecnologia e aumentar a produtividade do trabalho e de, portanto, novamente gerar desemprego, que, neste caso, é o chamado “desemprego tecnológico”. Marx explica a acumulação de capital como sendo um mecanismo que gera uma extensão da capacidade produtiva até o momento em que o exército industrial de reserva se esgota e a partir daí ele tende a *aprofundar* a capacidade produtiva. Com isto se volta a reconstituir o exército industrial de reserva. Depois que as inovações tecnológicas, que levam a poupar mão-de-obra e usar mais capital, já se impuseram, há uma nova oportunidade de estender a capacidade produtiva e assim sucessivamente.

A passagem da acumulação “extensiva” para a acumulação “intensiva” é marcada pela crise. Na medida em que a acumulação “extensiva” vai levando à diminuição dos lucros, ela cessa, a demanda por bens de produção cai e a economia entra em crise, verificando-se queda no nível de produção e de emprego. Só depois que a crise atinge seu ponto mais baixo e se prolonga na depressão é que a acumulação “intensiva” começa. A acumulação “intensiva” torna parte dos equipamentos obsoletos, impondo sua substituição,

o que intensifica a acumulação e leva a economia novamente a crescer.

Esta análise é indubitavelmente verdadeira e explica o crescimento a longo prazo do sistema capitalista. Ela explica por que o sistema capitalista geralmente não tende a cair nem em depressão crônica nem tende a um crescimento infinitamente acelerado. Há um certo ritmo de acumulação de capital, que é dado, em última análise, pela população explorável e pela tecnologia disponível e potencialmente disponível, isto é, pelas inovações que estão na gaveta e que passam a ser utilizadas no momento em que elas se tornam economicamente interessantes.

Mas onde é que entra a demanda efetiva? Em que medida os capitalistas podem investir e aumentar a capacidade produtiva? Isto é essencial: a capacidade produtiva aumenta cada vez que há um investimento. Um investimento só se realiza, só dá os lucros esperados (a eficiência marginal do capital) na medida em que os produtos, gerados pela nova capacidade de produzir, são vendidos. Se não se vendem os produtos, se eles ficam estocados, a mais-valia não se realiza, ela não se transforma em dinheiro que pode ser gasto pelo capitalista para o seu consumo, ou para pagar os impostos, ou para ser novamente acumulado. Uma condição essencial ao funcionamento do sistema capitalista é esta metamorfose do produto social: ele tem que ser, de cada vez, transformado em valores de uso, em produto material, e este produto material tem que ser vendido e transformado em dinheiro, para que então, em sua forma monetária, o capital possa ser novamente acumulado, isto é, transformado em novos bens (físicos) de produção. A demanda efetiva é certamente um elemento que condiciona o processo de acumulação.

É claro que há uma falta de demanda efetiva quando o esgotamento do exército industrial de reserva e a elevação de salários começam a afetar a taxa de lucro, fazendo com que o ritmo de acumulação diminua. Uma parte dos bens de produção e também de bens de consumo que seriam comprados, tendo em vista *ampliar* a produção (os bens de consumo seriam adquiridos pelos novos trabalhadores), deixam de sê-lo, fazendo com que a demanda global passe a ser inferior à oferta global. Desta maneira, não é a falta de demanda efetiva que limita a acumulação (como supõe Keynes), mas é a incapacidade de continuar acumulando que reduz a demanda global e acaba por precipitar a economia na crise.

Quem levantou a possibilidade de a demanda efetiva constituir por si só um limite para a acumulação foram alguns marxistas

russos inicialmente, e principalmente Rosa Luxemburgo, num livro importante - *A Acumulação do Capital* - em que ela coloca o problema de uma forma bastante precisa. De acordo com a teoria marxista, o produto social  $P$  é igual à soma do capital constante  $c$ , do capital variável  $v$ , e da mais-valia  $mv$ :  $P = c + v + mv$ . A mais-valia se divide em duas partes: a *mais-valia consumida*, que vamos chamar de  $mv_c$ , e a *mais-valia acumulada*, que vamos chamar de  $mv_{ac}$ . O que Rosa Luxemburgo pergunta é como estes elementos do produto social serão vendidos, ou seja, como serão realizados no mercado. O capital constante será realizado vendendo-se aos capitalistas as matérias-primas e os equipamentos que foram desgastados no período de produção anterior. A própria produção de  $P$  exigiu um consumo de matérias-primas, de instalações, de máquinas, e este consumo tem que ser repostado. As empresas normalmente têm um fundo de depreciação e têm recursos para manter seus estoques de matérias-primas etc., no nível que permita o mesmo ritmo de produção. O capital variável será consumido pelos trabalhadores, já que é aquela parte do capital que é paga em salários e os trabalhadores gastam normalmente todo o seu salário em consumo. A mais-valia consumida também será dispendida pelos capitalistas, pelo estado e por todas as partes da sociedade que não contribuem diretamente para o produto, mas participam do excedente. Porém, quem vai realizar a mais-valia acumulada?

Esta mais-valia acumulada aparece sob a forma de produtos materiais, como valores de uso, e têm que ser transformados em dinheiro para poderem ser acumulados. Numa sociedade em que só existem capitalistas e trabalhadores (e esta é a sociedade hipotética em que se baseia a análise de Marx) não se encontra um consumidor para a mais-valia acumulada a não ser os próprios capitalistas que vão fazer a acumulação. Então, o que Rosa Luxemburgo pergunta é basicamente o que Keynes perguntou, isto é, o que vai levar os capitalistas a acumular, se o nível de demanda efetivamente existente só justifica a reprodução simples, só justifica manter a produção no nível em que ela se encontra? Rosa Luxemburgo responde à pergunta dizendo que há necessidade de uma demanda externa ao sistema para que haja condições de acumulação. A demanda efetiva tem que crescer o tempo todo para que se justifique a acumulação, que sempre resulta em aumento da capacidade produtiva. Para que se aumente a capacidade produtiva, é preciso ter em vista alguém que vá comprar os produtos adicionais que se vai produzir.

Essa demanda que é necessariamente externa ao sistema simplificado, sobre o qual Marx raciocinou, pode vir tanto do exterior ou seja, de economias não-capitalistas, com as quais o sistema capitalista está em intercâmbio (e daí Rosa Luxemburgo deduz sua teoria do imperialismo), como de dentro do sistema, na parte, vamos dizer, não-capitalista, que seria fundamentalmente o Estado, na medida em que ele fornece produtos que não são competitivos com os do setor privado da economia, destacando-se, neste caso, os gastos militares. Na medida em que o Estado retira uma parte do excedente para gastos que não são produtivos mas destrutivos, ou seja, gastos militares, ele vai criar a demanda necessária para que a parcela da mais-valia, que vai ser acumulada, se realize.

Esta colocação de Rosa Luxemburgo deu lugar a um grande debate. Verificou-se que há realmente alguns erros de raciocínio de Rosa, principalmente porque ela parte, como Marx partiu, de uma situação de reprodução simples, e daí ela chega à reprodução, ampliada, ou seja, ela parte de acumulação zero para uma acumulação maior que zero. É nessa passagem que o problema da demanda se coloca, quando, na realidade, a acumulação zero é altamente improvável. Ocorre que a acumulação varia de tamanho, ela só chega a zero nos momentos de crise, e nesse sentido a teoria de Rosa Luxemburgo é muito mais uma teoria das crises do que uma teoria geral da acumulação. Mas, apesar de certos reparos que se pode fazer, o fundamental está certo, ou seja, é preciso que haja uma demanda crescente no sistema e na medida em que o sistema tende a aumentar a poupança e não o consumo, principalmente devido a seu caráter de classe (\*), este crescimento da demanda tende a se frustrar. Isto aliás o próprio Marx reconheceu. O que faltou em Marx propriamente foi a rigorosa união de vários aspectos de sua análise no que se refere ao processo de acumulação do capital. Rosa começou a fazê-lo e houve outros autores que responderam a ela e existe hoje, no seio da comunidade marxista, uma grande discussão a respeito do que condiciona a acumulação do capital.

Nesta discussão se apresentam basicamente dois pontos de vista: 1. os que dão toda ênfase aos efeitos do progresso técnico sobre a taxa de lucro (cociente do lucro anual dividido pelo capital

total invertido). Marx tentou demonstrar que, a longo prazo, a taxa de lucro tende a diminuir devido ao aumento mais rápido do denominador, formado pelo capital invertido, em confronto com o crescimento mais lento do numerador, constituído pelo lucro. Segundo esta corrente, na medida em que a acumulação incorpora técnicas mais avançadas, aumenta o valor do capital aplicado por trabalhador (e portanto a "composição orgânica do capital", isto é, a relação entre o capital constante e o capital variável), até que a queda da taxa de lucro impede que a acumulação prossiga, o que lança a economia à crise, com as consequências acima apontadas; 2. os que sustentam que o aumento da composição orgânica é na realidade contido pelas contratendências igualmente apontadas por Marx (a principal delas é o barateamento do capital constante como resultado do mesmo progresso tecnológico) e que as crises a que as economias capitalistas estão sujeitas decorrem da tendência ao subconsumo.

Na medida em que o nível de abstração em que Marx operou ao elaborar *O Capital* o levou a considerar o capitalismo como um sistema fechado, ele não analisou o comércio externo, nem considerou o intercâmbio das economias capitalistas com as economias não-capitalistas. O fenômeno do imperialismo, inclusive, está fora de sua análise. Além disso, Marx não considera a existência do Estado e hoje o Estado absorve quase 20% do produto nacional bruto dos EUA, por exemplo. Na medida em que a gente passa a um nível de maior concreção, na medida em que se introduzem estes elementos todos, verifica-se que efetivamente a acumulação depende muito da demanda efetiva e depende de uma demanda efetiva que não é a de Keynes. Neste ponto é que a análise marxista foi mais realista que a de Keynes. Porque Keynes também está pensando num sistema fechado, em que não há exportação de capital, não há demanda externa, não há Estado. Keynes só entra com uma espécie de entidade metafísica — o Estado — para salvar o sistema, para fazer o sistema atingir o equilíbrio do pleno emprego, quando na análise marxista contemporânea tende-se a considerar a própria ação do Estado como sendo econômica e politicamente condicionada.

O Estado, principalmente no capitalismo contemporâneo, tanto nos países subdesenvolvidos como nos desenvolvidos, tem uma possibilidade de atuar diretamente e indiretamente sobre o nível de acumulação. E qualquer tipo de teoria que esqueça o Estado está na estratosfera, está analisando algum sistema que não é relevante para a situação presente do capitalismo. Nos países capitalistas o

\* O caráter de classe do capitalismo faz com que os ganhos de produtividade se transformem em mais-valia relativa, fazendo cair a participação dos assalariados no produto. Sendo pequena a proporção consumida do excedente (mais-valia), há uma tendência perene ao subconsumo no sistema.

Estado investe diretamente na área pública da economia, na área que é estatal, um volume de recursos, que no caso do Brasil, corresponde a provavelmente 50% do investimento total. Então, para se entender a acumulação do capital, é preciso se entender a acumulação do capital por parte do Estado. Além disso, ele regula a taxa de juros e não há dúvida que a taxa de juros é um limite para a tendência à acumulação. Aliás, isto foi mencionado também por Marx.

O Estado tem hoje instrumentos para fazer com que excedente e acumulação de excedente coincidam em certos níveis. O que ele não tem possibilidade é fazer com que este nível de acumulação se mantenha próximo ao pleno emprego indefinidamente. Ele precisa brejar o ritmo de acumulação a intervalos certos para impedir que uma crise inflacionária ponha em perigo toda estrutura econômica.

No capitalismo contemporâneo, e isso vale tanto para países desenvolvidos (como os Estados Unidos ou a Alemanha Ocidental) como para países não desenvolvidos (como o Brasil), o Estado tende a assegurar um elevado nível de acumulação mediante dois mecanismos principais (além de numerosos outros, de menor significação). Um deles é o que assegura o crescimento "adequado" da demanda efetiva, mediante a manipulação do setor público da economia e do orçamento público. Verifica-se assim o que Rosa Luxemburgo já havia apontado: o Estado, mediante gastos não-reprodutivos (nos países adiantados, de caráter militar ou paramilitar, em geral) faz com que a parte não consumida da mais-valia seja efetivamente realizada para depois ser convertida em mais capital. O outro mecanismo consiste numa política monetária e de crédito "generosa", que ratifica a inflação provocada, em última análise, pelo caráter anárquico do mercado capitalista. A inflação tem um duplo efeito favorável à acumulação: de um lado reduz a taxa de juros real favorecendo a inversão, por outro, redistribui a renda contra os assalariados e com isso incrementa a "poupança forçada".

Como se verificará mais adiante (8.ª aula), a intervenção do Estado na economia só resolveu as contradições do antigo capitalismo concorrencial criando novas contradições, das quais o controle da inflação é certamente o mais agudo. Incapaz de manter o "sopro inflacionário" dentro dos limites em que ele efetivamente favorece a acumulação, sem perturbar o funcionamento normal da economia, o Estado na maior parte dos países é obrigado a lutar contra a inflação mesmo que seja com o sacrifício (considerado temporário) da

acumulação. Desta maneira, o Estado mesmo se encarrega de conter a expansão da demanda efetiva e de elevar a taxa de juros, com o objetivo explícito de reduzir o ritmo de acumulação de capital. Ao provocar, desta forma, recessões periódicas, o Estado passa a produzir um ciclo de conjuntura *política* que, nem por ser deliberado, deixa de refletir a profunda irracionalidade da economia capitalista.



## A CONCENTRAÇÃO DO CAPITAL

Como das vezes anteriores, vamos procurar analisar este tópico do ponto de vista marxista e do ponto de vista marginalista. Porém, **ao contrário do realizado até agora, em que se examinou primeiro a versão marginalista e depois a marxista, no caso da concentração de capital é conveniente inverter a ordem e começar com a concepção marxista, porque ela é cronologicamente anterior, além de fundamentar melhor a compreensão do fenômeno.**

Marx foi provavelmente o primeiro a declarar que a concentração do capital é uma *tendência central e fundamental* do capitalismo. O que era um ponto de vista, na sua época, bastante novo e diferente daquele mantido pela maior parte dos pensadores econômicos. Marx dá uma definição muito interessante da concentração ao dizer que cada capital individual é, em maior ou menor grau, uma concentração de meios de produção. A mera existência do capital da empresa individual já implica uma concentração de meios de produção, sob o comando único de um proprietário ou de um grupo de proprietários. Na própria essência do capitalismo, em contraste com outros modos de produção anteriores, a existência da empresa capitalista com um pequeno exército de trabalhadores sob seu comando já implica uma concentração de recursos produtivos. Marx define, a partir daí, dois processos que hoje englobaríamos no conceito geral de concentração de capital. Ele distingue *concentração* de *centralização*.

Diz Marx, que a acumulação de capital (assunto da 4.ª aula) tende a se acelerar o tempo todo, na medida em que a economia cresce, pois o sentido do progresso é o de aumentar a produtividade do trabalho humano. Este conceito é hoje quase que universalmente aceito. O que significa progresso? Significa fazer com que aquilo que era produzido por 10 pessoas passe a ser feito por 8. Reduzimos a inversão de esforço humano para obter o mesmo resultado ou, de outro ponto de vista, aumentamos o resultado obtido com o mesmo

esforço. Ora, o que Marx acentuava é que o aumento da produtividade do trabalho humano era obtido, no capitalismo, antes de mais nada através de se colocar à disposição do trabalhador, um volume cada vez maior de recursos produtivos. Este volume crescente de recursos produtivos é tanto condição como consequência do aumento da produtividade. É *consequência*, na medida em que o aumento da produtividade coloca no fluxo produtivo uma maior quantidade de matérias-primas e, conseqüentemente daí sai uma maior quantidade de produtos. Mas é uma *condição*, na medida em que, para se obter uma maior produtividade, é preciso colocar à disposição do trabalhador, um conjunto de máquinas e ferramentas cada vez maior. Em última análise, se a produtividade do trabalho humano nos EUA é bem maior do que no Brasil, a diferença não está no trabalhador brasileiro ou no americano, mas no fato de que o americano dispõe em média de um equipamento muito superior ao que dispõe o trabalhador brasileiro. Na medida em que o sistema progride, na medida em que o sistema não só se amplia quantitativamente, mas muda qualitativamente, esta mudança se exprime através de um aumento do volume de capital ou de máquinas, equipamentos, instalações, por indivíduo engajado no processo produtivo. É com o auxílio desta maquinaria cada vez maior que ele consegue produzir cada vez mais. É isto que Marx chamou de *concentração do capital*.

A concorrência entre os capitalistas força-os a adotar a melhor técnica disponível, que é aquela que proporciona a melhor produtividade e que soe ser a que requer mais capital. Os capitais individuais tendem a crescer, mediante a acumulação de capital, ou seja, mediante a transformação de uma parte do excedente em novo capital, em novos bens de produção, que não somente permitem que se produza mais, mas que *se produza mais, com menos trabalho*. Isto é que seria, então, a concentração de capital. Seria o resultado da própria acumulação do capital, resultante das incessantes revoluções técnicas a que o processo produtivo está sujeito no sistema capitalista.

Diz Marx também que, obviamente, este processo de concentração do capital tem um limite, que é a própria acumulação da sociedade inteira. Os capitais individuais só podem crescer na medida em que o capital de toda sociedade cresce. E como este crescimento, esta acumulação de capital não se dá sem contradições, sem crises, sem interrupções, o processo de concentração que é, na definição dele, *o crescimento por acumulação dos capitais individuais*, está sujeito a este limite que é a capacidade do sistema de se ampliar.

Além da concentração, no entanto, há um outro processo que Marx chama de *centralização*: é a *expropriação de capitalistas por*

*outros capitalistas*. É um fato ainda decorrente da proposição anterior: como a produtividade do trabalho depende do volume de capital posto à disposição do trabalhador e como a concorrência entre os capitalistas se faz através da redução dos custos e, portanto, de maior produtividade, aqueles que conseguem produzir em maior escala têm uma vantagem muito grande com relação aos outros na luta concorrencial no mercado. E nesta medida os capitais maiores ganham esta luta e expropriam os menores. O processo de centralização atua como uma força de atração dos capitais maiores sobre os menores. Os menores ou se fundem entre si, para poder enfrentar e resistir à pressão dos grandes capitais transformando-se, portanto, em grandes capitais também, ou então são quebrados e absorvidos pelas grandes empresas.

Assim, existem duas tendências que é importante distinguir: uma delas, a concentração, é o crescimento da empresa média em função da procura de maior produtividade, mediante a acumulação de capital, ou seja, pela transformação de uma parte dos lucros em novo capital; a outra, a centralização, decorre diretamente da luta concorrencial e das vantagens das maiores empresas, por possuírem maiores escalas de produção, em relação às menores. Enquanto o primeiro processo está sujeito ao limite que a acumulação da riqueza de toda sociedade lhe coloca, o segundo processo não tem limite, a não ser o limite lógico de todos os meios de produção estarem concentrados na mão de um único proprietário. Há uma tendência ao monopólio, que se verifica em todos os ramos de produção, sendo que esta tendência ao monopólio só pára na medida em que o monopólio puro se estabelece, ou seja, que haja uma empresa só em cada ramo e, finalmente, que haja uma empresa só em todos os ramos. Portanto, a centralização não tem limite, na mesma medida em que a concentração o tem.

Mostra Marx que o ciclo de conjuntura da economia capitalista se caracteriza por períodos de “vacas gordas e vacas magras”, por uma fase de crescimento da produção, e depois por crise, à qual se segue uma fase de depressão. Nestas partes antagônicas do ciclo de conjuntura, na fase de ascensão e na fase de depressão se realizam alternativamente a concentração e a centralização. No período de ascensão, no período em que cresce a produção, em que os mercados se expandem e há euforia econômica, as empresas crescem por acumulação de capital. As empresas pequenas nesta fase não estão sujeitas à pressão concorrencial, há ampliação dos mercados, o que lhes permite acompanhar, em certa medida, o ritmo de crescimento das grandes empresas. Na fase de depressão, se dá o oposto: a acumulação da riqueza social quase cessa. Na medida em que a acumulação social cai a níveis muito baixos, a acumulação de capitais particulares tam-

bém se reduz muito, havendo descapitalização de algumas empresas e uma pequena capitalização de outras. É nesta fase que se dá a centralização. Na fase das “vacas magras”, do mercado em contração, de dificuldades de vendas, é que a concorrência se acirra, se torna cada vez mais violenta, e é nesta fase que os pequenos são engolidos pelos grandes, em que as pequenas empresas não resistem às dificuldades e acabam ou se fundindo ou desaparecendo. Deste modo, ao longo do desenvolvimento do capitalismo, temos fases de acumulação e concentração e depois fases de depressão, em que a acumulação é muito reduzida ou zero, e se dá a centralização.

Esta descrição geral do processo corresponde bastante bem à experiência histórica do capitalismo até hoje. Examinando-se a experiência brasileira, o que se verifica nos últimos anos? Durante os anos 50, até 1962, houve um período de ascensão do nosso processo de industrialização. Houve nesta época uma multiplicação de empresas. Não somente muitas empresas cresceram, acumulando capital, mas também novas surgiram, empresas pequenas transformaram-se em médias e algumas médias transformaram-se em grandes. A partir de 1963 o sistema entrou em crise, crises intermitentes de recessões com pequenas recuperações. Até 1968 a economia brasileira esteve predominantemente em depressão. Nestes anos houve um nítido processo de centralização do capital. O número de falências e o número de concordatas mais do que triplicou. Os dados referentes à cidade de São Paulo mostram que muitas pequenas empresas foram eliminadas pela luta concorrencial, outras se fundiram, entraram em aliança, se associaram ao capital estrangeiro ou com outras empresas brasileiras e assim sucessivamente. E é muito claro que os processos de concentração e acumulação foram comandados pelas diferentes fases do ciclo de conjuntura no país.

Um outro autor marxista importante para o estudo deste problema foi Rudolf Hilferding, que escreveu, no começo deste século, *O Capital Financeiro*, que teve importância e influência muito grandes nos anos seguintes, tendo inspirado, por exemplo, Lenine ao escrever *O Imperialismo, Estágio Superior do Capitalismo*.

Hilferding retoma o estudo da concentração do capital mostrando que chegou um momento, no desenvolvimento capitalista, em que a *empresa individual* tornou-se incapaz de levantar o capital necessário para se manter no ritmo de desenvolvimento tecnológico que o capitalismo estava gerando. Já Marx tinha feito esta observação em relação às estradas de ferro. Dizia ele que, se se tivesse meramente fundamentado o desenvolvimento do capitalismo, na propriedade individual da empresa, as estradas de ferro jamais teriam surgido. E

sem as estradas de ferro o capitalismo não teria tido os avanços produtivos que acabou tendo.

Acontece que, na época em que Marx escreveu, a sociedade anônima e o mercado de capitais estavam restritos principalmente às estradas de ferro e a outras poucas grandes firmas, como companhias de navegação marítima etc. A grande maioria das empresas ainda eram fundamentalmente individuais, embora Marx já tivesse indicado que a tendência provável seria a de uma concentração que levasse à generalização da sociedade anônima e do mercado de capitais.

No início deste século, esta realidade já estava completamente configurada e Hilferding a analisa e tira suas várias conseqüências. O que ele nota é que cada vez mais a empresa capitalista passa a ser uma empresa cujo capital é possuído por pessoas que não interferem em sua vida. A sociedade anônima é precisamente isso. O "anônimo" significa que o proprietário não aparece com o seu nome na denominação da empresa. Na medida em que não aparece com o seu nome, desliga-se o seu destino individual do destino da empresa. Não existe um "General Motors", embora as crianças imaginem que exista um general chamado assim. Tampouco existe um "General Electric" e assim por diante. O fato de que a "Ford", por exemplo, mantenha o nome da família Ford no seu frontispício é mero acidente histórico. É que a "Ford" foi inicialmente uma empresa individual. Mas a regra geral é que a moderna empresa capitalista concentre a poupança de dezenas de milhares de pessoas e a coloque nas mãos de um pequeno grupo de diretores que podem ou não ser proprietários de ações desta empresa em particular.

A passagem do capitalismo, que é chamado muitas vezes de *individualista*, para o *capitalismo da sociedade anônima*, se faz mediante a institucionalização do *mercado de capitais*. A propriedade das empresas se transaciona normalmente num mercado. Ela está tão subdividida, que mesmo uma pessoa de recursos modestos pode participar dela. Nestas condições, há uma separação entre a condução do processo produtivo e da vida econômica e a propriedade dos meios de produção. Quem dirige o processo não é mais necessariamente o proprietário dos meios de produção. Para dar uma idéia da ordem de grandeza do fenômeno, a maior companhia americana, a companhia "Bell" de telefones, tem, presumivelmente, já que ninguém sabe ao certo, um número total de acionistas tão grande que se fosse feita uma assembléia de todos eles não haveria nenhum lugar nos EUA em que todos se pudessem reunir.

Hilferding mostra que esse processo se fez através da intervenção do capital bancário. Os bancos eram antes meramente os inter-

mediários de crédito. Pessoas que têm dinheiro disponível, colocam-no no banco e recebem juros. O banco pega aquele dinheiro e o empresta a empresários. O banco passou depois a ser o instrumento fundamental de transformação da empresa individual em sociedade anônima. O banco subscrevia (comprava) um grande número de ações por um valor bem abaixo do par e as revendia pouco a pouco no mercado de capitais por um valor bem mais alto.

Acontece que o acionista que recebe dividendos é social e economicamente um indivíduo que empresta dinheiro a juros. Em última análise, aquilo que se espera ao comprar uma ação, em termos de valorização e rendimento, não é muito diferente daquilo que se espera, por exemplo, ao comprar um título de dívida pública, uma letra do Tesouro Nacional, qualquer papel que signifique um empréstimo ao Governo ou mesmo a uma companhia particular. Então, o nível de dividendos se reduz geralmente ao nível da taxa de juros e tem que ser portanto *menor* que a taxa de lucros (\*). Com isso, é gerado o que Hilferding chama de *capital fictício*. Suponhamos que num certo momento a taxa de juros seja de 5% e a taxa de lucros seja 10%. Suponhamos agora que se lance no mercado de capitais ações no valor de 1.000 (pode ser em cruzeiros, dólares etc.). Esses 1.000 correspondem ao valor efetivo dos meios de produção contidos na empresa (fábrica, casa comercial etc.). Eles correspondem ao valor de uma certa quantidade de bens físicos, o chamado "valor patrimonial" da ação. As pessoas que comprem estas ações, no entanto, esperam um rendimento próximo à taxa de juros, que é igual a 5%. As formas alternativas de aplicar dinheiro, em empréstimos ou em outras ações, têm liquidez e características muito semelhantes. Se, efetivamente, a taxa de lucros é de 10%, então o lucro dessa empresa é de 10% de 1.000 igual a 100, porém como se está esperando 5% apenas, isto vai transformar o valor dessas ações em 2.000. No mercado de capitais essas ações passam a valer 2.000 em vez de 1.000 porque 100 de 2.000 é efetivamente 5%.

O valor de uma ação (assim como de qualquer outro título de crédito) em bolsa é determinado especulativamente pela "expectativa"

\* Dividendos constituem a parte dos lucros da empresa que é distribuída em dinheiro aos acionistas. A empresa não precisa distribuir a totalidade dos seus lucros sob a forma de dividendos e habitualmente não o faz. A parte não distribuída dos lucros é mantida em reserva, na empresa, e pode ser utilizada para manter a distribuição dos dividendos no mesmo nível, mesmo em anos de baixos lucros, ou então para ampliar o capital da empresa num momento que sua direção considera apropriado. Quando isso se dá, os acionistas recebem novas ações, denominadas bonificações.

de rendimentos futuros a que ela dá direito. Sendo esta expectativa dada pela taxa de lucro corrente e, ao mesmo tempo, sendo a valorização feita por uma taxa de juros menor (e já foi visto na 4.ª aula que a taxa de juros tem que ser menor que a de lucros), é claro que o valor de bolsa de qualquer ação tende a ser substancialmente maior que o seu valor patrimonial.

Este processo de valorização do capital por ações cria o chamado “capital fictício” porque as máquinas e as instalações não estão valendo 2.000, mas apenas 1.000, porém as ações que representam estas máquinas passam a valer 2.000. É a diferença entre a taxa de juros e a taxa de lucros que dá lugar a este capital fictício, o qual era apropriado pelo capital *bancário*. Os bancos compravam ações e esperavam que os primeiros lucros viessem a valorizá-las e esta valorização das ações multiplicava o lucro do banco. Este, que tinha comprado ações no valor de 1.000, esperava um ano e com o primeiro lucro da empresa as revendia por 2.000.

Hilferding mostra que o banco desempenha papel essencial no processo de centralização do capital, passando a ser o instrumento de fusão entre várias companhias. O banco, ao se encarregar de levantar capital para as companhias, de adiantar capital, se enriquece, tornando-se co-proprietário de muitas indústrias. Na medida em que ele se torna co-proprietário de várias empresas, o banco impede que haja concorrência entre elas e força sua progressiva associação. Hilferding define o conceito de “capital financeiro”, que é o resultado da fusão do capital bancário com o capital industrial. E ele mostra que o sistema capitalista caminha para uma situação de concentração e centralização cada vez maior, em cuja direção geral se encontra um pequeno grupo de banqueiros e industriais associados.

Surge, por ocasião da Primeira Guerra Mundial (1914/1918), um debate importantíssimo entre os próprios marxistas, que está hoje sendo travado ainda: trata-se de saber se este tipo de capitalismo cada vez mais concentrado, que chamamos hoje de *capitalismo monopolista*, está sujeito a mais crises, a contradições mais profundas, ou se pelo contrário ele tende a ser menos sujeito à anarquia de produção, tornando-se cada vez mais planejado e podendo, inclusive, dirimir suas divergências e passar a um pacífico domínio do mundo inteiro. É a teoria do “superimperialismo”, sustentada por Kautsky (mestre de Hilferding e seu companheiro de lutas) e que foi negada por Lenine.

O que Kautsky dizia é que, na medida em que os grandes monopólios dominam a economia das mais importantes nações imperialistas, eles podem chegar a um acordo entre si. Assim como eles se associam no plano nacional, podem se associar no

plano internacional. Hilferding, aliás, mostra este processo com vários dados. Na medida em que grandes firmas se associam e formam uma rede de interesses estreitamente interligados, elas podem diminuir seus conflitos e passar a constituir uma potência inabalável. Lenine, ao contrário, refuta este ponto de vista com uma consideração que é válida e importante: por mais que os monopólios possam se associar no plano mundial, a sua força provém do mercado nacional em que eles possuem seu centro, estando estreitamente ligados ao estado nacional de sua origem. Um “truste” americano pode ter fábricas em 80 países do mundo, pode estar ligado a companhias japonesas, inglesas e francesas, mas o seu poder é ainda em boa medida reflexo do poder dos próprios EUA no cenário econômico, político e militar do mundo. O mesmo é verdade para companhias alemãs, japonesas e assim por diante. Diz Lenine que, deste modo, as contradições se elevam, as forças e os interesses que se contrapõem se tornam mais potentes e a sua contradição se torna mais aberta, impossível de ser conciliada. Lenine antepõe, portanto, à teoria do superimperialismo, uma teoria de conflitos interimperialistas cada vez mais profundos. E, sem dúvida, a Primeira Guerra Mundial e a Segunda Guerra Mundial confirmaram a previsão de Lenine e não a visão de Kautsky.

Vamos agora, por alguns momentos, abandonar esta linha de raciocínio de base marxista e verificar o que a corrente marginalista fez em relação ao mesmo problema.

Inicialmente, toda a economia marginalista recusou-se a encarar a concentração do capital como uma tendência essencial do capitalismo. Desde o início, o marginalismo foi uma corrente apologética do sistema capitalista, sempre tentando mostrar que ele é o sistema mais racional, sendo o resultado de longa evolução humana que alcançou sua perfeição no capitalismo liberal. Sustentavam os marginalistas que o capitalismo sempre é capaz de atingir a melhor utilização dos recursos econômicos disponíveis. Eles desenvolveram este raciocínio apologético em função de um modelo de livre concorrência. A concorrência é a contrapartida, no plano econômico, da liberdade individual, da igualdade perante a lei e de uma série de outros valores burgueses, que fundamentam a doutrina do liberalismo, desde a Revolução Francesa. Assim, a concorrência seria o mecanismo que faria o capitalismo desempenhar suas funções altamente benéficas para a humanidade.

Na medida em que a livre concorrência estava sendo estrangulada pela centralização do capital, pela tendência ao monopólio, esta tendência era encarada como um mero desvio, como alguma

coisa que deveria ser impedida pelo Estado. Isto não foi apenas uma atitude teórica. Muitos economistas marginalistas foram críticos da tendência à concentração do capital e eles passaram neste momento a representar certos interesses, principalmente dos pequenos empresários, que estavam sendo premidos e oprimidos pela concorrência irresistível das grandes empresas, e também de certas áreas econômicas em que a concentração do capital era muito difícil, principalmente na agricultura, e que portanto estava sofrendo o prejuízo de um relativo atraso tecnológico e conseqüentemente de uma situação desfavorável na repartição da renda.

Foram basicamente pequenos empresários e lavradores que forçaram a adoção de uma severa legislação antitrustes nos EUA e que algumas vezes foi aplicada, tornando-se um relativo obstáculo à aceleração do processo de centralização. Esta legislação não conseguiu impedir a centralização como tal, porém lhe colocou certos obstáculos que impediram que se caminhasse ao monopólio puro e simples. Acabou-se ficando numa situação de "concorrência monopolista". Um exemplo clássico é o da indústria automobilística americana, em que há hoje 3 grandes empresas — a General Motors, a Ford e a Chrysler — e uma bem pequena, que mal sobrevive, que é a American Motors. Estas 4 empresas dividem todo o mercado americano e uma parte do mercado mundial, na medida em que exportam automóveis para fora dos EUA. A legislação antitrustes impediu provavelmente que estas empresas ainda se fundissem numa única, mas não conseguiu e nem poderia impedir a desapareição das dezenas e talvez centenas de fabricantes de automóveis que havia nos EUA no início desta indústria.

Mas, de qualquer forma, o marginalismo até a década dos 20 teve uma atitude meramente negativa e crítica face à concentração e que foi, em certa medida, reacionária. A concentração do capital ocorre em função do progresso tecnológico e, na medida em que os marginalistas tentaram impedi-la por meios políticos, eles foram reacionários. É que eles não tinham uma alternativa quanto à concentração do capital, como os marxistas tinham: o controle público das grandes empresas, mediante sua socialização. O que os marginalistas pretendiam era manter o capitalismo no seu estágio de empresa individual, do qual ele estava saindo a partir de meados do século passado.

Nos anos 20, um grupo de economistas, principalmente ingleses (os dois Robinson, Chamberlain e outros) acordaram para a realidade e disseram que seria necessário reformular toda a teoria

da formação de preços e dos mercados, que é o centro da teoria marginalista. Estes autores desenvolveram modelos em que operam com oferta e procura, tomando por base não a livre concorrência, porém o monopólio. No começo dos anos 30, surgiu uma série de livros tentando propor modelos econômicos e matemáticos do que seria a concorrência entre monopólios ou entre oligopólios. E não há dúvida nenhuma de que esses esforços no campo teórico têm um certo valor explicativo da realidade.

Eles mostram que a tendência do monopólio em agir racionalmente leva a maximizar os seus lucros, aumentando os preços. Há uma tendência do monopólio a cobrar mais do que o preço que seria vigente numa situação de concorrência, sem chegar a um preço "máximo". O monopólio tem liberdade de fixar seus preços, porque o público tem que recorrer a ele, porém ele não pode fixar a quantidade que vai vender. Vamos examinar um exemplo de monopólio puro, uma ferrovia. Ela impõe o preço da passagem aos passageiros; estes não tinham alternativa, numa época em que não havia linhas de ônibus nem de avião: ou iam de trem ou não iam de maneira alguma. É uma situação de monopólio, porém a ferrovia não podia determinar quantos bilhetes seriam vendidos, ela não podia forçar as pessoas a viajar. O monopólio tem portanto esta limitação: na medida em que ele aumenta o preço, vende menos do seu produto. Existe um certo preço que lhe aumenta os lucros ao máximo e é nesta faixa que ele vai operar.

O preço que maximiza os lucros do monopolista é aquele que lhe permite vender uma determinada quantidade X de mercadorias com um lucro unitário de Y, tal que o produto XY seja o maior possível. Quando há ganhos de escalas, o que é muito comum, será possível manter Y ao mesmo tempo em que, para se vender mais, o preço tenha que ser menor. Assim, por exemplo, suponhamos que:

Preço unitário	50	44	38	32	26
Custo unitário	40	36	32	28	24
Lucro unitário (Y)	10	8	6	4	2
Quantidade (X)	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000
Lucro total (XY)	10.000	16.000	18.000	16.000	10.000

No exemplo, o monopolista atinge o lucro máximo vendendo sua mercadoria ao preço de 38, o qual é sensivelmente inferior ao preço "máximo" de 50.

Há várias situações diferentes de concorrência monopolística: quando há um só vendedor (monopolista) e um só comprador (monopsonista) fala-se em *duopólio*. No caso em que existe um comprador e muitos vendedores, a situação é de *monopsônio*. Na agricultura é comum que uma série de pequenos lavradores venda seus produtos a uma grande companhia. É o caso da "Cia. Cica" que compra tomates de um grande número de pequenos lavradores que só à "Cica" podem vender. A "Cica", se quiser, impõe o preço do tomate, porém ela não pode determinar quantos tomates serão plantados; se ela reduzir o preço demais, ela acaba não conseguindo comprar nenhum tomate. Então, a "Cica" tem que regular o preço de acordo com a quantidade de tomates que deseja. Numa situação de concorrência haveria 5, 10 ou 20 fábricas de massa de tomate. Provavelmente o preço do tomate seria maior, porque estas companhias teriam que competir entre si para a obtenção do produto.

Enfim, dos anos 20 em diante, a economia marginalista desenvolveu, com bastante perfeição, modelos de como opera o mercado monopolista, o que é uma contribuição importante para se entender o que acontece numa economia em que os monopólios ou as grandes empresas passam a predominar cada vez mais.

Atualmente, o debate sobre as conseqüências da concentração sobre a natureza do capitalismo prossegue em novos termos.

Um grupo de economistas, principalmente americanos como Berle e Galbraith, pretende que a concentração do capital que é um processo quantitativo, deu um salto qualitativo e mudou o sistema econômico. A partir de um certo momento, principalmente nos EUA (usando os EUA como exemplo extremo de uma tendência que está acontecendo em todo mundo capitalista), a economia e a sociedade seriam essencialmente diferentes do que o foram no capitalismo da empresa individual. Isto se daria, em primeiro lugar, pela perda de significação da propriedade. Quem é dono de um pedaço de uma empresa, de algumas ações, não tem mais relevância nenhuma. Toda economia é dirigida por tecnocratas, por pessoas cuja qualificação profissional lhes permitiu ascender à cúpula da economia industrial. E eles dirigem a empresa tendo em vista os interesses dela, o seu próprio crescimento, a sua segurança e nada mais. Por outro lado, como a empresa monopolista (não monopólio puro, mas no sentido de dominar um ou vários ramos de produção) não tem condições de controlar a economia do país inteiro, principalmente os ciclos de conjuntura, foi preciso que o Estado exercesse estreito controle da vida econômica.

Estes autores (Galbraith particularmente no seu último livro\*), afirmam que há uma tendência muito rápida à fusão da alta burocracia ou da alta tecnocracia estatal com a alta tecnocracia industrial. E ele dá exemplos muito curiosos mostrando com que facilidade, por exemplo, o governo americano recruta seus dirigentes políticos nas empresas. O ex-Secretário de Defesa nos EUA MacNamara, era da "Ford", fez sua carreira naquela empresa, chegou a ser diretor-presidente dela, antes de se tornar, por cerca de 7 anos, Secretário de Defesa, quer dizer o principal elemento de todo o complexo industrial-militar do país. Aliás, tradicionalmente, a Secretaria de Defesa é entregue a alguém dos grandes trustes industriais. O antecessor de MacNamara era diretor da "General Motors". Quando houve a passagem do governo republicano para o governo democrático, com a eleição de Kennedy em 1960, a Secretaria de Defesa passou da "General Motors" para a "Ford". Da mesma forma as empresas recrutam o tempo todo gente que fez sua carreira no exército. É muito comum encontrar-se nos altos postos de empresas industriais, gerais, almirantes ou brigadeiros aposentados. Principalmente naquelas empresas que vendem o seu produto ao estado, empresas de material aeronáutico, de material bélico, de produtos eletrônicos e assim por diante.

Na medida em que sociologicamente há uma fusão dos 2 grupos, fazer carreira no Estado ou fazer carreira na indústria passa a ser uma coisa perfeitamente equivalente: onde quer que o indivíduo tenha iniciado sua carreira, nunca se sabe onde ele vai acabar. Há no funcionamento normal da economia, uma colaboração cada vez mais estreita entre a alta direção burocrática do Estado e a alta tecnocracia industrial. Verifica-se uma mudança da estrutura de poder da sociedade: os proletários e os donos das empresas estão, ambos, marginalizados. Tanto os trabalhadores como os acionistas. Os acionistas porque se subdividiram tanto que não têm mais voz ativa nenhuma na empresa. Nas grandes empresas americanas, os maiores acionistas, que têm 5, 8 ou 10% do valor do capital, são geralmente outras empresas, são companhias de seguro, bancos ou companhias de investimento.

Por sua vez, a classe operária (ainda na análise de Galbraith) teria a possibilidade de uma ação independente na medida em que ela está organizada em sindicatos. Mas os sindicatos também foram absorvidos pelo complexo estatal-industrial. A alta direção dos sindi-

\* *The New Industrial State*, Boston, 1967.

catos operários é obrigada a colaborar com o Estado, restringindo, por exemplo, as reivindicações salariais dos seus associados para impedir que haja inflação, de modo a que o governo não se veja obrigado a deter a inflação causando uma crise muito pior. Há portanto uma tendência também em incluir a cúpula sindical neste diretório elevadíssimo que dirige toda a sociedade. Além disso, pelo menos nos EUA, o dirigente sindical típico também mudou. Antes o dirigente sindical era um trabalhador que, pelo seu espírito de luta, idealismo e desprendimento, arriscou-se, ganhou a confiança dos seus companheiros, tornou-se líder, foi eleito e sucessivamente transformou-se num dirigente sindical. Agora, há uma carreira. Basta abrir um jornal americano e se vê na seção de empregos, sindicatos pedindo economistas, sociólogos, jovens com algum grau universitário, que queiram fazer carreira no movimento operário.

De acordo com Galbraith, nestas condições, a economia americana está caminhando para um tipo de sociedade muito parecida com a que tende a se desenvolver na União Soviética e nos países considerados "Comunistas". Nestes, de um lado há uma burocracia política muito importante dirigindo o Partido e o Estado, e de outro lado uma tecnocracia nas empresas exigindo relativa autonomia e no entanto colaborando com a burocracia também. Portanto, os dois sistemas tendem a se dirigir para um tipo de sociedade que Galbraith chama de *industrial*. Na medida em que ele pinta os detalhes desta sociedade, sua imagem se aproxima muito mais de um modelo de "socialismo tecnocrático" do que do modelo capitalista. O que Galbraith sugere, portanto, é uma coisa muito parecida com a que Kautsky expunha, ou seja, uma passagem indolor para o socialismo. Sendo que o papel a que ele se propõe é o de abrir os olhos sobre o significado das transformações, que nenhuma força seria capaz de impedir.

Contra este ponto de vista se contrapõe a tese de Sweezy e Baran, num livro que trata do mesmo assunto, escrito praticamente na mesma época e publicado também nos EUA (\*\*). O que esses dois autores marxistas propõem é que o capitalismo monopolista, do tipo americano, acentua cada vez mais as contradições do capitalismo como tal, em vez de resolvê-las. O fato de que a economia esteja sendo dirigida de uma forma cada vez mais centralizada por grandes trustes com a colaboração do Estado não significa que haja uma verdadeira socialização dos objetivos da empresa. No fun-

do, ainda os critérios que regem a condução da economia são critérios privatistas tendo por objetivo o lucro das empresas. *O objetivo do lucro não foi abandonado*. E na medida em que o lucro é contraditório com uma repartição menos desigual da renda e com uma crescente produção de bens de uso, ele gera um excedente que é cada vez maior, sem ao mesmo tempo assegurar uma procura capaz de fazer com que este excedente seja de fato acumulado. Esta seria a contradição essencial do capitalismo monopolista.

Para que o excedente seja acumulado (como foi visto na 4.ª aula) é preciso que a procura cresça em certa medida para justificar a acumulação. Pois bem, o capitalismo monopolista, ao limitar a receita da grande maioria formada por assalariados, impede que esta procura apareça; com isto ele impede que uma parte ponderável do excedente seja de fato acumulada, fazendo com que ela tenha que ser desperdiçada. Para tanto há uma série de formas quase "doentias", das quais a principal seria a publicidade, os meios de comunicação de massa, etc., além da procura desesperada de mercados externos, através do imperialismo, que, por sua vez, não somente realiza assim uma parte deste excedente, mas cria as condições políticas internas para que outra parte do excedente seja desperdiçada em gastos bélicos. Na medida em que o imperialismo, a expansão externa encontra resistência, isto justifica que qualquer coisa como 10% do Produto Nacional dos EUA sejam gastos com a segurança nacional.

Sweezy, Baran e Galbraith, na medida em que eles constatarem os fatos e na medida em que eles escolhem os fatos que acham mais significativos, não diferem essencialmente. Eles realmente encaram a concentração do capital como tendo mudado qualitativamente a sociedade.

A divergência aparece na interpretação do sentido desta mudança. Galbraith a ençara como decorrência do progresso técnico, que impõe a necessidade do planejamento em larga escala e a longo prazo, o que naturalmente faz com que o poder passe para quem possui conhecimentos especializados. A sua crítica ao "Novo Estado Industrial" se dirige à limitação dos objetivos do planejamento, que se cingem a aumentar a produção como fim em si, sem considerar outros aspectos importantes que compõem a "qualidade da vida". Sweezy e Baran, no entanto, não deixam de apontar para as contradições que decorrem do fato de que a vida econômica ainda está organizada, no capitalismo moderno, em empresas privadas, cujos interesses "representados" pelos administradores profissionais se contrapõem aos da sociedade como um todo. Assim, na medida em que

\*\* *O Capital Monopolista*.

o capital se concentra e o poder econômico se funde com o político, a maioria constituída pelos trabalhadores se acha cada vez mais expropriada política e economicamente. A sobrevivência do capitalismo, nestas condições, requer um desperdício crescente ao mesmo tempo que as necessidades de uma grande parte da população continuam não satisfeitas.

A análise de Galbraith, por menos apologética que seja, se ressentida ainda das limitações decorrentes da tradição marginalista, que sempre enfatiza a racionalidade do comportamento econômico. É isso que não lhe permite ver, ou considerar em sua devida extensão, que o planejamento no capitalismo hodierno não pode ultrapassar e muito menos substituir a anarquia de produção. Daí o fato de que a “tecnostutura” no poder seja incapaz de realizar, no plano da sociedade global, tanto o objetivo do crescimento com estabilidade como a conciliação efetiva dos interesses de classe. Nem por isso, no entanto, pode-se negar que sua análise apresenta contribuições válidas, que autores na tradição marxista estão tratando de incorporar criticamente em seu trabalho.

## SEXTA AULA

### MOEDA

Iniciamos agora a abordagem de um aspecto relativamente pouco discutido, ao menos pelos marxistas, mas de grande relevância para o entendimento da realidade econômica moderna, que é o problema da moeda. Haverá três aulas sobre este assunto. A próxima sobre “crédito” e outra sobre o “nível de emprego”, que constituem problemas interligados. Esta aula será dedicada à abordagem marxista do problema da moeda e a próxima, à abordagem keynesiana.

A análise marxista da moeda parte da análise da função da troca ou do mercado numa economia capitalista. Uma economia capitalista é articulada pela divisão social do trabalho. Diferentes indivíduos, em diferentes empresas, se especializam na produção de bens de uso diferentes e que são depois redistribuídos de tal maneira a satisfazer as necessidades do conjunto da população, em certa medida, e as necessidades das próprias empresas, em sua atividade produtiva. É a divisão do trabalho que torna o conjunto da sociedade capitalista um todo articulado economicamente. Uma empresa produz aço, a outra produz máquinas e usa o aço, uma outra produz o carvão para a produção do aço etc. Estas diferentes atividades estão articuladas, elas são estreitamente interdependentes. Mas a sociedade capitalista é desarticulada pela propriedade privada dos meios de produção, que torna cada uma destas empresas praticamente autônoma na determinação de como produzir, do que produzir, de quanto produzir e de que preço cobrar. Portanto, é uma economia articulada pela divisão do trabalho e desarticulada pela propriedade privada dos meios de produção, que dá autonomia a cada um dos seus componentes, a qual tem que ser depois superada, num segundo momento. A articulação dada pela divisão do trabalho tem que se realizar, e se realiza no *ato da troca*.

A função da troca ou do mercado (mercado, lugar em que a generalidade das trocas se realiza) é precisamente superar a de-



sarticulação da economia capitalista ou aquilo que Marx chamou de "anarquia de produção". Isto decorre do fato de que a economia capitalista não dispõe de um órgão central que consciente e deliberadamente coordena e harmoniza a atividade econômica das milhares de empresas que compõem esta economia. Essa harmonização, por exemplo, o fato de que a produção de carvão não pode ser nem maior nem menor que o consumo de carvão pelas siderúrgicas ou estradas de ferro, nem a produção de aço em relação à demanda das indústrias que consomem aço e assim sucessivamente, não se faz *a priori*, não se faz previamente através de um plano global, mas se faz *a posteriori* no mercado. Deste modo, o mercado substitui aquilo que numa economia planejada seria feito pelo órgão planejador.

Esse problema da coordenação e harmonização das atividades produtivas numa economia moderna, no alto nível de divisão do trabalho que já foi alcançado, não é um problema exclusivo de uma economia capitalista. Ele se coloca também, com toda agudez, nas economias centralmente planejadas. A mera instituição de um órgão de planejamento, que parecia ser uma solução simples e óbvia, ao substituir o mecanismo do mercado por uma ação consciente e deliberada, mostrou-se muito complexa em termos do seu funcionamento eficiente. A soma de conhecimentos, que o planejamento central de uma economia socialista pressupõe, é tão grande, que quase não há meios para se coletar estas informações e para se processá-las de uma maneira a que elas se traduzam em diretivas adequadas ao crescimento harmônico da produção. Substituir o mercado por planejamento central, embora em teoria possa parecer muito fácil, na prática é algo tremendamente complexo, embora progressos notáveis tenham sido feitos nas últimas décadas a esse respeito e só na prática, quer dizer, só tendo algumas economias tentado fazer isso, é que esses progressos foram possíveis.

Numa economia capitalista, por definição, a tarefa da coordenação e harmonização das atividades produtivas se faz pelo sistema de trocas, isto é, pelo sistema de circulação. Tomemos por exemplo a produção de sapatos. Vamos admitir que a demanda de sapatos, num certo momento, seja equivalente a um milhão de pares e que o momento seria um ano. Isto não significa que a necessidade de sapatos seja de um milhão de pares, pura e simplesmente, isto é, que haveria um milhão de habitantes e que cada um usaria um par de sapatos por ano. Significa, porém, que os recursos disponíveis para comprar sapatos por parte dos usuários são suficientes para cobrir os custos de produção de um milhão de pares, e mais uma margem de lucro capaz de proporcionar aos fabricantes, comerciantes etc. a

taxa de lucro média. Isto é que seria a demanda solvável. Quem tem um par de pés, mas não tem dinheiro para comprar sapatos, anda descalço. Podemos, teoricamente pelo menos, admitir que, se conhecêssemos não só a necessidade física ou a necessidade social de usar sapatos, mas os recursos de que as pessoas dispõem para satisfazer essa necessidade e a prioridade que lhe atribuem, poderíamos calcular o montante de sua demanda por sapatos, que seria de um milhão de pares.

Se a produção de sapatos for de apenas 100 mil pares, ela será, evidentemente, bastante menor que a demanda e isto fará com que o preço do sapato suba e a sociedade, por assim dizer, dá um prêmio àqueles que estão satisfazendo essa necessidade ou a essa demanda solvável, em alguma medida. Como o preço dos sapatos é bem mais alto do que o normal, ele proporciona uma taxa de lucro bem mais alta que a média, dando um estímulo muito forte para que recursos produtivos se encaminhem à fabricação de sapatos. Então, a produção passa dos 100 mil pares para os 200 mil, 300 mil, 400 mil, 500 mil, 1 milhão e poderá ir além. Como não há nada, a não ser o mercado, para contar aos fabricantes de sapatos a quantidade que eles podem e devem produzir para satisfazer a demanda, é bem provável que o preço de sapatos leve a uma superprodução deste artigo. Então, a produção poderá chegar a 2 milhões de pares de sapatos. Agora se dá o desequilíbrio inverso, ou seja, como a demanda é de 1 milhão de pares de sapatos e 2 milhões estão sendo lançados no mercado, evidentemente não há recursos para cobrir os custos de produção mais a taxa média de lucro de 2 milhões de pares de sapatos. Assim, o preço dos sapatos agora vai descer. E em vez de um prêmio, os fabricantes de sapatos vão sofrer uma punição pelo seu erro de produzir demais e isto significará, na realidade, que eles não vão poder atingir a taxa de lucro média prevalecente na economia. É preciso lembrar sempre que os custos de produção são assumidos de antemão pelo fabricante, ou seja, o pagamento de salários, de aluguéis, de matérias-primas, o desgaste das máquinas. Este ônus é imposto ao empresário independentemente do preço que ele vai obter pelo seu produto. O valor que os sapatos vão alcançar, pela venda de 2 milhões de pares, vai ser correspondente ao trabalho socialmente necessário à produção de apenas 1 milhão de pares. Haverá um milhão de pares redundantes.

O que os marxistas chamam de trabalho socialmente necessário não é meramente um trabalho médio, físico, que se socializa no mercado, mas corresponde também à relação entre o volume produzido e a demanda pelo específico bem de uso em consideração.

Deste modo, através dessa punição, um certo número de fabricantes de sapatos vai sair do mercado, vai ser expulso da economia, abrir falência, ou mudar de ramo, até que finalmente a oferta de sapatos se ajuste com pequenas discrepâncias à sua demanda. Portanto, a função do mercado em ajustar, *a posteriori*, as atividades produtivas se faz através de um sistema de prêmios, dados àqueles que produzem bens que são escassos em relação à demanda solvável, que recebem uma parcela maior da mais-valia do que a gerada naquele ramo de produção específico, e de punições impostas àqueles que produzem em excesso, retirando deles parte ou toda mais-valia que esperam obter.

Esta função do mercado se realiza através do *processo de circulação*. As diferentes mercadorias, os diferentes valores de uso produzidos por milhares de empresas, entram em circulação, são trocados, e nesse processo de troca é que a sociedade, através da ação inconsciente de milhares de indivíduos, coletivamente ajusta sua atividade produtiva. Poderíamos imaginar esse processo de circulação como processo de troca de mercadoria por mercadoria. O fabricante de sapatos, em teoria, poderia pagar com sapatos os salários, o aluguel e os meios de subsistência dele, capitalista. E poderia, inclusive, comprar com sapatos aquela parte da mais-valia que ele vai acumular, ou seja, matérias-primas e máquinas para ampliar o processo produtivo. Acontece, no entanto, que este tipo de troca que chamamos de *escambo*, é absolutamente impossível no momento em que a divisão social do trabalho atinge um certo nível, em que o número de bens de uso diferentes passa a ser muito grande. O tempo e esforço que seriam necessários para a circulação social seria tão tremendo que não permitiria que a própria produção fosse realizada. Pode-se pensar no seguinte problema: o trabalhador do fabricante de sapatos receberia um certo número de pares como salário. Se ele quisesse comprar, por exemplo, leite, ele não somente teria que achar um trabalhador de laticínio, que recebesse o seu salário em leite, mas especificamente um trabalhador de laticínios que quisesse sapatos em troca de seu leite. E não somente que quisesse sapatos, mas que os quisesse do tamanho e do valor que o outro tem para oferecer. O que seria inviável, embora haja registros históricos e antropológicos de sociedades com divisão do trabalho bastante rudimentar e que funcionavam efetivamente numa base de escambo. Para uma economia capitalista é óbvio que isto está completamente fora de cogitação. A troca direta, o escambo, simplesmente forçaria o conjunto da população ativa a passar a maior parte do tempo procurando trocar bens, em vez de produzi-los.

Portanto, é absolutamente necessário para que esta circulação se dê, e o mercado possa desempenhar suas funções, que haja uma possibilidade de igualar o valor contido na mercadoria que se leva ao mercado e o valor das mercadorias que se procura retirar do mercado, através da troca. A forma histórica com que isto aconteceu foi privilegiar uma mercadoria específica para esta função de *equivalente geral das demais*. Se, por exemplo, o sapato fosse esse equivalente geral, o trabalhador receberia o salário em sapatos, mas não precisaria procurar um indivíduo que quisesse aqueles sapatos, ele poderia comprar qualquer mercadoria com sapatos, porque a pessoa que lhe vendesse a mercadoria aceitaria sapatos, pois com eles também poderia comprar alguma outra coisa sem maior dificuldade. Uma mercadoria qualquer acaba sendo, não por deliberação coletiva, mas através de um longo processo de depuração, selecionada para servir de equivalente de todas as demais. A característica desta mercadoria é que ela perde o seu *valor de uso original* para passar a ter um outro: o de servir de equivalente das demais mercadorias. Se fosse o sapato, ele deixaria de ter o seu valor de uso de servir para calçar e passaria a servir especificamente de equivalente para as demais mercadorias. Não se usariam mais os sapatos para vesti-los, porém para serem meio de troca, o instrumento de circulação das mercadorias.

Todos sabem que não foi o sapato a mercadoria que acabou servindo de equivalente geral, embora praticamente todas as mercadorias, alguma vez na história, para algum povo, serviram já de moeda. Para a maior parte da economia capitalista o equivalente geral que acabou sendo escolhido foi o metal precioso, mais especificamente o ouro e a prata. A razão de que o ouro e a prata tenham sido escolhidos se resume na coincidência entre os requisitos sociais do equivalente geral e as qualidades físicas dos metais preciosos. Por exemplo: os metais preciosos não se alteram, o ouro não oxida, não perde suas características físicas ao longo do tempo. Isto é uma característica indispensável do equivalente geral, pois ele tem que passar de mão em mão, conservando a sua identidade física. Se se usasse o ferro, por exemplo (já se usou esse material em algumas ocasiões), ele enferrujaria e acabaria desaparecendo, no próprio processo de circulação. O fato também de que o ouro é uniforme, podendo ser dividido à vontade em barras ou pó, foi outra qualidade física que correspondeu a um requisito do equivalente. Não seria possível se, por exemplo, se usassem bois, subdividi-los à vontade, embora a palavra *pecuniário* mostre que já se usou o boi como moeda. É muito difícil comprar meio quilo de farinha com um boi, por

causa do troco. O ouro pela sua divisibilidade apresenta a vantagem de poder ser transformado em quantidades pequenas ou grandes. Além disso, o ouro concentra uma grande quantidade de trabalho socialmente necessário numa pequena quantidade física; ele é facilmente portátil. A prata é menos preciosa mas também concentra bastante valor em pequeno volume. Andar por aí, com uma pequena bolsa com moedas de prata ou ouro, não apresenta maior dificuldade.

Estas características físicas dos metais preciosos é que os privilegiaram para se transformar no equivalente geral, isto é, em *moeda*.

No momento em que o ouro se transforma em moeda, o seu valor de uso, que é principalmente servir para ourivesaria, para fazer jóias ou ornamentos, desaparece. O ouro monetário, o ouro que serve de moeda deixa de ter qualquer outro valor de uso, a não ser o de equivalente geral, ou seja, o da representação social do valor de troca. Cada mercadoria é comparada com o ouro e retira o seu valor de troca desta comparação com o ouro. O ouro é, portanto, colocado ao lado das demais mercadorias, como uma espécie de espelho que reflete a quantidade de trabalho socialmente necessário contido em cada mercadoria. E este trabalho socialmente necessário reflete por sua vez a relação entre o volume produzido e a demanda por este valor de uso. Deste modo, a circulação se faz não na forma  $M \times M$ , ou seja, a mercadoria por mercadoria, mas na forma  $M \times D \times M$ . A mercadoria é transformada na mercadoria-moeda, ou seja, em dinheiro, e nesta operação  $M \times D$  é que o mercado sanciona o trabalho socialmente necessário contido em  $M$ . Só depois disso é que se faz a troca, ou a compra, na forma da troca de dinheiro pela outra mercadoria,  $D \times M$ . Os fabricantes de sapatos quando chegam com 100 mil pares de sapatos ao mercado, ao venderem esses sapatos, ou ao realizar o valor contido no sapato, verificam que esses 100 mil pares de sapatos têm uma quantidade de trabalho socialmente necessário muito maior que o trabalho físico ali investido. Porque neste caso a quantidade de pares de sapatos produzidos é muito inferior à sua demanda. Da mesma forma quando eles trazem ao mercado 2 milhões de pares de sapatos e os vendem, ao **trocá-los por dinheiro** é que eles passam a saber que produziram uma quantidade excessiva de calçados e que portanto uma parte daquele trabalho, contido na produção de 2 milhões de pares de sapatos, é socialmente inútil e portanto não é trabalho socialmente necessário.

Esta é, portanto, a função social e econômica da moeda, numa economia capitalista. Ela é a representação daquilo que falta à economia, isto é, de um órgão de coordenação central. A relação

monetária é que substitui o planejamento central. Portanto, a existência da moeda é o elemento central de qualquer economia capitalista, pelo fato de que ela desempenha a função de informar aos diferentes produtores da viabilidade econômica da sua atividade pregressa.

Coloca-se, agora, o problema de saber qual é a quantidade de moeda que deve circular na economia. Esta quantidade pode ser facilmente expressa pelo somatório das transações  $M \times D$ . A quantidade de equivalente geral de ouro, por exemplo, em circulação, tem que ser pelo menos igual à soma de transações em que entra o ouro. Isto no entanto não é estritamente verdade pelo fato de que a mesma unidade monetária, o mesmo pedacinho de ouro que pode ser cruzeiro, dólar, libra etc., pode funcionar para mais de uma transação. O fabricante de sapatos vende os sapatos, isto é, realiza o seu valor em dinheiro. Com este dinheiro ele compra força de trabalho, paga salários. O trabalhador pega o dinheiro e compra mercadorias por sua vez. O comerciante põe o dinheiro no banco. O banco o empresta novamente aos fabricantes de sapatos. A mesma unidade monetária, em curto prazo de tempo, intervém em 4 ou 5 transações de compra e venda. Deste modo, a quantidade de moeda necessária na economia não precisa ser a soma total de transações  $M \times D$ , mas pode ser este valor dividido pelo número médio de transações que cada unidade monetária realiza. Este número médio de transações se chama de  $V$  (abreviação da expressão técnica "velocidade média de circulação da moeda"). Suponhamos, por exemplo, que o volume total de transações, durante o ano na economia seja algo como 100 (pode ser 100 bilhões de cruzeiros). Se cada unidade monetária durante o ano intervier em média em 10 transações, a quantidade de moedas precisará ser apenas 100 dividido por 10. Deste modo, em cada momento, existe uma quantidade necessária de moeda ( $Q$ ), que é o resultado da divisão do volume total de transações na economia pela velocidade média de circulação da unidade monetária.

O problema que se coloca agora é o de saber o que acontece se esta quantidade  $Q$  é maior ou menor do que ela precisaria ser. Neste sistema, a moeda é uma mercadoria qualquer, ela é produzida para ser vendida, só que o produtor da moeda, isto é, do ouro, não tem o problema, em princípio, de saber se o trabalho que ele investe na produção do ouro encontra saída no mercado. A moeda sempre é aceita. Porém, se ele produzir mais do que  $Q$ , ou seja, se a produção de ouro for maior do que a quantidade necessária, haverá uma desvalorização da moeda, isto é, configura-se uma si-

tuação de *inflação*. Na medida em que aumenta a produção do ouro além da quantidade  $Q$ , o ouro se desvaloriza em relação às demais mercadorias. Este fenômeno aconteceu várias vezes na história da circulação monetária, tanto na chamada Grande Inflação, na época das descobertas das minas de ouro na América Espanhola, como mais recentemente nos meados do século XIX, quando da descoberta das minas de ouro na Califórnia e na Austrália. A inflação vai até o ponto em que o produtor do ouro é punido por produzir mais ouro do que o necessário para a circulação social das mercadorias. Ele não consegue repor a força de trabalho e os demais recursos produtivos que gastou na mineração do ouro. Então, obviamente, a produção do ouro tende a diminuir. E o valor do ouro tenderá novamente a subir em relação ao valor das demais mercadorias, o que levará a uma situação de *deflação*.

Quando há escassez de ouro, não se produz ouro em quantidade suficiente, os preços de todas as demais mercadorias, medidas em ouro, vão descer. Consequentemente a mesma quantidade de mercadorias, o mesmo valor em mercadorias pode circular com menos ouro. No mecanismo da chamada "moeda-mercadoria", a quantidade de moeda é automaticamente regulada pelas necessidades da circulação social e pelos custos de produção em termos de trabalho humano contido na mercadoria-moeda. O mistério começa quando a mercadoria-moeda é substituída pelo papel, ou seja, pela moeda-papel.

No caso da moeda-mercadoria, a inflação e a deflação não decorrem da simples alteração da *quantidade* de moeda em circulação, mas de mudanças no valor da moeda-mercadoria, medido, como o das demais mercadorias, pelo tempo de trabalho socialmente necessário à sua produção. Assim, a Grande Inflação do século XVI não resulta apenas do grande volume de ouro trazido à Europa pelos conquistadores espanhóis mas do fato de que se tornou possível obtê-lo com um menor gasto de tempo de trabalho socialmente necessário. Não fora assim e o afluxo de ouro logo estancaria, pois sua venda não permitiria cobrir os custos de produção além de proporcionar os lucros esperados. Não cabe, pois, imaginar que Marx tivesse de alguma forma aderido à Teoria Quantitativa do Valor da Moeda. Esta teoria só seria aplicável à moeda-mercadoria à base de uma teoria do valor que atribuisse o valor de cada mercadoria, e portanto da mercadoria monetária, à sua escassez relativa. O caso muda, no entanto, quando se trata de moeda-papel ou de papel-moeda.

No século XVIII, é que se descobriu pela primeira vez, em termos socialmente significativos, que não é preciso que a mercadoria-moeda circule fisicamente. Não se precisa pegar o ouro, colocá-lo no bolso e sair para se fazer compras. Pode-se deixar o ouro no cofre de alguém que a comunidade respeite e obter deste alguém, que pode ser um banqueiro, notas em que ele diz "Fulano de Tal tem depositado comigo uma certa quantidade de moeda". E o indivíduo faz os pagamentos com estes papéis.

Depositar ouro com terceiros é vantagem por vários motivos: é desconfortável guardar o ouro em casa porque atrai ladrões, além disso, a própria circulação do ouro, com o tempo, o desgasta fisicamente por mais imutável que ele seja. A passagem de mão em mão faz com que o ouro perca um pouco de peso. Há uma série de gastos de circulação que podem ser poupados usando-se em lugar da moeda-mercadoria, a moeda-papel. A moeda-papel, nesta altura, é meramente um reflexo da moeda-mercadoria. Marx chamou a moeda-papel de "Wertzeichen", que seria "signo do valor", uma representação do valor. É um pedaço de papel, mas que representa o ouro. Na medida em que a moeda-papel não passa disso, em teoria pelo menos, a quantidade de moeda-papel em circulação está sujeita às mesmas leis da mercadoria-moeda. Não se pode colocar em circulação mais moeda-papel que a quantidade de moeda-mercadoria que efetivamente existe nos cofres. Porém, a existência da moeda-papel influi sobre  $V$ , isto é, sobre a velocidade média de circulação. Isto porque o banqueiro sabe que aquele ouro dos depositantes não será reclamado por eles enquanto seu crédito na praça for bom. O indivíduo que recebe o papel do banqueiro o usa por sua vez para fazer pagamentos, o seguinte também o usa e assim sucessivamente. O banqueiro tem assim a possibilidade de emitir mais moeda-papel do que a quantidade de ouro de que ele efetivamente dispõe. Ele se arrisca, evidentemente, pois se ele emite a mais, é possível que num certo momento de pânico, todos venham reclamar o ouro correspondente às notas emitidas. E ele não o tendo, arrisca-se à falência. O banqueiro joga com esta possibilidade e, na medida em que assim procede, a velocidade média de circulação vai aumentar. O mesmo ouro vai funcionar em uma maior quantidade de transações do que seria possível se ele fisicamente circulasse.

A existência da moeda-papel permite, portanto, um divórcio temporário entre a moeda-mercadoria e a própria moeda-papel. Os primeiros banqueiros que descobriram esta coisa maravilhosa, de se poder criar moeda a partir da confiança, começaram a lançar

mão disto com um entusiasmo digno de melhores causas. E o resultado foi que, embora o crédito seja subjetivo, nem por isso ele deixa de se esgotar. Na medida em que o banqueiro começa a emitir grande quantidade de notas, as pessoas começam a desconfiar que ele não possui suficiente ouro para redimir todas as notas que está emitindo. Começam a surgir os desconfiados que querem retirar seu ouro, ou ver o ouro pelo menos, tê-lo nas suas mãos. Isto acarreta a bancarrota dos banqueiros. Daí, na análise de Marx da moeda-mercadoria, a possibilidade de emissão de moeda-papel em excesso em relação à moeda-mercadoria existente é sempre pensada como uma possibilidade fortuita, que causa certo distúrbio na economia, mas não a determina essencialmente.

Esta situação vai mudar quando as funções de banqueiro-emissor passam a ser desempenhadas pelo Estado, através de bancos estatais, ou bancos centrais. O governo, em primeiro lugar, tem mais crédito que um particular; em segundo lugar, sempre que o seu crédito é posto em dúvida, o governo usa seu poder coercitivo para dar *curso forçado* à moeda-papel. No momento em que os possuidores de moeda-papel duvidam que o governo possua realmente o ouro ou a prata e querem trocar, no guichê do banco, as notas pelo metal, o governo simplesmente nega-se a fazer esta troca, e força os particulares, os agentes econômicos, a continuar aceitando as notas, ou seja, a moeda-papel. O governo pode impor o curso forçado porque ele desempenha o papel de garantidor de todos os contratos. É o poder coercitivo dos tribunais, da polícia, que força os devedores a pagar aquilo que devem. Como o governo desempenha esta função essencial de forçar os pagamentos de salários, das mercadorias, das dívidas, ele também pode impor *a forma* com que o saldamento destas dívidas se deve realizar. Portanto, ele impõe a sua moeda-papel à aceitação de todos os demais elementos da sociedade.

A partir deste momento, a quantidade de moeda existente na economia se desliga dos custos de produção da mercadoria-moeda. É preciso lembrar que enquanto a mercadoria-moeda existe, a quantidade dela que está em circulação vai depender da necessidade objetiva da circulação e do valor desta moeda-mercadoria. No momento em que o Estado, dentro de uma economia nacional, pode impor a aceitação dos seus papéis, ele inventa a *moeda inconvertível*. Hilferding (\*) foi o autor marxista que verificou este fato: que o mo-

\* O Capital Financeiro.

nopólio da emissão por parte do Estado lhe permite controlar a quantidade de moeda em circulação, independentemente do valor da moeda-mercadoria. Apesar de fazer esta análise, Hilferding nega, no entanto, a possibilidade do funcionamento normal de uma economia capitalista com um sistema monetário puramente de papel. Ele diz que ela não pode funcionar a longo prazo, em primeiro lugar porque o Estado não dispõe de poder suficiente, nem de conhecimentos para poder garantir a estabilidade do valor da moeda. Se o Estado, arbitrariamente, determina o volume de papel-moeda em circulação, ele pode cometer erros terríveis, e esses erros, embora não deem escândalos financeiros, porque o Estado nunca entra em bancarrota, podem levar a flutuações abruptas de preços, a situações de inflação aguda e deflação aguda que vão atrapalhar o funcionamento normal da economia. Além disso, como não há uma autoridade monetária internacional, as transações entre países necessariamente têm que se fazer com o uso de moeda-mercadoria.

Esta observação de Hilferding é curiosamente profética, porque ele escreveu isto há cerca de 70 anos e a atual crise do dólar demonstra, claramente, que ele tinha razão. O ouro ainda funciona como mercadoria-moeda no comércio internacional e a tentativa de substituir ou complementar o ouro com moedas-papel nacionais (dólar ou libra) só pode funcionar em períodos excepcionais, como foi o período posterior à 2.ª Guerra Mundial, mas normalmente acabam se criando situações de crise que fazem com que haja um retorno à moeda-mercadoria.

O problema que se coloca é o seguinte: é possível haver uma circulação monetária controlada a partir do governo enquanto o resto da produção está sujeito à anarquia característica do sistema capitalista? O papel-moeda existe, isso não se discute mais, a maior parte dos países o usa dentro da sua economia nacional. A moeda-mercadoria praticamente não funciona mais em nenhum país capitalista. O que se pergunta é se o governo tem realmente uma possibilidade de arbitrariamente determinar *Q*, de aumentar e diminuir o volume de moeda existente na economia ou se ele meramente é forçado, pelo funcionamento da própria economia, a prover o volume de moeda que esta economia requer. Existe um equívoco em toda discussão que consiste em se procurar saber o que é e não é moeda, se a verdadeira moeda é a moeda-mercadoria e toda circulação de papel é apenas um reflexo dela ou se o papel-moeda é realmente uma moeda. Não tenho dúvidas de que ele é uma moeda, a verdadeira questão está no controle do seu volume. Toda a discussão sobre inflação se faz em função disto.

Existe uma tendência dos governos capitalistas de usar o seu monopólio de emissão da moeda do mesmo modo irresponsável que John Law o usou na França no século XVIII, ou seja, para pagar suas dívidas. Em lugar de procurar aumentar a renda tributária, de aumentar os impostos, que é sempre uma forma politicamente nociva porque ninguém gosta de pagar, os governos tendem simplesmente a aumentar  $Q$ , ou seja, fazer surgir da máquina impressora uma maior quantidade de equivalente geral e pagar com ela suas próprias dívidas. O resultado desta ação governamental pode ser encontrado na análise de Marx que nos dá, pelo menos, uma primeira chave para o seu entendimento. Quando o governo emite, o efeito é o mesmo que quando havia maior produção de ouro, no caso da mercadoria-moeda. A quantidade de moeda efetivamente necessária é pré-determinada, é um certo  $Q$ . No momento em que o governo introduz um acréscimo àquela quantidade o que ocorre é que este acréscimo vai reduzir o valor do equivalente em relação às demais mercadorias. A economia se ajusta através do nível geral de preços, coisa que ela não poderia fazer na época da moeda-mercadoria, porque no momento em que o valor da moeda descesse abaixo de um certo nível, a produção desta moeda cessaria. É claro que o valor unitário da nota de papel é sempre muito grande em relação ao tempo de trabalho social necessário que sua produção requer. Nestas condições não existe este limite para o governo, que pode desvalorizar a moeda à vontade. Não é preciso insistir-se em exemplos, porque todos que viveram estes últimos anos no Brasil, sabem até que ponto pode-se desvalorizar a moeda em um prazo muito curto de tempo. Mas, na medida em que o governo produz uma maior quantidade de moeda, ele aumenta a necessidade de moeda na economia e cria assim um círculo vicioso. No momento em que ele aumenta  $Q$ , ele automaticamente aumenta o valor nominal de todas as transações, porque os preços sobem. No momento seguinte, este aumento de valor nominal se incorpora à quantidade socialmente necessária de moeda, com um nível de preços mais elevado. Portanto, se o governo insiste em obter uma maior parcela do produto social através do seu poder de emissão ele tem que voltar a emitir ainda uma parcela adicional e assim sucessivamente, isto é, gerar uma inflação cada vez maior. No sistema de papel-moeda isto é possível embora leve a distúrbios bastante sérios para o funcionamento da economia.

Por outro lado, a existência de um sistema de papel-moeda conferiu ao Estado um poder de regulação sobre a economia de grande alcance. A dúvida que se colocou na época de Hilferding é

que se é possível que haja o funcionamento normal de uma economia capitalista sem mercadoria-moeda, isto é, com uma moeda que seja apenas uma *representação do valor*, que o Estado emite e joga na circulação. Esta questão deve-se colocar, em nossos dias, dentro do contexto do capitalismo monopolista em que o governo dispõe de outros recursos também para o controle da economia. Isto é um elemento importante para se fazer uma teoria contemporânea marxista da moeda. O Estado, em todos os países capitalistas, controla diretamente pelo menos  $1/4$  da produção social, isto é, o volume de recursos que ele absorve corresponde em geral a mais de  $1/4$  do produto social. Desta maneira, o Estado controla  $Q$  e ao mesmo tempo uma grande parcela do conjunto de mercadorias que estão sendo transacionadas. Um sistema monetário administrado centralmente, que é realmente um passo para o planejamento central da economia, vai-se tornando cada vez mais viável na medida em que o governo vai aumentando também as outras formas de controle sobre a economia.

É realmente correto por parte de Hilferding dizer que o sistema de papel-moeda inconversível é incompatível com o sistema capitalista não-controlado por qualquer autoridade central. Mas tal sistema não existe mais hoje, principalmente depois da 2.ª Guerra Mundial. O capitalismo monopolista se transforma pouco a pouco também num capitalismo de estado, em que as autoridades econômicas dispõem de um conjunto de instrumentos de controle sobre a economia que não se restringe apenas ao controle sobre a quantidade ou volume de moeda. Suponhamos, por exemplo, que o governo aumente a quantidade de moeda, gerando com isto uma pressão inflacionária, ou seja, reduzindo o valor do equivalente. Ele pode ao mesmo tempo aumentar os impostos ou diminuir suas despesas e com isso aniquila uma parte das transações reduzindo novamente  $Q$ . Se o governo controla 25% do produto social (ou do produto nacional bruto) e se ele reduz as suas despesas a 20% do PNB e ao mesmo tempo emite, uma coisa compensa a outra. Esta é uma das técnicas de luta contra a inflação, tendo sido posta em prática no Brasil, recentemente. No ano de 1964 o governo emitiu um volume de moeda maior do que em qualquer ano anterior, gerando com isto o que foi chamado de "inflação corretiva". Porém, ao mesmo tempo, o governo reduziu seus investimentos, reduziu uma boa parte dos seus próprios gastos, contraiu neste sentido a demanda pela moeda, ao mesmo tempo que aumentou sua oferta. Criou com isto um impasse que se manifestou sob a forma de uma

crise, mas cujo resultado foi cortar a subida dos preços em 50%. Os preços subiram em 90% em 1964 e em 45% em 1965.

O tipo de capitalismo com que nos defrontamos hoje é radicalmente diferente do capitalismo que foi presenciado por Marx ou mesmo por Hilferding no começo do século. Para a compreensão do significado da circulação monetária e do papel do Estado nele, é preciso levar em consideração as características globais deste capitalismo do nosso tempo.

## SÉTIMA AULA

### CRÉDITO

Vamos analisar o crédito do ponto de vista keynesiano. A análise do crédito feita por Marx é uma das partes menos completadas de *O Capital*. Da mesma forma que Keynes, Marx também encarava o sistema de crédito como uma extensão do sistema monetário, mas ele não chegou a desenvolver todas as implicações da “política de crédito” para as mudanças de conjuntura e o mesmo tampouco foi feito pelos seus sucessores.

Depois da grande crise de 1929, os países capitalistas foram abandonando a moeda-mercadoria como base dos seus sistemas monetários nacionais, embora tivessem que mantê-la como meio de troca nas transações internacionais. Desta maneira, o volume de meios de pagamento em cada país deixou de ser determinado pelos mecanismos automáticos do mercado, passando a ser regulado pelo governo. (Isto já foi mostrado na última aula, mas deve ser recordado, porque vai ser uma das bases da análise do crédito). E em virtude disso, a teoria contemporânea do crédito se baseia muito mais na análise que foi oferecida por Keynes, em *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, do que nas teorias expostas por Marx, que ainda não foram atualizadas para os sistemas monetários modernos.

Para se entender o problema do crédito é necessário ter-se uma definição de *liquidez*, que é um conceito econômico derivado da física. Se imaginarmos diferentes substâncias, variando desde o sólido até o líquido, é claro que quanto mais líquida for uma substância, mais facilmente ela muda de forma, porque ela toma a forma do continente: do copo, garrafa, vaso etc., em que a colocam. Esta idéia de liquidez é aplicada aos valores. Há valores mais líquidos ou menos líquidos conforme a facilidade que seus possuidores encontram em mudar sua forma. Uma casa constitui um valor, ou seja, ela tem um preço e pode-se transformá-la em qualquer

outro bem, vendendo-a e comprando outro bem. Porém, é preciso encontrar um comprador para a casa. A casa representa um volume muito grande de valor, que não pode ser subdividido sem que seu valor seja diminuído. Portanto, a casa não é um valor muito líquido. Para mudar-lhe a forma leva tempo, é preciso arranjar um corretor que a venda e assim por diante. Casas, navios, automóveis são valores geralmente pouco líquidos. Já um valor igual ao da casa, mas sob a forma de estoques de mercadorias que se vendem com grande facilidade, como por exemplo cadernos escolares na época do início das aulas, pode ser transformado em outras formas de valor com mais facilidade. Todos os valores possuídos por empresas, entidades ou indivíduos têm maior ou menor liquidez e a forma *mais líquida do valor* é o próprio dinheiro, a *moeda*. Pode-se transformar a moeda em qualquer outra forma de valor, pois ela é de aceitação obrigatória e imediata. Se em vez de casa, alguém tiver dinheiro, pode comprar o que quiser. Portanto, a forma de máxima liquidez dos valores é a moeda legal.

A moeda é dita "legal" quando é emitida pelo governo: o cruzeiro no Brasil, o dólar nos EUA, a libra na Inglaterra, o franco na França e assim por diante. Os valores sob a forma de moeda legal são os valores mais líquidos que podem existir.

Uma forma de valor um pouco menos líquido, embora de liquidez quase absoluta é a chamada *moeda escritural*. A moeda escritural é composta pelos depósitos bancários à vista. Se tenho dinheiro no banco, posso dispor dele, emitindo um cheque. Desde que o vendedor aceite o meu cheque, esse depósito tem a mesma liquidez que a própria moeda legal. No entanto, há uma pequena diferença, pois em algumas áreas o cheque não será aceito. Por exemplo, se eu for viajar para fora de São Paulo e procurar pagar minha conta do hotel em Recife com um cheque sacado contra um banco de São Paulo, é possível que não o aceitem. Então devo retirar o dinheiro do banco e transformar a moeda escritural, o depósito bancário, em moeda legal para poder pagar contas fora da sede da minha agência bancária. Portanto, o depósito bancário representa uma liquidez um pouquinho inferior à da moeda legal, pois depende da aceitação do cheque, que é um documento com o qual se movimenta o depósito bancário. Outra forma de valor ainda um pouco menos líquido são os chamados Títulos Públicos, a curto prazo, títulos que vencem em 6 meses. Se compro, por exemplo, uma Letra do Tesouro Nacional ou do governo de São Paulo ou do de Minas Gerais, esses títulos têm garantia quase absoluta pois governos nunca abrem falência e, em virtude disso, posso

transformar este título em moeda legal com grande facilidade na Bolsa.

Temos, portanto, formas de valor que são cada vez menos líquidas até chegarmos a formas extremamente ilíquidas. Por exemplo, posso ter uma grande quantidade de valor em um selo raro, num quadro de Van Gogh, ou em outro objeto cuja demanda está restrita a um grupo de aficcionados. Podem ser objetos muito preciosos, mas não são fáceis de vender. Eles constituem formas extremamente ilíquidas. As formas de valor mais líquidas, moeda legal e escritural, são consideradas em conjunto: *moeda*. Os títulos públicos de vencimento a curto prazo são considerados *quase moeda*.

O crédito é principalmente a transação entre valores de liquidez diferente. Quando empresto dinheiro a alguém, estou abrindo mão da liquidez, estou entregando a quem toma emprestado um valor absolutamente líquido, sob a forma de dinheiro, e recebo dele um documento de dívida, que pode ser uma duplicata, uma nota promissória, uma letra de câmbio, cuja liquidez depende do prazo de vencimento mas é sempre *menor* que a do dinheiro. Esta é a essência de uma transação de crédito.

Quando deposito dinheiro no banco, transformo minha moeda legal em moeda escritural, transformo, portanto, um valor de liquidez máxima em um valor de liquidez um pouco menor, eu abro mão de alguma liquidez. Isto acontece também quando o banco empresta dinheiro a mim. Quando tomo dinheiro emprestado do banco para aplicar em alguma coisa, estou transformando dinheiro do banco, que é moeda legal, de liquidez absoluta, num documento de dívida que eu entrego ao banco como garantia. O valor é o mesmo, porém o banco só pode dispor deste valor dali a um certo prazo, que é o prazo da dívida.

A *taxa de juros* é a remuneração pela *renúncia à liquidez*. Quando o banco paga juros a mim porque depusitei dinheiro nele, ele está pagando a minha renúncia à liquidez, pois estou abrindo mão de moeda legal, de que eu posso dispor a qualquer momento, para ter um depósito bancário, que tem liquidez um pouco menor. Pelo fato de que a diferença entre a liquidez da moeda legal e da escritural é muito pequena, os juros que se pagam sobre depósitos à vista também são muito pequenos. Mas existem e são geralmente positivos, embora ocasionalmente possam ser negativos: nestes casos, além do banco não pagar juros, ainda cobra uma taxa de administração do depósito.

Se compro títulos públicos por moeda legal, por exemplo, estou abrindo mão de certa liquidez, embora o título público seja



bastante líquido, é fácil transformá-lo em dinheiro. Por isso o título público rende juros.

Se vou emprestar dinheiro a uma pessoa cujo crédito, ou seja, a confiança que os demais depositam nele, não é muito grande, a liquidez de sua duplicata ou de sua nota promissória é pequena. Dificilmente vou conseguir vender esta nota promissória antes do seu vencimento. Por isso vou cobrar juros mais altos.

Definimos, desta forma, as transações de crédito e a taxa de juros básica. É preciso acrescentar que embora estejamos tratando, inclusive nas aulas anteriores, da taxa de juros como se fosse uma só, na realidade há toda uma grande faixa de taxas de juros que correspondem a vários elementos diferentes daquele essencial que é a diferença de liquidez. Por exemplo: há o problema do risco. Ao abrir mão de liquidez, entregando o dinheiro ao banco, as pessoas supõem que podem emitir cheques e assim dispor deste dinheiro com bastante liquidez, mas o banco pode abrir falência acarretando prejuízo total aos depositantes. Esse risco influi sobre a taxa de juros.

Portanto, a taxa de juros real não somente reflete a diferença de liquidez, mas reflete também um elemento de risco. Além disso, nas trocas de liquidez, isto é, nas transações de crédito, intervêm, em geral, intermediários: bancos, companhias de seguro, companhias de financiamento, corretores. O trabalho do intermediário evidentemente tem que ser remunerado. Há toda uma série de empresas que têm capital investido nesta atividade, visando lucro, e esses custos de intermediação, isto é, o preço destes serviços também vai onerar a taxa de juros. Deste modo, a taxa de juros real é maior do que meramente o valor da diferença entre a liquidez dos vários tipos de valor que estão sendo trocados. Portanto, à taxa de juros, vamos dizer, pura, básica se somam 2 elementos a mais: o custo da própria transação (a remuneração do intermediário) e o elemento de risco. A taxa de juros também depende dos diferentes prazos pelos quais se renuncia à liquidez. Depósitos em bancos podem ser a prazo fixo, por exemplo, de 6 meses ou de 1 ano. Nestes casos evidentemente a renúncia à liquidez é tanto maior quanto maior for o prazo. Os juros tendem a ser proporcionais ao prazo pelo qual se renuncia à liquidez. Na prática há uma faixa de taxas de juros, na qual se pode distinguir a taxa de juros a curto prazo e a taxa de juros a longo prazo, entre muitas taxas de juros, desde a mais baixa até a mais alta.

O problema central da análise do crédito, do papel que ele desempenha em uma sociedade capitalista, é o que determina a taxa

de juros. Consideramos apenas a taxa de juros pura, à qual se somam os elementos de risco e de custo de transação. Pode-se considerar o elemento de risco e o elemento de custo como dados e procurar determinar quais são os fatores que fazem variar a taxa de juros fundamentalmente em termos de transação de liquidez. Para isto, diz Keynes, é preciso determinar o que constitui a demanda por dinheiro, que Keynes chamou de  $M$ , provavelmente porque é a letra inicial de moeda (*money*). Ele diz que a demanda por moeda de uma economia provém basicamente de 2 motivos: o motivo das transações e o motivo especulativo. O motivo das transações dá lugar a uma demanda  $M_1$  por moeda e o motivo especulativo dá lugar a uma demanda  $M_2$  de tal modo que:  $M = M_1 + M_2$ .

O motivo das transações decorre basicamente do seguinte: toda e qualquer pessoa ou entidade (econômica ou não), necessita de uma certa quantidade de valor líquido para as suas transações normais. A pessoa recebe o salário em sua conta de banco, faz os pagamentos maiores com cheque, (aluguel ou prestações), porém para pagar o ônibus, o táxi, o lanche no bar, e outras transações pequenas, usa moeda legal. É preciso ter para isso a forma de valor mais líquida: a moeda legal. A gente em geral sabe por experiência de quanto vai precisar: quando se coloca o dinheiro no banco, já se retira uma certa quantia, por semana por exemplo, para essas transações que não variam muito de valor. Além dessas transações rotineiras, existem certas transações que podem ser inesperadas, mas para as quais é necessário ter certo dinheiro de reserva, como por exemplo: pagar o médico ou a farmácia no sábado à noite, quando os bancos estão fechados. Desta maneira a demanda por moeda para transações rotineiras e para casos imprevistos por parte das pessoas constitui parte de  $M_1$ .

O raciocínio é idêntico para as empresas, órgãos públicos etc. Estes também têm uma série de pagamentos rotineiros a serem feitos por meio de moeda escritural, ou moeda legal. Certas empresas pagam o salário em cheque, outras pagam em dinheiro vivo. Estão nesse último caso principalmente empresas que têm grande número de trabalhadores que ganham salário mínimo, que não usam, portanto, conta bancária e precisam levar dinheiro para casa para pagar a conta da venda no fim do mês. Essas empresas têm que dispor do montante de dinheiro constante na folha de pagamento. O motivo de "precaução" funciona também para as empresas pois elas precisam ter uma certa reserva de moeda legal para pagamentos de emergência que podem surgir. Deste modo, o con-

junto de demanda por moeda, dos indivíduos e das empresas, para *transações* constitui a demanda por moeda,  $M_1$ .

Por outro lado existe uma demanda *especulativa* por moeda. O indivíduo ou a empresa só se interessa em renunciar à liquidez daqueles valores de que não vai precisar para transações. Se a taxa de juros que for receber se mantiver mais ou menos constante, pode valer a pena renunciar à liquidez. Se, no entanto, é de se esperar que a taxa de juros vá subir, não lhes interessa renunciar à liquidez no momento.

Digamos, por exemplo, que vou receber o 13.º salário e não preciso gastar o dinheiro imediatamente. Então posso colocá-lo a juros. Posso comprar um título do governo ou mesmo uma ação de uma empresa, alguma coisa que seja menos líquida que o dinheiro, mas que em compensação me garanta o juro. Se este juro for, por exemplo, de 5% ao ano, vou imobilizar meu dinheiro por um ano a 5%. Se tiver razões para acreditar que daqui a um mês a taxa de juros será ainda de 5%, não há razão nenhuma para que eu espere para fazer a transação. Se eu achar que daqui a um mês os juros serão não de 5%, mas de 4%, por exemplo, por mais razão ainda vou me apressar a comprar a forma menos líquida de valor para aproveitar a taxa de juros maior. Porém, se eu tiver algum motivo para acreditar que daqui a um mês a taxa de juros será de 6%, por exemplo, eu vou esperar um mês, mantendo o meu valor sob a forma de moeda legal, ou de moeda escritural, tanto faz, até que a minha expectativa de aumento de juro se realize, isto é, que efetivamente o juro suba, ou até que minha expectativa mude, ou seja, até que eu mude de opinião. Isto é o que Keynes chamou de *preferência pela liquidez*. Do ponto de vista da especulação, posso sempre preferir manter-me líquido, ou seja, manter uma parte dos meus valores sob a forma de moeda legal ou de moeda escritural. Ora, na medida em que várias pessoas fazem isto, o juro tende realmente a subir. Porque, assim como existe uma oferta de liquidez por parte de quem tem fundos sobrando há uma demanda por liquidez por parte de quem precisa de dinheiro para transações. Então, na medida em que o dinheiro se transfere de  $M_1$  para  $M_2$ , ou seja, o dinheiro se transfere do fluxo comercial para os estoques de dinheiro para especulação, cria-se uma escassez de numerário, uma escassez de liquidez. A liquidez passa, então, a custar mais. A renúncia à liquidez passa a ser mais cara e a expectativa de que o juro vai aumentar efetivamente se realiza. Isto significa que a taxa de juros é em grande parte governada pela expectativa em relação

a ela própria. A taxa de juros vai ser aquilo que as pessoas esperam que ela seja.

A demanda por moeda compõe-se, pois, de duas partes fundamentais: a demanda para *transações* que é uma função do nível de atividade da economia:  $M_1$  será tanto maior, quanto mais houver transações. (Na aula passada mostrei que a quantidade de moeda do sistema, na análise de Marx, dependia, em essência, do somatório das transações M-D. Pois bem, a demanda de moeda necessária para estas transações é o que Keynes chamou de  $M_1$ ). E uma segunda parte da demanda que é puramente especulativa e que se rege, não pela taxa de juros existente, mas pela expectativa com relação a ela. É um elemento subjetivo dos especuladores, sendo que se supõe que todo mundo seja, em alguma medida, especulador. Não se considera somente o especulador profissional, que opera na Bolsa, comprando e vendendo títulos o tempo todo, mas também pessoas de classe média para cima que têm recursos ociosos do ponto de vista de sua utilização imediata e que têm que decidir se vão aplicá-los a curto ou longo prazo ou se não vão aplicá-los.

Na determinação da taxa de juros há também um outro elemento objetivo que é a oferta de moeda, que chamamos, na última aula de  $Q$ .  $Q$  é a quantidade de moeda existente na economia em um certo momento. Esta moeda é a soma de moeda legal mais moeda escritural. Como se determina este  $Q$ ? Suponhamos que a moeda legal seja papel-moeda, que não tem lastro, que não tem nenhuma relação com qualquer mercadoria-moeda, como é a situação do Brasil e da maior parte dos países capitalistas hoje. A quantidade de moeda legal é neste caso determinada, em última análise, pelas chamadas autoridades emissoras, ou seja, pelo banco central, que pode regular esta quantidade não somente emitindo, mas inclusive recolhendo dinheiro.

Quanto à moeda escritural, sua quantidade é uma função da quantidade de moeda legal. Suponhamos que o governo introduza em circulação uma certa quantidade de moeda legal, que podemos chamar de 100. Pois bem, este dinheiro na medida em que ele não está sendo necessitado para transações vai se transformar em *depósitos bancários*.

Se o banco A, que recebeu os depósitos, pudesse pegar estes 100 e reemprestá-los de novo e a pessoa que os tomou emprestado os colocasse no banco B, e este fizesse a mesma coisa com relação ao banco C, e este para o banco A e assim sucessivamente, uma emissão de digamos, 100 milhões de cruzeiros de moeda legal criaria uma quantidade *infinita* de moeda escritural. Porém, os bancos

não podem fazer isto. O banco A que recebe 100 não pode reempréstimo 100. Ele tem que reter uma parte desses 100 para poder pagar as retiradas, quer dizer, a transformação da moeda bancária em moeda legal. Assim como há muita gente que faz depósitos, há muita gente que retira dinheiro. Esta reserva em moeda legal, que o banco tem que ter, é o chamado *encaixe*. E o encaixe, ou seja, a reserva do banco em moeda legal, é uma certa fração constante dos depósitos, que o banco tem. Quando o negócio bancário generalizou-se, esta fração acabou se fixando em mais ou menos 8%, como resultado da observação do comportamento dos depositantes pelos banqueiros. Estes concluíram, depois de muito errar, que uma reserva de 8% em moeda legal dos depósitos é suficiente para fazer face às retiradas. Hoje, geralmente, o encaixe é determinado pelo governo. Os bancos são obrigados a ter um certo encaixe, que é depositado no banco central. Este encaixe é geralmente mais que 10% dos depósitos. Ele pode ser, vamos dizer, 20%. Isto significa que o banco A, se ele recebeu depósitos de 100, só pode emprestar 80 para alguém e se este alguém vai depositar esta quantia no banco B, o banco B só pode emprestar 64 (ou seja, 80% de 80), que será depositado no banco C, que só pode emprestar 51,2 (80% de 64) e assim sucessivamente. Quando mais voltas o dinheiro dá, tanto mais os novos depósitos tendem a zero. No caso de um encaixe de 20%, a quantidade de moeda escritural criada por uma adição de moeda legal é cinco vezes o valor desta moeda legal adicional.

Quanto maior for o encaixe, menor será o volume de moeda escritural criado. Se o encaixe for de 20% o volume total de moeda escritural criado por uma emissão de 100 de moeda legal será  $100 + 80 + 64 + 51 + \dots = 500$ . Se ele for de 25%, o volume de moeda escritural criado será de 400.

O volume de moeda escritural criado sempre é um múltiplo do aumento de moeda legal: sendo o encaixe igual a  $x$ , o volume

de moeda escritural será o inverso de  $x$ , isto é,  $\frac{1}{x}$  vezes o acréscimo de moeda legal. Se  $x$  for 20%, por exemplo, o inverso de

20% ou seja  $\frac{1}{0,2}$  é igual a 5, se  $x$  for 25% o inverso  $\frac{1}{0,25}$

é igual a 4 e assim por diante.

O mais importante é entender que a moeda escritural é sempre uma função da moeda legal. O volume de moeda escritural é maior que o de moeda legal, mas é um múltiplo que o próprio

governo pode controlar através de fixação do encaixe, através da obrigação que ele impõe aos Intermediários de manterem um encaixe em moeda legal como fração dos seus depósitos.

A questão básica está em saber em que medida as variações de  $M$  influem na taxa de juros. Habitualmente a taxa de juros cai se  $Q$  aumenta, porque a demanda  $M_1$  para transações vai poder ser mais facilmente satisfeita, pois existe um maior estoque de moeda legal e escritural em circulação. O governo pode aumentar  $Q$ , emitindo moeda legal ou meramente reduzindo o encaixe dos bancos. Fazendo uma coisa ou outra, o governo, ao aumentar  $Q$ , cria valores líquidos na economia e em consequência diminui a remuneração pela renúncia à liquidez. Isto cria uma expectativa de que a taxa de juros caia. Se as pessoas esperam que a taxa de juros caia,  $M_2$  vai diminuir: não vale a pena estocar dinheiro esterilmente, é melhor aplicá-lo imediatamente, antes que a taxa de juros caia. Então, o que ocorre realmente é que quando aumenta  $Q$  (a oferta de meios de pagamento), diminui  $M$ , o que tende a fazer com que a taxa de juros caia mais depressa. Porém, existe um limite, diz Keynes, que está na psicologia dos especuladores. A experiência passada dos especuladores lhes ensina que a taxa de juros não pode cair abaixo de um certo limite. Se a taxa de juros for de 5% e o governo aumenta o volume de moeda legal e escritural, a taxa de juros cai para 4%. Os especuladores desentessouram, o dinheiro passa de  $M_2$  para  $M_1$ , isto é, passa das mãos dos entesouradores às mãos dos que vão usá-lo para transações e a taxa de juros cai para 3%. Esta taxa de juros de 3% é o mínimo, vamos supor, que os especuladores aceitam. A partir daí os especuladores não acreditam mais que a taxa de juros vá cair mais, porque o elemento de risco e custo da intermediação do crédito tende a manter a taxa acima de um certo nível mínimo. A partir deste momento, todo o dinheiro adicional que o governo for jogando na circulação não tem mais efeito sobre a taxa de juros. As expectativas se invertem, as pessoas tendem a acreditar que daí por diante a taxa de juros só pode aumentar. Então  $M_2$  vai aumentar, o entesouramento vai aumentar. Em última análise, o dinheiro que for sendo criado pelo governo vai sendo entesourado pelos especuladores. Haverá uma transferência de liquidez do governo para o especulador, sem efeito sobre  $M_1$ , isto é, sobre o volume de meios de pagamento utilizado em transações "reais". Portanto, o governo tem possibilidade de reduzir a taxa de juro, porém só até um certo limite, que depende do estado de expectativa dos especuladores.

Quais são os efeitos da variação da taxa de juros sobre a atividade econômica no sistema capitalista? Se há uma redução na taxa de juros porque o governo aumentou  $Q$ , e fez diminuir ao mesmo tempo  $M_2$ , a demanda especulativa por moeda, então, dada uma certa eficiência marginal do capital, ou seja, uma expectativa de lucro dos investidores, os investimentos vão aumentar. Na aula sobre acumulação de capital, mostrei que o investimento se dá até o ponto em que o lucro esperado é igual à taxa de juros vigente. Quando se chega neste ponto, não há interesse em continuar investindo porque é mais interessante colocar o dinheiro a juros, pois o risco é menor. Se a taxa de juros cai, uma série de investimentos que antes não eram viáveis passam a sê-lo. Isto deve levar ao aumento do fluxo de investimentos, resultando daí tanto a expansão da capacidade produtiva como o aumento da produção.

Se a economia estiver com capacidade ociosa, isto é, com trabalhadores desempregados e com capacidade de produção que não está sendo utilizada, a redução da taxa de juros e o aumento dos investimentos fará com que a atividade econômica aumente. Com isto vai crescer  $M_1$ , a necessidade de moeda para transação, pois tanto os trabalhadores adicionais agora passam a receber salários em moeda que usam para seus gastos, como as empresas, que trabalhavam com parte apenas de sua capacidade passam a usar maior proporção da mesma e conseqüentemente necessitam de mais moeda para suas transações. Haverá portanto, um aumento de  $M_1$  e, em teoria pelo menos, o nível de preços deverá permanecer o mesmo. Portanto, havendo desemprego e capacidade ociosa, o fato de o governo aumentar  $Q$ , pode ter por efeito meramente elevar o nível de emprego, sem gerar qualquer efeito no nível de preços.

Este mecanismo funcionaria até se chegar a uma situação de pleno emprego. Acontece que o governo não sabe realmente qual é o ponto do pleno emprego. A partir do pleno emprego, a tentativa de usar moeda para investir se frustra. Investir significa criar novas fábricas, novas fazendas, novos bancos, novas casas comerciais etc. Mas se não existem pessoas disponíveis para trabalhar nos novos empreendimentos, a estes só resta tentar procurar atrair empregados dos já existentes, mediante a oferta de salários mais elevados. É óbvio que as empresas mais antigas resistirão oferecendo aos seus trabalhadores também remuneração maior. Desta competição entre os empregadores por mão-de-obra resultará uma elevação geral do preço da força de trabalho, sem que o volume desta se expanda. Desta maneira, se algumas das novas empresas conseguirem empregados isto só se dará à custa de outras. O aumento de produção em alguns se-

tores será compensado pela redução da atividade, por falta de mão-de-obra, em outros. Portanto, a partir do momento em que a economia entra em pleno emprego, qualquer aumento da oferta de meios de pagamento  $Q$  só pode ter por efeito uma elevação de salários que necessariamente se transmite aos preços, dando início a um processo de inflação.

Assim, em teoria, a ação do governo de controlar a quantidade de moeda pode levar a economia a uma situação de pleno emprego, porém a partir daí, qualquer tentativa de ainda reduzir a taxa de juros e aumentar o emprego é impossível e se transforma em inflação. Diz Keynes, com muito realismo, que numa economia capitalista, não planificada, este esquema não é tão simples nem tão lógico como foi descrito. Porque quando caminhamos de uma situação de desemprego e de capacidade ociosa para um aumento da capacidade produtiva, podem surgir pontos de estrangulamento. Por exemplo: quando combino trabalho com capital, ou seja, emprego trabalhadores para trabalhar com um certo equipamento, não somente preciso de trabalhadores não qualificados como também de trabalhadores qualificados. Então, pode acontecer que todos os trabalhadores qualificados já estejam empregados. Deste modo, a tentativa de investimento além do pleno emprego dos *trabalhadores qualificados* se torna impossível, mesmo que haja uma grande quantidade de trabalhadores não qualificados ainda não empregados. Cria-se um ponto de estrangulamento que joga a economia em uma situação de *falso pleno emprego* e toda tentativa de estimular a atividade produtiva aumentando a quantidade de moeda vai-se transformar em inflação antes que o pleno emprego real se crie. Este é um exemplo de ponto de estrangulamento gerado por uma insuficiência de trabalhadores especializados. Outro exemplo seria a falta de energia elétrica. Para se criar capacidade adicional de produzir energia elétrica, os investimentos demoram 5, 6 ou 7 anos para "amadurecer", dependendo do tempo de construção de novas usinas e respectivas redes de transmissão. Quando se procura ampliar a capacidade produtiva industrial, que usa energia elétrica, até o ponto de plena capacidade do sistema de geração, cria-se um ponto de estrangulamento. A partir daí novos investimentos industriais tornam-se impossíveis e a tentativa de elevar a capacidade de produção industrial se frustra gerando tensões inflacionárias. O transporte pode ser outro ponto de estrangulamento. Enfim, é só pensar no fato de que a divisão social do trabalho representa um sistema tremendamente delicado de equilíbrio e harmonização de

muitas atividades complementares para se perceber que é muito fácil que em uma economia não-planejada o crescimento da atividade vá, mais cedo ou mais tarde, esbarrar em pontos de estrangulamento.

Estes pontos de estrangulamento, em geral, não são absolutos, no sentido de que, a partir daí, nenhuma capacidade produtiva pode se expandir. Certas atividades, como aquelas que usam energia elétrica, serão barradas, porém outras, que não a usam, poderão crescer. Desta maneira, o que vai acontecer na prática é que sempre que se cria um aumento do volume de moeda legal ou escritural em uma situação que não é de pleno emprego haverá os dois efeitos simultaneamente: de um lado um certo aumento da capacidade produtiva e ao mesmo tempo um aumento de preços. O aumento de preços é o resultado dos vários pontos de estrangulamento, que vão surgindo na economia, pouco a pouco, e na medida em que eles se multiplicam vão barrando a expansão da atividade produtiva até um ponto em que passa a ser impossível expandi-la mais. Na medida em que isto vai acontecendo, os aumentos de  $Q$  vão se transformando cada vez mais em aumentos de preços. Verifica-se, assim, a inter-relação entre a taxa de juros, crédito, moeda e atividade produtiva.

A irracionalidade do processo está no fato de que os pontos de estrangulamento não são previstos de antemão. A análise do crédito é útil para se entender a chamada economia capitalista moderna, que é um tipo de Capitalismo de Estado. O Estado tem um instrumento poderosíssimo para influir na atividade produtiva, na medida em que é ele que condiciona a evolução de  $Q$ , ao controlar não somente a moeda legal mas o sistema bancário e, portanto, a moeda escritural. Porém, ele somente pode estimular até certo ponto a atividade produtiva, não tendo possibilidades de impedir que sucessivamente mais e mais pontos de estrangulamento apareçam. Eles só se tornam conhecidos tarde demais — pelos seus efeitos. Só se pode perceber, por exemplo, que há um desequilíbrio entre mão-de-obra especializada e não-especializada (que só pode ser superado especializando-se uma parte desta mão-de-obra, expandindo-se o aparelho educacional, colocando-se gente na escola e assim por diante, o que demora muitos anos) depois que efetivamente os salários do trabalhador especializado forem muito superiores ao do trabalhador não-especializado. Só a diferença de salários e a escassez real de trabalhadores especializados vai revelar o ponto de estrangulamento e a medida do desequilíbrio. Só aí é que providên-

cias vão ser tomadas. A mesma coisa quanto a uma série de outros pontos-chaves ou estratégicos na economia.

Desejo concluir esta exposição insistindo mais um pouco na influência da variação do nível de preços, que vai ser objeto da próxima aula, sobre este mecanismo, que é tremendamente auto-estimulante. Se se cria inflação, isto é, se aumentam os preços, a preferência pela liquidez passa a ser tremendamente onerosa. As reservas de moeda para especulação,  $M_2$ , vão se reduzir com grande rapidez, pois seria irracional manter valores em uma moeda que vai se desvalorizar. O valor da moeda é dado pelo inverso dos preços. Quando o governo aumenta o volume de moeda provocando certa elevação de preços e, portanto, perda de poder de compra da moeda, ele está forçando o desentesouramento da moeda legal nas mãos de empresas e indivíduos. Portanto, há uma espécie de multiplicador, que reforça a ação do governo. Se o governo lança 100 milhões em circulação para que o sistema bancário crie mais 500 milhões em moeda escritural, aumentando  $Q$  de 600 milhões, na prática acaba acontecendo que  $Q$  cresce muito mais, porque todo mundo que estava esperando um aumento da taxa de juros para aplicar dinheiro, no momento em que se torna conhecido que o governo está emitindo, espera não somente uma baixa na taxa de juros, mas também um aumento dos preços. Obviamente, para proteger o valor de sua propriedade, todos procuram converter a moeda em seu poder em bens. Deste modo, o efeito que o governo provoca pode ser muito maior e muito além do que ele espera. Por mais experiência que os governos capitalistas tenham disto, e estas manobras vêm sendo feitas sistematicamente desde o fim da 2.ª Guerra Mundial, ainda assim eles erram sistematicamente, criando muito mais inflação do que esperam.

Às vezes o governo faz o contrário, ou seja, para impedir a inflação ele retira moeda de circulação. Para tanto, o governo aumenta o encaixe dos bancos e reduz a moeda escritural, ou cria um orçamento superavitário, isto é, ele retira dinheiro da circulação através dos impostos e gasta menos do que retira, diminuindo a moeda legal em circulação. Ele, assim, não somente está reduzindo  $Q$ , mas cria uma expectativa de que a taxa de juros vai aumentar, estimulando a demanda especulativa por liquidez ( $M_2$ ) e as pessoas vão entesourar o dinheiro, esperando poder aplicar a melhores taxas de juros mais tarde. Além disto o governo ao reduzir  $Q$  cria uma expectativa de queda de preços a qual também estimula a retenção especulativa da moeda: é melhor comprar mais tarde a preços menores. Com isto se retém muito mais dinheiro, os investi-

mentos caem,  $M_1$ , a demanda de moeda para transações, também vai cair, porque a atividade econômica cai e a tentativa de acabar com a inflação acaba lançando a economia em depressão. Assim, percebe-se como todos esses fatores formam círculos viciosos em termos de um efeito que tende a repercutir por toda a economia e, embora o governo tenha o comando do processo, ele não consegue fazer com que a economia cresça estavelmente. A tragédia e a irracionalidade do sistema capitalista moderno é de que embora o governo tenha poder para condicionar o fluxo econômico, há forças que ele não pode controlar, que fazem com que de fato os ciclos de inflação e deflação, de pleno emprego e desemprego, de crise, depressão e ascensão se verifiquem, embora agora muito dependentes da política econômica do governo.

## OITAVA AULA

### O NÍVEL DE EMPREGO

A economia capitalista se apresenta como um completo sistema de vasos comunicantes, em que milhares de diferentes valores de uso\* (bens e serviços) são produzidos e intercambiados sem que haja um plano geral que assegure que cada uma das múltiplas necessidades dos membros da sociedade seja satisfeita. Em lugar deste plano geral há um conjunto de mecanismos "automáticos" que devem induzir produtores e consumidores a tomar as decisões adequadas de modo que o resultado do esforço produtivo efetivamente corresponda aos desejos e necessidades de todos. O importante aqui é que tais decisões são tomadas isoladamente, o que constitui a "liberdade econômica" ao ver dos partidários do sistema ou a "anarquia de produção" ao ver dos seus adversários.

Os mecanismos pretensamente automáticos que devem conduzir à alocação ótima de recursos — isto é, que devem assegurar que a quantidade produzida de cada valor de uso corresponda o melhor possível às necessidades — são os mecanismos de mercados em que predomina a livre concorrência. Tais mecanismos funcionariam do seguinte modo: a) a cada valor de uso corresponde um mercado em que um grande número de produtores encontra um número também grande de consumidores; nenhum produtor ou consumidor é tão forte economicamente a ponto de poder, pela sua ação individual, influir no preço; b) em cada mercado, a quantidade demandada pelos consumidores é tanto maior quanto menor for o preço, já que a preço mais baixo, cada consumidor pode comprar maior quantidade e um número maior de consumidores pode entrar no mercado; é claro que se o preço aumenta deve-se esperar o contrário, ou seja, que o volume demandado caia, seja porque cada consumidor agora só pode comprar menos e alguns terão mesmo que se retirar do mercado; c) em cada mercado, a quantidade ofertada pelos produtores cresce

quando o preço aumenta, e decresce quando o preço cai, o que decorre do fato de que, com determinado nível de custos, a margem de lucro em cada unidade é tanto maior quanto maior é o preço e vice-versa, tendendo os produtores a elevar a oferta quando o lucro unitário é maior, e a diminuir a oferta quando o lucro unitário é menor.

São estas condições que permitem afirmar que, em cada mercado, o encontro dos interesses opostos de compradores e vendedores define ao mesmo tempo um único preço de equilíbrio e uma dada quantidade de mercadorias que, a *este preço*, é transacionada. Com efeito, se a procura varia *inversamente* e a oferta *diretamente* com o preço, só pode haver um único preço em que a quantidade de mercadorias que os consumidores desejam comprar coincide com a quantidade que os produtores desejam vender. Este aspecto pode ser melhor ilustrado com um produto novo que é lançado no mercado sem que os produtores conheçam as condições de procura. Suponhamos que este produto seja um novo tipo de tecido pré-desbotado e pré-amarrotado e que sua oferta seja inicialmente de um milhão de metros vendidos a Cr\$ 1.000,00 o metro. A este preço, porém, poucos podem comprar o tecido de modo que apenas 500.000m são efetivamente vendidos. Vão sobrar, portanto, outros 500.000m o que vai forçar a baixa do preço para, digamos, Cr\$ 800,00 o metro e a este preço haverá menos lucro, de modo que alguns produtores vão desistir deste tipo de tecido e a oferta cai a 750.000m. O preço mais baixo no entanto, atrai maior número de compradores, que adquirem toda a produção e até fazem filas nas lojas, evidenciando que agora há falta do produto. Desta maneira o preço deverá subir de novo até que se atinja o equilíbrio, digamos, em que a um preço de Cr\$ 930,00 o metro sejam transacionados 870.000m do tecido.

É claro que, na prática, o funcionamento dos mercados não corresponde bem a este figurino teórico. Em primeiro lugar porque os mercados, sobretudo no capitalismo hodierno, estão longe de ser competitivos. As consequências deste fato serão examinadas na próxima aula. Por ora basta assinalar que, quando os mercados se tornam monopolísticos, os preços variam muito menos e os produtores tentam induzir os consumidores — e em geral o conseguem — a comprar a quantidade de mercadorias que eles lhes desejam vender. Em segundo lugar — e este é o aspecto que nos interessa aqui — a teoria do ajustamento automático de oferta e procura mediante a flutuação do preço não leva em conta (em verdade, abstrai propositadamente) o fator *tempo*. Isso significa que entre

o momento em que o tecido do exemplo acima é lançado a Cr\$ 1.000,00 o metro até o momento em que os produtores percebem que a este preço a procura é muito inferior à oferta, transcorre um certo período de tempo, dentro do qual as condições tanto da oferta como da procura podem mudar. Em outras palavras, de acordo com a teoria do ajustamento automático, o equilíbrio é alcançado mediante uma série de movimento pendulares em que o preço apresenta oscilações *decrecentes* ao redor da posição de equilíbrio. Mas para que isso aconteça é preciso que tudo o mais permaneça constante, a famosa condição “*coeteris paribus*”, e é isso o que via de regra não se dá no capitalismo, cuja dinâmica revolucionária permanentemente tanto produção como consumo.

A produção é afetada sobretudo por inovações técnicas, que denominamos “mudanças de processo” as quais permitem alcançar o mesmo resultado com menor esforço, ou melhor, cada unidade passa a ser obtida com menor gasto total de tempo de trabalho. É o que acontece, por exemplo, quando o tecido passa a ser produzido por teares automáticos e não mais por teares mecânicos ou quando os televisores passam a ser equipados por transistores e não mais por válvulas. As mudanças de processo não reduzem simplesmente o tempo de trabalho necessário à produção de cada unidade, elas também alteram a distribuição deste tempo entre a produção do equipamento, que aumenta, e a produção do valor de uso final, que diminui. Teares automáticos são mais caros, isto é, absorvem mais tempo de trabalho, do que teares mecânicos, porém permitem reduzir em tal medida o tempo de trabalho gasto na operação de tecer que, no final, o custo do metro de tecido (sempre em tempo de trabalho, mas que se reflete também no custo em dinheiro) é menor.

Quando um ramo de produção passa por uma mudança de processo, a quantidade de trabalhadores nas etapas finais de elaboração do produto cai fortemente, ao mesmo tempo que o emprego na produção de equipamentos se expande. Durante determinado período — enquanto o equipamento que se tornou obsoleto é substituído — o emprego total aumenta. Isto significa que os consumidores de tecido, cuja grande maioria é composta por assalariados, estão ganhando mais dinheiro e ao mesmo tempo o preço do tecido está baixando: a mudança de processo afeta simultaneamente demanda e oferta. Como resultado, pode-se esperar, numa fase inicial, uma rápida elevação do volume de vendas, o que enseja um amplo crescimento da produção. Assim, o novo equipamento vai não somente substituir o antigo — teares automáticos em lugar de teares

mecânicos — mas vai proporcionar uma capacidade de produção muito maior.

Mas, após algum tempo, não haverá mais equipamento antigo para substituir, e a produção de teares automáticos servirá apenas para repor os que se desgastaram. Nestas condições, o emprego na produção de equipamento, assim como na sua instalação, vai cair e a um ponto tal que o emprego total no ramo têxtil, incluindo fabricação de teares e fabricação de tecidos, será menor que antes, quando a indústria estava equipada com teares mecânicos. Isso tem que ser assim, pois, se não fosse, o custo do metro de tecido em tempo de trabalho não diminuiria como resultado da mudança de processo. A consequência final de qualquer mudança de processo tem que ser uma redução líquida do emprego, pois esta é sua justificativa econômica, embora seu efeito inicial (e que dura algum tempo) seja o de incrementar o emprego.

Quando entramos na segunda fase, a da queda no nível de emprego, a renda dos consumidores (na maioria assalariados) cai, o que faz com que a demanda por tecidos diminua, determinando uma redução do volume transacionado e portanto produzido e, desta forma, uma queda agora no emprego em tecelagem, o que vai por sua vez provocar nova redução do consumo. Vemos, portanto, que as mudanças de processo fazem o pêndulo do mercado subir durante um certo período e cair no seguinte. Tão logo abandonamos a condição “*coeteris paribus*” e olhamos para ver o que se encontra por detrás da demanda — que é a renda dos consumidores e sua repartição — e por detrás da oferta — que é uma estrutura de custo de produção periodicamente revolucionada por inovações tecnológicas — verificamos que os ajustamentos automáticos jamais alcançam a posição de equilíbrio. Antes pelo contrário, o que este exame nos faria esperar e a história do capitalismo plenamente confirma é que a economia evolui ciclicamente, passando periodicamente por fases de ascensão, crise e depressão. O ciclo de conjuntura é na verdade *provocado* pelo funcionamento automático dos mecanismos de mercado, ao ampliar desmesuradamente os estímulos à expansão e à retração da atividade econômica.

A análise marxista do processo de inovação técnica no capitalismo leva a concluir que uma economia de mercado está sujeita a profundos desequilíbrios intersetoriais, que decorrem essencialmente do fato de que uma economia industrial moderna, além de se reproduzir corretamente, também vive destruindo e reconstruindo seu arcabouço de capital fixo. A aplicação de inovações técnicas e a consequente renovação de capital fixo se dá geralmente em ondas:

os conhecimentos científicos e técnicos vão se acumulando, mas sua aplicação exige quase sempre um aumento da escala de produção, de modo que só na fase ascensional do ciclo se apresentam condições propícias. A elevação do nível de atividade e do emprego viabiliza a introdução de mudanças de processo e estas vão expandir o emprego na esfera de produção de elementos do capital fixo — equipamentos e instalações — o que acentua o aumento do nível de atividade, tornando viáveis outras inovações técnicas, cujos efeitos sobre o nível de emprego vão se somar aos das anteriores, desencadeando um processo cumulativo de expansão.

Em termos da análise de Marx, a economia se divide em dois grandes departamentos: o Departamento I, que se dedica à produção de meios de produção — equipamentos, instalações, estradas, etc. — e o Departamento II, onde são produzidos os meios de vida, ou seja, todos os bens e serviços de consumo. Na fase de ascensão do ciclo, o efeito das mudanças de processo é, em primeiro lugar, fazer com que o Depto. I passe a crescer a um ritmo muito maior que o Depto. II, já que o crescimento deste último é induzido pelo primeiro. Não somente aumenta o fornecimento de máquinas e equipamentos do Depto. I ao Depto. II como também se amplia a produção de máquinas que produzem máquinas etc. A aplicação na prática de inovações técnicas permite verificar seus eventuais defeitos e insuficiências, o que dá lugar a aperfeiçoamentos, isto é, a inovações que podem acarretar o “obsoletismo tecnológico” prematuro de equipamento ainda relativamente novo. A história do computador ilustra bem este processo: pouco depois de surgirem os primeiros computadores foram lançados os de 2.<sup>a</sup> geração, depois os de 3.<sup>a</sup> etc.; os computadores, mais antigos, as válvulas, tiveram que ser sucateados simplesmente porque algum tempo depois que foram substituídos pelos de transistores e de circuitos integrados, não havia mais peças de reposição, tornando sua manutenção e reparo inviáveis.

Durante esta fase, o emprego se expande e a capacidade de produção das empresas é utilizada em nível mais alto — com o emprego de 2 e até 3 turnos de trabalhadores — o que faz com que tanto os lucros como a renda dos assalariados se expanda. Uma parte crescente dos lucros é acumulada, o que vai financiar a expansão do Depto. I, ao passo que a expansão da massa de salários vai pressionar para cima os preços dos bens e serviços de consumo. É claro que, nessas condições, o equilíbrio entre oferta e demanda nos vários mercados destes bens e serviços não poderá ser atingido, simplesmente porque a chegada de novos consumidores (ou seja, os



recém-empregados) e a elevação da renda dos consumidores mais antigos (que já tinham emprego, mas agora ganham mais) faz com que a procura se expanda continuamente, impelindo o preço para cima, o que induz os produtores a procurar incessantemente ampliar sua capacidade de produção. Estes passam a fazer pedidos ao Depto. I, que naturalmente não deixa de atendê-los, expandindo sua própria capacidade de produção mais uma vez.

A situação se inverte drasticamente, porém, quando a ampliação da capacidade de produção, sobretudo no Depto. I, se completa. Uma característica da técnica industrial moderna é que a capacidade de produção é cada vez maior, levando sua instalação um período cada vez mais longo. Assim, por exemplo, usinas siderúrgicas, refinarias de petróleo, centrais hidrelétricas ou nucleares são unidades imensas, que requerem vários anos a partir do momento em que são projetadas até o momento em que entram em funcionamento. Isto significa que a oferta de bens e serviços de consumo, no Depto. II, não se expande de forma gradativa, à medida em que a procura cresce, mas aos saltos, na medida em que novas (e grandes) unidades de produção se somam às já funcionantes. É óbvio que após vários desses saltos, a capacidade de produção supera, em vários ramos, a demanda corrente, o que faz com que parte dela permaneça ociosa. O surgimento desses capacidade ociosa em determinados ramos tem por resultado a cessação dos pedidos de novos equipamentos ao Depto. I. Isso pode levar facilmente a uma situação em que *toda* capacidade fique ociosa nos ramos afetados do Depto. I, o que naturalmente faz com que as empresas destes ramos deixem de comprar não apenas novos equipamentos, mas também matérias-primas, podendo até mesmo despedir uma grande parte de sua mão-de-obra. Desta maneira, o surgimento de capacidade ociosa no Depto. II pode acarretar uma queda do nível de atividades no Depto. I, a qual se difunde pelos vasos comunicantes da economia, atingindo sempre novos ramos, até lançar o conjunto numa fase de crise e depois de depressão.

Retomemos o exemplo da substituição de teares mecânicos por automáticos. Suponhamos que no ano 70, a indústria têxtil utilizava 5.000 teares mecânicos para produzir 10 milhões de metros de tecido por ano, que era vendido por Cr\$ 100,00 o metro. Surge o tear automático, que produz duas vezes mais tecido por ano e a um custo menor, de modo que o preço pode cair a Cr\$ 8,00. A este preço e dadas as condições de crescimento do emprego e dos salários, a demanda se expande, digamos a 10% ao ano dando lugar à seguinte evolução:

Ano (1)	N.º de Teares Mecânicos (2)	Produção (m) (3)	N.º de Teares Automá- ticos (4)	Produção (m) (5)	Oferta (m) (3) + (5)	Demanda (m)
0	5.000	10.000.000	—	—	10.000.000	10.000.000
1	4.500	9.000.000	500	2.000.000	11.000.000	11.000.000
2	4.000	8.000.000	1.000	4.000.000	12.000.000	12.100.000
3	3.500	7.000.000	1.600	6.400.000	13.400.000	13.310.000
4	2.000	4.000.000	2.600	10.400.000	14.400.000	14.640.000
5	—	—	4.000	16.000.000	16.000.000	16.110.000
6	—	—	5.500	22.000.000	22.000.000	17.720.000

Os números fictícios alinhados acima pretendem ilustrar o efeito contraditório da mudança de processo no Depto. II e no Depto. I. A expansão da demanda de tecido facilita a progressiva substituição de uma máquina menos produtiva — o tear mecânico — por outra mais produtiva — o tear automático. Assim, no ano T<sub>1</sub>, 500 teares são substituídos, o que permite elevar a oferta de tecido de 10 para 11 milhões de m e desta forma atender à expansão da demanda. No ano T<sub>2</sub>, 500 teares são novamente substituídos, com o mesmo resultado, mas no ano T<sub>3</sub>, 500 teares mecânicos têm que ser substituídos por 600 teares automáticos, pois a manutenção da mesma taxa de expansão da demanda de tecido — 10% — acarreta acréscimos *crescentes* da procura. Resulta daí que a demanda por teares automáticos também cresce: 500 nos anos T<sub>1</sub> e T<sub>2</sub>, 600 no ano T<sub>3</sub>, 1.000 no ano T<sub>4</sub> e 1.400 no ano T<sub>5</sub>. É esta expansão no uso de teares automáticos que garante o contínuo atendimento de uma procura em plena expansão. Mas, no ano T<sub>5</sub> os últimos teares mecânicos foram sucateados. A partir do ano T<sub>6</sub>, a demanda de teares automáticos só tem por fim atender a expansão da demanda de tecidos. Se, no entanto, os empreendedores do Depto. II continuarem a ampliar suas compras de teares automáticos, adquirindo 1.500 deles, como indica o quadro acima, a capacidade instalada alcançará 22.000.000m de tecido para uma demanda de apenas 17.720.000m. Deste modo, cerca de 20% da capacidade não poderá ser utilizada, o que evidentemente fará com que os industriais têxteis não encomendem mais nenhum tear no ano T<sub>7</sub> e, mesmo que a demanda continuasse a crescer a 10% por ano, tampouco no ano T<sub>8</sub>, pois nesse ano ela chegaria a apenas 21.450.000m.

Vejam agora a situação do ponto de vista do fabricante de teares automáticos, do Depto. I: ele começou vendendo 500 unidades por ano em  $T_1$  e  $T_2$ , depois expandiu sua produção para 600 em  $T_3$ , para 1.000 em  $T_4$  e para 1.400 em  $T_5$ . Nestes poucos anos, ele ampliou fortemente sua capacidade de produção, praticamente a triplicando, e alcança o seu ápice em  $T_6$ , quando vende 1.500 teares. A súbita saturação do mercado de tecidos, porém, reduz seu movimento a zero no ano  $T_7$  e seguintes. Enquanto as indústrias têxteis do Depto. II sofrem uma margem de 20% de capacidade ociosa, que pode ser considerada “razoável”, a indústria de equipamentos do Depto. I vê *toda* sua capacidade ficar ociosa. Obviamente, nestas condições mesmo se os fabricantes de teares resolvessem reduzir drasticamente seus preços, eles não conseguiriam atrair novos compradores, pelo simples motivo de que seu produto é um meio de produção, cuja utilização num mercado saturado não poderá ser lucrativa. É claro que aos fabricantes de teares só resta encerrar suas atividades, pelo menos temporariamente, de modo que sua demanda por motores e demais componentes do tear também cai a zero. Assim, a contração da atividade num setor do Depto. I vai se irradiar a outros

Se a “destruição criadora” (como a denominou Schumpeter) de capital fixo se esgota apenas num ramo (em nosso exemplo, no de tecidos), enquanto ela ainda prossegue nos demais, o efeito depressivo deste esgotamento no Depto. I poderá ser compensado pelo aumento da demanda de equipamentos por parte de outros ramos. Porém, o que soe ocorrer mais comumente é que do mesmo modo que as inovações técnicas são aplicadas em ondas, o seu esgotamento também tende a coincidir no tempo, mesmo que o ritmo de substituição de equipamento antigo por novo não seja idêntico em todos os ramos. Basta que em alguns ramos significativos, do ponto de vista de sua participação no produto e no emprego, a substituição se complete para que sua repercussão ampliada sobre o conjunto do Depto. I provoque uma inversão de conjuntura: o emprego na produção de meios de produção cai, acarretando diminuição do volume de salários pagos, portanto da demanda por bens e serviços de consumo, o que vai reduzir o emprego no Depto. II, antecipando mesmo o fim do processo de substituição de capital fixo em ramos nos quais ele ainda não se tinha completado, pois a queda da demanda leva a que o equipamento obsoleto seja simplesmente sucateado, não repostado. Desta maneira, a procura pelos produtos do Depto. I volta a sofrer uma nova queda, acarretando nova dimi-

nução do emprego, com os mesmos efeitos depressivos sobre a demanda pelos produtos do Depto. II e assim por diante.

Importa assinalar aqui que a chamada “indústria pesada” — siderurgia, química, produtos de borracha, vidro, cimento, papel etc. — devido ao grande valor de seu capital fixo, desempenha papel crucial no desencadeamento dessa espiral negativa. Na medida em que a demanda por bens de consumo e por equipamentos diminui, há uma redução da procura pelos produtos da indústria pesada a qual reduz o grau de utilização de sua capacidade, fazendo com que sua lucratividade desapareça rapidamente. Isto se dá em virtude do grande valor de seus custos fixos, particularmente da amortização do seu capital fixo. A fragilidade destas empresas, face a um mercado em recesso é devida basicamente à inflexibilidade de sua estrutura de custos. Assim, a título de ilustração, suponhamos que uma usina de aço tenha custos fixos (em sua maior parte devido à amortização de instalações e equipamentos) no valor de Cr\$ 50 milhões anuais e que os custos diretos de mão-de-obra e matérias-primas sejam de Cr\$ 10,00 por t. Assim, se essa usina produz, a plena capacidade, 5 milhões de t por ano, seus custos totais seriam:

$50 \text{ milhões (fixos)} + 10 \times 5 \text{ milhões (diretos)} = 100 \text{ milhões}$ , de modo que vendendo a produção a um preço acima de Cr\$ 20,00 por t, ela cobre seus custos e usufrui certa margem de lucro. Suponhamos que o preço seja de Cr\$ 22,00 por t mas que, devido à queda da demanda, a usina só possa produzir e vender 3 milhões de t. Neste caso, sua receita seria de Cr\$ 66 milhões, mas suas despesas seriam  $50 \text{ milhões (fixos)} + (10 \times 3 \text{ milhões}) = 80 \text{ milhões}$ , de modo que ela passaria a operar com prejuízo, o que após certo período acarretaria seu fechamento. Desempenha desta maneira a indústria pesada um papel de amplificador dos efeitos recessivos da queda da demanda por todo Depto. I e, devido à grande importância do seu volume de emprego, também em relação ao Depto. II.

Pode-se dizer que numa economia regida pelo funcionamento do mercado, o sentido da inovação é pervertido. A inovação técnica, particularmente a mudança de processo, decorre do crescente domínio da natureza pelo homem, o que lhe permite satisfazer suas necessidades com menor esforço ou, alternativamente, satisfazer com o mesmo esforço (medido em tempo de trabalho social) as necessidades de um maior número de pessoas. Neste sentido, a inovação técnica é a mola do progresso econômico, só podendo ser saudada como uma bênção para o gênero humano. Mas, para que

a inovação seja realmente posta a serviço do homem é preciso, principalmente numa economia industrial moderna, que seus efeitos globais sejam cuidadosamente avaliados e previstos, de modo que as vantagens usufruídas pelos consumidores não sejam indevidamente pagas com o sofrimento de uma grande parte dos trabalhadores. A inovação torna certos trabalhadores “redundantes” e eles acabam sendo excluídos do processo social de produção, sobretudo na fase da crise e depressão, que o refluir da onda de inovações inevitavelmente (numa economia apenas regida pelos mecanismos de mercado) provoca. Transforma-se assim a inovação técnica de bênção em maldição, ao ocasionar o “desemprego tecnológico”, que atinge de modo particularmente virulento trabalhadores idosos, cujas qualificações são tornadas “obsoletas” da mesma maneira que o equipamento que costumavam utilizar. O funcionamento cego do mercado provoca não só a “destruição criadora” de capital fixo mas também de seres humanos, cujo “sucateamento” produz sofrimentos, que um planejamento do progresso técnico poderia evitar.

É preciso assinalar que ao lado da mudança de processo há um outro tipo de inovação técnica: a criação de “novos produtos”, ou seja, de valores de uso que satisfazem necessidades até então não atendidas ou que satisfazem de modo superior necessidades até então atendidas de maneira imperfeita. São exemplos de “produtos novos” mais ou menos recentes: a TV, o transporte aéreo de massas, os antibióticos, os alimentos congelados, os tecidos que não amarrotam, artigos de matérias-plásticas etc., etc... Ao contrário das “mudanças de processo”, que sempre se originam no Depto. I da economia, os “novos produtos” surgem no Depto. II e induzem o público a dispendar em consumo uma parcela adicional de sua renda.

Os “novos produtos” têm um efeito inicial análogo ao das “mudanças de processo”: ao serem lançados requerem a instalação de nova capacidade de produção e portanto têm um impacto muito forte no Depto. I. Porém, como o novo equipamento não substitui o antigo, a expansão da capacidade não tende a cessar bruscamente. Após o lançamento inicial do “novo produto”, ele sofre em geral uma série de aperfeiçoamentos, não só em seu desenho, material etc., mas também no modo como é produzido, o que dá lugar a uma série de “mudanças de processo”, com seus impactos sucessivos no Depto. I. O conjunto dessas inovações, em que tanto o valor de uso final como o modo de produzi-lo são sucessivamente renovados, compõe o chamado “ciclo do produto”, que é ponderavelmente mais longo — em geral se estende por muitas décadas — que o ciclo de conjuntura, de modo que se pode atribuir um papel

essencialmente expansivo às inovações técnicas que consistem na criação de “novos produtos”. É claro, porém, que “novos produtos” apresentam riscos ponderáveis, já que requerem vultosos investimentos antes que se possa estar certo de sua aceitação pelo mercado de modo que eles tendem a ser lançados apenas quando a procura em geral está em expansão, ou seja, na fase de ascensão do ciclo de conjuntura. Nestas condições, os “novos produtos” também surgem em ondas, reforçando os altos e baixos da vida econômica, que são típicos do capitalismo, em lugar de compensá-los.

A análise keynesiana dos elementos que condicionam o nível de emprego se ocupa, em geral, do curto prazo, em que se supõe que a técnica de produção é dada, de modo que ela não leva em consideração a mudança tecnológica. Parte-se de uma situação em que, dada certa capacidade de produção em todas as empresas, o nível de emprego resultará do grau em que esta capacidade é aproveitada. Como já foi visto na 3.<sup>a</sup> aula, Keynes considerava a propensão a consumir como relativamente estável, dado o tamanho da renda e sua repartição, de modo que a parte da renda cuja destinação é realmente variável é o investimento. Os fatores que condicionam o investimento, segundo Keynes — a eficiência marginal do capital e a taxa de juros — já foram examinados na 4.<sup>a</sup> aula. O que interessa considerar aqui é o efeito do volume de investimento sobre o nível de emprego.

Para tanto, há que distinguir dois tipos de investimento: o voluntário e o involuntário. O investimento voluntário consiste na compra de equipamentos e na formação de estoques, por parte das empresas, tendo em vista ampliar suas atividades no futuro. O investimento involuntário consiste na formação de estoques invendáveis, devido à retração do mercado. O raciocínio básico é que, no final de contas, o valor do investimento não pode ser diferente, nem maior nem menor, que o valor da poupança. Este raciocínio decorre da constatação de que numa economia de mercado toda produção tem que ser vendida. Em cada intervalo de tempo — um ano, por exemplo — o valor de toda renda paga é igual ao valor de tudo o que se produziu. É claro que esta renda, composta por salários, lucros, juros, aluguéis, renda da terra, tributos etc. é que permite que toda produção seja transacionada. Os que a recebem — trabalhadores, capitalistas, credores, proprietários, governo etc. — têm, em princípio pelo menos, a possibilidade de comprar tudo o que foi produzido.

Como já foi visto, os dispêndios de consumo são sempre inferiores à renda total, de modo que uma parte desta é poupada. Ao

mesmo tempo, capitalistas, empresas, governos decidem fazer investimentos (voluntários), ou seja, decidem comprar equipamentos, instalações e formar estoques de matérias-primas e produtos acabados. Acontece que as decisões que determinam o valor da renda poupada são tomadas de forma inteiramente independente das que determinam o valor do investimento voluntário. Decorrem daí 3 possibilidades: a) o valor do investimento voluntário é igual à poupança. Neste caso as expectativas dos empresários se realizam e é de se esperar que o nível de emprego não se altere; b) o valor do investimento voluntário é menor que a poupança. Resulta daí que uma parte do produto, igual em valor à diferença entre poupança e investimento voluntário, passa a não encontrar compradores, tendo que ser estocada, ou seja, investida involuntariamente. Em consequência, os empresários que não puderem colocar toda sua produção reduzem seu nível de atividade, o grau de utilização da capacidade cai, o mesmo acontecendo com o nível de emprego. Esta queda do nível de emprego continua até que o produto esteja reduzido a tal ponto que a poupança não seja mais superior ao investimento voluntário. (Nesta altura, convém lembrar que, de acordo com Keynes, quando a renda, que é sempre igual ao produto, cai, a poupança cai ainda mais depressa, como foi visto na 3.ª aula); c) o valor do investimento voluntário é maior que a poupança. Neste caso, pode haver um desestocamento, ou seja, o produto total transacionado é igual ao que se produz correntemente e mais uma parte produzida no passado. Se este investimento voluntário amplia a capacidade de produção, o produto aumenta até o ponto em que a poupança (que naturalmente cresce mais depressa que o produto) atinja um valor idêntico ao do investimento voluntário. Durante esse período, o nível de emprego se expande.

O maior defeito da análise keynesiana é não tomar conhecimento dos efeitos de mudança tecnológica sobre o nível de emprego. O fato de que o investimento pode criar ou substituir capacidade de produção, e que esta capacidade tem que ser utilizada para que novos investimentos se justifiquem não é tomado em consideração. Na verdade, o que Keynes supõe é que, não havendo mudança tecnológica, na medida em que o capital é acumulado, ele está sujeito a rendimentos decrescentes, o que se refletiria numa queda da “eficiência marginal do capital”. Havendo esta queda, o investimento torna-se cada vez mais difícil, o que leva Keynes a concluir pessimamente que o sistema capitalista só poderá escapar da estagnação se, por medidas governamentais, a taxa de juros for sendo reduzida até atingir eventualmente valores negativos; o que não

permitiria a ninguém viver apenas de rendas. Daí sua previsão de que a salvação do capitalismo requererá, mais cedo ou mais tarde, a “eutanásia do rentista”.

Na verdade, porém, o capitalismo sobrevive e escapa, pelo menos transitoriamente, da estagnação na medida em que conserva seu dinamismo tecnológico. Cada vez que a introdução de mudanças de processo acarreta a “destruição criadora” do capital fixo de ramos inteiros de produção, a eficiência marginal do capital, isto é, a perspectiva de lucros do novo capital acumulado *nestes ramos* se eleva fortemente, desencadeando uma onda de investimentos voluntários. Como vimos mais acima, a expansão econômica assim gerada propicia a introdução de novas mudanças de processo, cujo efeito conjunto é o de lançar a economia numa fase de ascensão.

Há que lembrar ainda que o pessimismo de Keynes decorria também da idéia que o crescimento da renda *per capita* acarreta um aumento da “propensão a poupar” e portanto um crescimento mais que proporcional da poupança. Ocorre, porém, que isso de fato é evitado pelo surgimento incessante de novos produtos, grande parte dos quais dirigidos especificamente às camadas de elevada renda, de modo que mesmo estas, em vez de passarem gradativamente a uma situação em que suas necessidades de consumo estão saturadas, são induzidas a gastar em novos bens e serviços de consumo uma parcela apreciável do seu acréscimo de renda. Para se verificar que é isso mesmo que acontece, basta lembrar que muitos dos novos produtos são bens e serviços de luxo: aparelhos de TV a cores, carros esporte, veleiros e lanchas de recreio, turismo internacional, operações plásticas, transplante de órgãos etc. A estes novos produtos que, apesar de sua futilidade, podem ser considerados genuínos no sentido de que de fato satisfazem necessidades, há que acrescentar os novos produtos fictícios, que só são “novos” por convenção social. Trata-se de produtos que só se diferenciam de outros mais antigos pelo estilo: novos modelos de automóveis, de eletrodomésticos, novas modas de roupas femininas, de roupas masculinas, de decoração interna, de roupa de cama e mesa etc. Por mais artificiais que estas mudanças de estilo sejam, o que importa é que, forçados por uma publicidade eficiente, os consumidores adquirem estes “novos” produtos, sucateando seus pertences fora de moda que sofrem, da mesma maneira que os elementos do capital fixo, de “obsoletismo tecnológico”.

Isso não significa, é óbvio, que as economias capitalistas consigam manter-se, de forma estável, em pleno emprego. O que a política econômica inspirada em Keynes e seus discípulos consegue

é elevar o nível de investimento voluntário, sempre que a economia cai em recessão, manipulando a oferta de meios de pagamento e a taxa de juros (como vimos na 7.ª aula), expandindo os investimentos estatais e os gastos de consumo do governo e, eventualmente, subsidiando os investimentos privados. Não cabe dúvida que os governos capitalistas aprenderam a usar estes instrumentos desde o fim da 2.ª Guerra Mundial, de modo que as profundas crises e prolongadas depressões, características do período anterior, não mais se repetiram. O problema que se mostrou insolúvel não foi o de levar a economia à expansão, mas o de limitar o ritmo desta expansão às reais possibilidades materiais, que obviamente a condicionam.

Deste modo, retornamos ao início desta aula: o funcionamento do mercado não revela *em tempo* quando a expansão esbarra em limites materiais que não podem ser eliminados pelo menos em curto prazo. Estes limites podem ser decorrentes da saturação de certos serviços de infra-estrutura, tais como energia elétrica ou transporte, que não podem ser expandidos rapidamente, ou pela escassez de mão-de-obra com determinadas qualificações, que tampouco pode ser formada em pouco tempo. Em casos como esses, o mercado indica a escassez pelo aumento do preço, mas a oferta não pode aumentar, pelo menos a curto prazo, de modo que mesmo o preço mais elevado não conduz a um equilíbrio estável entre procura e oferta. Antes pelo contrário, o preço mais elevado das mercadorias faltantes significa custo mais alto das mercadorias em cuja produção as primeiras são usadas. Assim, se faltam, por exemplo, engenheiros e mecânicos, os salários destes profissionais vão subir, o que se traduz em custos mais elevados das mercadorias produzidas com o auxílio de engenheiros e mecânicos. É óbvio que estes custos maiores deslocam a curva de oferta para cima, ou seja, os preços destas mercadorias também vão subir, desde que os consumidores aceitem estes preços mais elevados. Acontece que a política econômica de inspiração keynesiana consiste precisamente em manter abundante a oferta de meios de pagamento, o que significa que os compradores recebem o dinheiro necessário para tentar comprar a mesma quantidade de mercadorias, ainda que a preços mais altos. Deste modo, os pontos de estrangulamento se transformam em *focos inflacionários* e a elevação dos preços relativos dos produtos escassos é “afogada” por sucessivas vagas de elevação geral de preços.

Explica-se assim que as tentativas de manter economias capitalistas em pleno emprego tenham provocado, em praticamente todos os países em que ocorreram, condições de inflação crônica, que anulam a capacidade alocativa do mecanismo de mercado. Quando

todos os preços sobem, as variações de preços não podem mais equilibrar procura e oferta e muito menos indicar às empresas em que esferas da economia os investimentos são mais necessários. Decorre daí o grande dilema enfrentado pelos países capitalistas hoje em dia: ou restabelecer a “verdade dos preços” mediante a estabilidade monetária com o sacrifício do nível de emprego ou manter este elevado com o sacrifício dos mecanismos de mercado, que teriam que ser, mais cedo ou mais tarde, substituídos por algum tipo de planejamento.

## O CAPITAL E O CAPITALISMO EM PERSPECTIVA HISTÓRICA

O capital é, na verdade, muito mais antigo que o capitalismo na história da humanidade. Já na antiguidade, o capital comercial desempenhava papel importante na economia: o desenvolvimento das trocas mercantis ensejava a inserção de intermediários entre produtores e consumidores. A função do mercador surge como uma especialização a mais num processo de divisão de trabalho que se aprofundava. Até determinado momento, os produtores mesmos se davam ao trabalho de levar seus produtos ao mercado e aí realizar as transações de compra e venda necessárias ao prosseguimento de sua atividade produtiva. Quando o mercado se expande além de um certo ponto, multiplicando-se o número de produtores que dele participam, torna-se viável e vantajoso o aparecimento do mercador, que poupa aos produtores o trabalho de ir ao mercado, barganhar, etc., comprando destes os produtos em suas casas e lhes vendendo aí também as mercadorias que necessitam. Executando a atividade mercantil de muitos produtores, o comerciante não contribui diretamente para a produção material mas permite aos que o fazem dispor de mais tempo para dedicar à produção direta.

O que faz do comerciante um capitalista é exatamente o fato de que, embora não seja um produtor direto, ele participa do produto. Em sentido estrito, executava o comerciante funções produtivas (tais como o transporte por exemplo) e funções improdutivas, embora necessárias (tais como as transações de compra e venda, escrituração etc.). É possível abstrair as funções produtivas do comerciante que, em princípio, poderiam ser executadas por transportadores especializados etc. Restaria então o comerciante puro, unicamente engajado em comprar e vender. Seu ganho resulta, neste caso, da diferença entre o preço pelo qual compra as mercadorias

e o preço pelo qual as vende. A relação entre o lucro unitário e o preço de venda constitui a margem de lucro. O lucro total do comerciante resulta portanto de três elementos: a) da margem de lucro; b) do valor das transações; c) do número de transações realizadas durante certo período de tempo. Para melhor visualizar como estes 3 elementos interagem para formar o lucro comercial, vamos supor que a margem de lucro seja de 10%, isto é, que o comerciante vende

1

as mercadorias a um preço — superior ao que elas lhe custaram,

10

que o dinheiro de que o comerciante dispõe — isto é, seu capital — lhe permite comprar de cada vez mercadorias no valor de 100 mil cruzeiros (que vende portanto por 110 mil) e que leva um mês para adquirir e vender este volume de mercadorias. É fácil ver que, neste caso, o lucro comercial é de 10 mil cruzeiros por mês e, portanto, de 120 mil cruzeiros por ano.

O ponto crucial é que a margem de lucro, que geralmente é imposta ao comerciante pela concorrência, determina uma relação de proporcionalidade entre o montante de dinheiro de que o comerciante dispõe — isto é, seu *capital* — e o lucro. Se, no exemplo acima, o comerciante puder aumentar seu capital para, digamos, 160 mil (acumulando por exemplo metade do seu lucro anual), o seu lucro aumentará proporcionalmente, atingindo 16 mil mensais ou 192 mil ao ano. Assim, dadas a margem de lucro e a velocidade de rotação do capital — condições impostas por circunstâncias externas ao operador — o seu ganho depende essencialmente do tamanho do seu capital. Ou por outra, havendo mais de um mercador operando no mesmo mercado, os ganhos de cada um refletirão em média o montante de capital de que cada um dispõe.

Isso nos permite discutir brevemente as duas noções de capital que correspondem às duas escolas de pensamento econômico que estamos analisando. Para o marginalismo, o capital é representado pelo conjunto de recursos materiais ou mentais que permitem ao homem elevar sua produtividade. O capital pode ser portanto constituído por máquinas, implementos, redes de distribuição de energia, poços de petróleo assim como de conhecimentos técnicos, patentes etc. Neste caso, o capital é essencialmente constituído por coisas de que os homens se podem apropriar. Essas “coisas”, inseridas no processo de produção, permitem que o esforço do produtor direto, do trabalhador, enfim, alcance um resultado superior, de modo que o proprietário do capital faz jus à parcela do produto que é devida ao uso do seu capital. Desta maneira, o lucro *se define* como a diferen-

ça entre o tamanho do produto que seria obtido com e sem a utilização do capital. É claro que esta noção nos leva a reconhecer o "capital" desde os albores da existência da espécie, a partir do momento em que o homem passou a usar machado de pedra e outros instrumentos igualmente rudimentares.

Para os marginalistas não tem muita importância saber quem se apropria de capital: se o próprio trabalhador ou alguma outra personagem. Os marginalistas supõem que são os sociólogos que devem se preocupar com isso. Mas, para os marxistas este é o problema crucial. Para eles, o capital não é constituído por "coisas" mas por uma *relação social*: só há capital quando aquelas "coisas" — isto é, os meios de produção — podem ser apropriados individualmente e quando esta apropriação permite aos apropriadores participar do produto sem contribuir diretamente para o seu surgimento. Em outras palavras, só há capital quando o produtor direto perde o domínio dos seus meios de produção, perdendo desta maneira também a propriedade do seu produto. Este passa a ser do dono do capital que devolve uma parte do produto ao trabalhador a título de *salário*. O trabalho assalariado é o resultado necessário de penetração do capital (entendido como relação social) no processo produtivo.

Acontece que o capital comercial é uma relação social que surge historicamente *antes* que a produção se tenha tornado capitalista. Na antiguidade, por exemplo, a produção estava a cargo de escravos ou então de pequenos produtores independentes, camponeses e artesãos. O fato de que parte desta produção era constituída por mercadorias permitia que se estabelecessem estas relações não de produção mas de *circulação*, mediante as quais o comerciante podia obter ganhos diferenciais. Surge desta maneira um capital *externo à produção*, que se empenha apenas na circulação das mercadorias. É um capital que atua, portanto, sem que haja capitalismo, entendido este como um modo de *produção* dominado pela "relação capital".

Na altura em que surge o capital comercial como um elemento expressivo no quadro econômico, as trocas mercantis já atingem necessariamente grande amplitude, como foi visto acima, o que significa que elas são também necessariamente *monetárias*. O escambo jamais poderia dar lugar a uma especialização mercantil. A troca direta de mercadoria por mercadoria,  $M \times M$ , é, pela sua natureza, de âmbito limitado, estando em geral circunscrita ao intercâmbio de meros excedentes de produção. A aparição de um equivalente geral, de uma mercadoria de aceitação universal, permite a generalização das trocas de valores de uso diferentes, segundo a forma  $M_1 \times D \times M_2$ , em que tanto  $M_1$  como  $M_2$  valem a mesma quantia de dinheiro  $D$ ,

diferindo apenas pela sua utilidade (trigo por peles, por exemplo). A presença de  $D$  torna possível romper a unidade  $M \times M$ , separando no tempo e no espaço a transação  $M_1 \times D$  da transação  $D \times M_2$ , ou seja, havendo dinheiro é possível vender "hoje e aqui" e comprar "amanhã e acolá". Mas, é claro que é esta separação que torna possível também inverter o processo, realizando-se a operação  $D \times M \times D'$ , cujo objetivo não é mais a troca de valores de uso diferente mas uma sucessão de transações cujo ponto de partida é uma quantia  $D$  de dinheiro e cujo ponto de chegada é uma quantia  $D'$  maior. A relação representada pelo capital comercial pode ser descrita sinteticamente por:  $D \times M \times D'$ , em que o valor de uso representado por  $M$  não tem importância: tanto pode ser peles, como trigo ou outra coisa qualquer. O essencial é que a compra de uma mercadoria permita que haja sua revenda posterior a um preço mais alto, de modo que  $D' > D$  e daí surgir o lucro comercial representado por  $D' - D$ .

A existência da moeda dá lugar a uma outra espécie de capital de circulação (em contraposição ao capital produtivo): é o *capital financeiro*, que surge primeiro sob a forma de capital usurário. Sua origem vem do fato de que a moeda é, numa economia de mercado monetária, uma reserva de valor. Quem tem dinheiro acumulado, isto é, "tesouro", pode ter acesso a uma parcela do produto social, já que o tesouro é poder de compra congelado, que pode ser liquefeito a qualquer momento. Acontece que o processo de reprodução social soe ser interrompido por acontecimentos originados na natureza (secas, inundações, doenças) ou provocados pelo homem (guerras, saques, assaltos etc.) que privam o produtor dos meios para prosseguir em sua atividade. Nestas ocasiões, a reprodução só pode ser preservada lançando-se mão de estoques de recursos produtivos anteriormente constituídos. O camponês que perdeu sua colheita só pode voltar a produzir se alguém lhe fornecer sementes e víveres para que possa se sustentar até a próxima ceifa. O mesmo acontece com o artesão que perdeu suas ferramentas ou mesmo com o dono de escravos que não tem meios de reencetar a produção. Numa economia monetária, são os donos de tesouro que têm acesso aos estoques de valores de uso. Eles transferem este acesso aos produtores necessitados, concedendo-lhes crédito, ou seja, emprestando-lhes a soma de dinheiro de que necessitam em troca de sua restituição futura acrescida de juros. Os juros são proporcionais ao montante emprestado e ao tempo que durar o empréstimo. Os ganhos do usurário dependem portanto de 3 elementos: a) da taxa de juros, ou seja, da relação entre o montante de juros e o valor emprestado

— o “principal” — em determinado período de tempo; b) do valor do principal, isto é, do capital usurário; e c) do tempo que durar o empréstimo. Assim, por exemplo, se o capitalista usurário possuir um tesouro no valor de 1 milhão que ele empresta à taxa de 10% ao mês, ele receberá juros de 100 mil cruzeiros mensais ou 1,2 milhão de cruzeiros por ano.

É fácil ver que o lucro do capital financeiro decorre de elementos formalmente semelhantes aos que determinam o montante do lucro comercial: da mesma maneira que a margem de lucro, também a taxa de juros resulta da competição entre diversos capitalistas-usurários, que atuam no mesmo mercado; o tamanho dos juros é dado, também neste caso, pelo valor do capital de que dispõe o usurário. A única diferença é que o lucro do capital comercial é tanto *maior* quanto *menor* for o tempo necessário para que a operação  $D \times M \times D'$  seja liquidada, ao passo que o lucro do capital usurário cresce com o tempo de duração do empréstimo. No exemplo acima, supusemos que um capital comercial de 100 mil cruzeiros sofreria 12 rotações por ano, dando 10 mil de lucro em cada rotação. É claro que neste caso o lucro anual seria de 120 mil. Se, de alguma maneira, fosse possível reduzir o tempo médio de cada rotação de 1 mês para, digamos, 20 dias, o mesmo capital comercial sofreria em lugar de 12 um total de 18 rotações por ano, o que lhe elevaria o lucro anual de 120 para 180 mil cruzeiros. Já o mesmo não se dá com o capital usurário, em cuja rotação não entra a mercadoria, sendo representada simplesmente por  $D \times D'$ . O lucro do capital usurário em cada rotação, isto é, em cada operação de crédito, é tanto *maior* quanto *mais* tempo ela levar. A 10% por mês, um capital usurário de um milhão colhe 100 mil cruzeiros por mês, 200 mil em dois e assim por diante. Não há para ele qualquer vantagem em abreviar a duração do empréstimo. Se esta for curta, multiplicam-se os intervalos entre uma operação e outra, nos quais o capital usurário permanece entesourado e entesourado ele não renda juros.

Apesar dessa diferença em relação ao capital comercial, não cabe dúvida que o capital do usurário permite a este entrar numa relação com os produtores ou com não-produtores que no entanto se apropriam do produto — donos de escravos, senhores feudais, etc. — e através desta relação se apropriam de uma parte do produto para o qual ele não contribui diretamente. Eis, portanto, uma outra “relação capital” externa ao processo produtivo e que por isso pode existir fora do modo de produção capitalista e de fato historicamente o precedeu. Durante a Antiguidade assim como durante a Idade

Média, onde quer que se tenha desenvolvido a produção mercantil, o capital-usurário marcou sua presença.

O capital comercial e o capital usurário, embora conceitualmente bem diferenciados, podendo portanto levar existências independentes, soem aparecer freqüentemente nas mesmas mãos. Quando ocorre uma desgraça, o produtor desamparado se volta em geral para o comerciante que normalmente lhe adquire as mercadorias. No momento em que este adianta dinheiro ao produtor, pagando antecipadamente pela produção em troca de juros, o capital do comerciante se torna capital usurário. Nada mais natural que o mesmo capitalista desempenhe as duas funções. Historicamente esta possibilidade permitiu o surgimento de poderosas famílias de mercadores-financistas, na Europa, a partir do fim da Idade Média, como os Fuger, os Medicis e mais tarde os Rothschild.

O capitalismo só surge como *modo de produção* no século XVI, na Europa, sob a forma de “manufatura”. A penetração do capital na esfera da produção se dá basicamente de duas maneiras: uma, de fora para dentro, quando comerciantes começam a assalarar artesãos, desenvolvendo a indústria doméstica; a outra, de dentro para fora, quando certos mestres rompem as limitações corporativas e assalariam um grande número de artífices, deixando de trabalhar diretamente na produção para se transformar em capitalistas propriamente ditos, entregues unicamente às tarefas improdutivas de supervisionar o trabalho alheio, empregar e despedir, comprar e vender etc. A primeira maneira — de fora para dentro — levou em geral a uma subordinação meramente formal do processo produtivo ao capital: os artesãos continuavam dispersos, trabalhando em suas casas (em geral com o auxílio de mulher e dois filhos), usando as mesmas técnicas etc. Já a segunda maneira tendeu a revolucionar o processo produtivo: os antigos mestres transformados em capitalistas manufatureiros agrupavam numerosos artesãos sob o mesmo teto, fazendo com que cada um se dedicasse a uma só tarefa, na qual acabava adquirindo grande destreza. Este avanço na divisão do trabalho *dentro* da oficina permitiu criar ferramentas especializadas; dezenas de tipos de martelos, de alicates etc., o que contribuiu para um notável aumento da produtividade do trabalho. Neste caso, a subordinação do processo produtivo ao capital não era meramente formal: o capital, ao penetrar no processo produtivo, revolucionou a técnica de produção e isso de uma forma contínua. A produção artesanal européia, graças à manufatura, melhorou de qualidade e se tornou mais barata, o que proporcionou a base econômica indispensável à conquista comercial-militar da América e de grande



parte da Ásia, que foi consumada antes da Revolução Industrial. A conquista de colônias em outros continentes abriu novos mercados à manufatura européia, permitindo-lhe expandir-se em novos campos.

A Revolução Industrial inaugurou, a partir do último quartel do século XVIII, uma nova fase na história do capitalismo. Surge a máquina capaz de empunhar as ferramentas, que antes só podiam ser manejadas pelas mãos do artesão. A manufatura havia, ao longo de três séculos, desenvolvido a técnica artesanal até os limites impostos pela anatomia e pelo sistema nervoso do trabalhador: a força, a velocidade de reação, a maleabilidade do organismo humano estavam sendo explorados ao máximo. Daí em diante, ganhos significativos de produtividade do trabalho só poderiam ser atingidos se o corpo humano pudesse ser substituído por um mecanismo muito mais poderoso. É o que a máquina, trazida pela Revolução Industrial, mostrou ser. O tear mecânico consegue executar um número muito maior de movimentos por minuto que o mais hábil dos tecelões manuais, assim como o martelo mecânico desenvolve muito mais força que qualquer combinação tecnicamente viável de músculos humanos. Guindastes, pontes rolantes, prensas, tornos, fresas etc. movidos por energia a vapor romperam definitivamente os limites milenares que a utilização da “máquina humana” tinha até então imposto. Não importa discutir aqui se foi a invenção do tear mecânico ou da máquina a vapor o passo decisivo que encaminhou a Revolução Industrial. Importa que, por volta de 1770, as condições estavam maduras na Inglaterra, o país em que o capitalismo manufatureiro mais se havia desenvolvido, para que tais inventos pudessem ser prontamente aplicados à produção, tendo por consequência um notável avanço do capitalismo que, pela primeira vez, tende a abarcar todas as atividades produtivas de uma nação.

Durante o período em que predominou o capitalismo manufatureiro, este na verdade se limitou a determinados ramos de produção — o artesanato, a mineração etc. — mas não foi capaz nem de eliminar destes ramos a competição do artesão individual nem de penetrar em outros, como a agricultura, que ainda continuava em grande parte camponesa e feudal. Mesmo na Inglaterra, a maior parte do artesanato ainda estava organizado em corporações, às vésperas da Revolução Industrial, e a agricultura estava apenas parcialmente nas mãos de proprietários ou arrendatários capitalistas. Tudo isso vai mudar com a introdução das máquinas e o início da produção fabril. As novas técnicas de produção são tão superiores em relação às antigas, que o pequeno empreendedor acaba sendo totalmente expulso de um ramo após outro. O processo é relativa-

mente rápido, considerando-se os imensos deslocamentos sociais que ele provocou: milhões de camponeses perdem suas terras e são obrigados a emigrar para as cidades, onde se proletarianizam, ou para o além-mar, onde ainda podem reconstruir, por mais algumas gerações, sua antiga maneira de viver; do mesmo modo centenas de milhares de artesãos são arruinados, sua habilidade profissional perde valor, sendo degradados à condição de meros proletários quando não caem no limbo do “lumpenproletariado”. Mesmo assim, só no fim do século XIX pode-se dizer que a Revolução Industrial chegou ao fim de sua trajetória na Inglaterra, que assim se torna o primeiro país inteiramente capitalista na história.

Para que o capitalismo se apoderasse de todos os ramos de produção, não bastou no entanto sua superioridade econômica. Era preciso que as instituições que regem a vida econômica cessassem de proteger o mais fraco, que a livre concorrência nos mercados reinasse soberana, abolindo-se tarifas protecionistas, regulamentos corporativos, companhias privilegiadas etc. Foi necessário, enfim, o triunfo político do liberalismo para que a máquina, sob a forma de capital industrial, pudesse penetrar em todas as esferas da vida produtiva, revolucionando a técnica, arregimentando os produtores e expandindo de modo notável a escala de produção.

O capitalismo industrial iniciou sua trajetória triunfante na Grã-Bretanha, ainda no último quartel do século XIX, penetrou no continente europeu após as Guerras Napoleônicas, expandindo-se com grande vigor nos Estados Unidos após a abolição da escravidão (1864), no Japão após a Revolução Meiji (1868) e na Alemanha após a unificação (1871). Criou-se, desta maneira, a partir de 1870 mais ou menos uma economia capitalista mundial, na qual a hegemonia britânica começava a ser disputada principalmente pelos Estados Unidos e pela Alemanha. A este mercado foram atraídos como fornecedores de matérias-primas e alimentos várias nações da periferia, como a Rússia, Argentina, Brasil etc. A expansão desta economia mundial era condicionada pela aceitação do liberalismo (que no comércio mundial se traduzia em “livre cambismo”) a qual alcançou seu auge na véspera da Primeira Guerra Mundial.

Aos primeiros avanços tecnológicos, que abriram caminho à Revolução Industrial, seguiram-se outros sem cessar. A energia a vapor passou a ser substituída, com vantagem, pela energia elétrica e pelo motor a explosão. O desenvolvimento da eletrotécnica levou à iluminação elétrica, ao aquecimento elétrico e à eletroquímica, que usa a energia elétrica para provocar reações químicas (uma de suas aplicações é a galvanoplastia, por exemplo). Mais recentemente se

desenvolveu a eletrônica, o que permitiu revolucionar as telecomunicações. Avanços no campo da química permitiram o surgimento de fertilizantes e inseticidas, de novos materiais (como os plásticos) e sobretudo da quimioterapia, com profundas repercussões sobre a longevidade humana. A energia elétrica permitiu o desenvolvimento de motores de pequeno porte, com os quais foi possível criar numerosos utensílios, que facilitam notavelmente a execução do serviço doméstico. O motor a explosão, capaz de aproveitar a energia em alto grau, permitiu a criação de veículos automóveis leves e econômicos e de aviões — ambos inventos que revolucionaram a vida do homem no século XX. Resta ainda mencionar a penetração da máquina no âmbito da recreação, com o surgimento do cinema, do rádio e da televisão.

Este incessante avanço técnico passou a exigir capitais crescentes para sua aplicação. As novas usinas siderúrgicas, fábricas de produtos químicos ou de automóveis eram muito maiores do que as tecelagens e fiações do início da Revolução Industrial. As novas técnicas não apenas exigiam escalas maiores de produção, mas também as premiavam generosamente. Como foi visto na 6.ª aula, a técnica moderna proporciona ganhos de escala cada vez maiores, o que constitui o principal fator da concentração do capital. É preciso ressaltar aqui que estes ganhos de escala não se realizam só na produção, mas também no laboratório. A produção de novas técnicas, que inicialmente era o resultado natural do trabalho do artesão ou então constituía atividade especializada do inventor individual — Tomas Edison e seus assistentes foram dos últimos exemplos desta espécie — passou a constituir a atividade de grandes equipes de especialistas diretamente sob o comando do grande capital. A vantagem desta nova organização da atividade inventiva, hoje rotulada de “Investigação e Desenvolvimento”, é que é possível coordenar estreitamente o desenvolvimento de novas técnicas com as necessidades mercadológicas das grandes empresas, acumulando-se enormes quantidades de dados cuja utilização obedece aos ditames do departamento de *marketing*. Em última análise, a partir de uma certa extensão do trabalho científico e tecnológico, o *know-how* acumulado permite à empresa manter certa dianteira face aos competidores em determinados campos, o que lhe assegura, na prática, privilégios monopolísticos em uma série de mercados.

Os marginalistas acreditavam que o monopólio desencorajava o progresso técnico simplesmente porque o monopolista, não tendo competidores, não teria interesse em inovar os processos de produção. Acontece, no entanto, que mesmo não havendo guerras de

preços entre os oligopólios em cada mercado, eles competem entre si, usando como armas a publicidade, a imagem da marca, a aparência e as características do produto. É claro que isso estimula o avanço tecnológico, embora o distorça muitas vezes, quando se evidam esforços tendentes a meramente redesenhar produtos antigos, sem de fato melhorá-los. Mas, não há dúvida de que a concorrência monopolística oferece os maiores incentivos ao invento de novos produtos, mesmo que sua utilidade, do ponto de vista dos consumidores, seja, às vezes, duvidosa.

Além do mais, a mudança de processo permite obter o mesmo produto com custo menor, o que proporciona aos que dominam os novos processos de produção margens mais elevadas de lucros. Uma das características do capitalismo monopolista é de que, nos mercados oligopólicos, os ganhos de produtividade *não* acarretam, em geral, queda dos preços dos produtos, como costuma ocorrer em mercados concorrenciais. Nestes, a firma que desenvolve novos processos de produção usufrui uma vantagem temporária: ela obtém superlucros apenas enquanto os outros concorrentes não aplicarem igualmente o novo processo, quando então os preços tendem a baixar na mesma medida em que diminuíram os custos. Em mercados oligopólicos, no entanto, esta vantagem tende a ser permanente — mesmo que a empresa oligopolista que domina o novo processo resolva reduzir algo os preços, favorecendo o consumidor, e talvez eleve algo os salários que paga, favorecendo seus trabalhadores, o fato é que ela tem um domínio muito maior sobre os frutos do avanço técnico. Nestas condições, ela tem razões de sobejo para se empenhar nele.

Argumenta-se que, como resultado destes avanços técnicos, deu-se uma Segunda Revolução Industrial, da qual surgiu um capitalismo “pós-industrial”. O ponto de rutura entre o antigo capitalismo industrial e o novo capitalismo pós-industrial teria sido a invenção do computador e do servomecanismo. O papel do computador é duplo: como máquina de calcular, realiza um enorme número de cálculos em pouco tempo, ampliando poderosamente o raio de ação do próprio trabalho científico; como máquina de contar, armazenar e processar informações, o computador realiza, com grande economia de trabalho humano, atividades de controle, de arquivo de informações, ampliando a capacidade dos centros de decisão de coordenar e orientar atividades. O computador torna possível, desta maneira, atividades de planejamento centralizado que antes não eram viáveis. Ele deu lugar a uma nova ciência do estudo e tratamento de informação — a informática.

O servomecanismo é uma espécie de minicomputador, adaptado a uma ou diversas máquinas, as quais dirige. O computador é chamado de “cérebro eletrônico” porque consegue realizar operações de raciocínio, embora elementares. Isto significa que ele é dotado de dispositivos de realimentação (*feed-back*), que permitem que se autocorrija. Assim, uma máquina automática, dirigida por um servomecanismo, não somente pára se houver algum defeito, mas ela poderá, conforme o caso, corrigi-lo e voltar a funcionar. Estas características do servomecanismo, demonstradas por exemplo, pelos vôos à lua inteiramente dirigidos por computadores, permitem ampla substituição do homem por máquinas na atividade produtiva. Teares que trabalham sem tecelão, tratores que aram campos sem tratoristas, fábricas inteiras de processamento de materiais que se autocontrolam, aviões dirigidos por pilotos-automáticos são alguns dos aspectos que caracterizam o advento da *automação*.

Marx já tinha dito que “o autômato é o fim para o qual tende todo o sistema de máquinas”. De fato, como vimos, a máquina já tinha substituído o artesão que empunha a ferramenta. Ao homem sobrou a tarefa de vigiar e supervisionar a máquina. Aparentemente ele perdeu esta função para o servomecanismo. De fato, porém, o homem continua sendo indispensável não só para projetar e construir os computadores mas também para programá-los, além de ter que mantê-los em boas condições. Não parece, portanto, que a automação deverá acarretar um imenso desemprego tecnológico, como se temia quando suas possibilidades foram sendo analisadas pela primeira vez. Mas, agora, um quarto de século depois, pode-se afirmar que a marcha da automação está sendo bem mais lenta do que a inicialmente prevista e sua aplicação tende sobretudo a afetar o âmbito dos serviços — bancos, correio, transporte, contabilidade, seguros etc. — do que a ocasionar na indústria a imediata substituição do homem pela máquina. Não há dúvida, porém, de que a automação tende a afastar o homem das atividades rotineiras, repetitivas ou que respondem a estímulos relativamente simples e padronizados. Autômatos já operam hoje as luzes do tráfego, elevadores, trens subterrâneos, telefones etc. É de se esperar que no futuro o homem seja afastado gradativamente de toda atividade produtiva direta, ficando apenas sob sua responsabilidade o controle, programação e manutenção dos autômatos e atividades não rotineiras de pesquisa científica, criação artística, educação etc.

Pergunta-se freqüentemente como o capitalismo irá se adaptar ao mundo pós-industrial. Parece, porém, adequado perguntar se a lentidão do avanço da automação não se deve ao capitalismo. De

fato, é muito difícil imaginar uma economia capitalista em que a produção direta não seja feita por homens, em que estes estão apenas limitados a tarefas que são estritamente *improdutivas*. Teoricamente, numa economia como esta, as mercadorias só incorporariam o trabalho humano necessário à construção, programação etc., dos autômatos. Apenas as fábricas de autômatos utilizariam trabalho “vivo”, que gera mais-valia. Todas as demais empresas utilizariam apenas trabalho morto, incorporado nos autômatos que realizam sua produção. Nestas condições, a separação entre o produtor direto e os meios de produção cessaria, simplesmente porque o produtor direto *seria* um meio de produção. Obviamente, a propriedade privada *destes* meios de produção deixaria de ter qualquer sentido, já que ele não passaria de uma excrecência histórica, face a um processo de produção inteiramente socializado.

Imagine-se, por exemplo, uma rede de postos de gasolina automáticos. Os clientes se auto-abastecem e pagam com um cartão de crédito, sendo as quantias diretamente creditadas a uma conta bancária. Os postos são reabastecidos automaticamente por condutos ligados diretamente a uma refinaria, a qual debita da mesma conta bancária seus fornecimentos. Quando uma bomba, num posto qualquer, se desarranja, ela pára e se “autoconserta” ou então avisa uma companhia de seguros que a substitui. A administração desta companhia de distribuição de gasolina não tem outro serviço que o de verificar qual é o saldo da conta bancária — resultado da diferença entre vendas a varejo e compras no atacado de gasolina — e apossar-se dele. Admitindo-se que a amortização do capital seja igual aos prêmios pagos à companhia de seguros (também automaticamente), este saldo deverá corresponder à taxa de lucros média aplicada ao capital da companhia de gasolina. É claro que, em tais circunstâncias, será muito difícil justificar socialmente este lucro, já que ele não corresponde a qualquer função ativa. Os que se apossam dele não teriam outra justificativa do que a de que eles destinam parte deste lucro à construção de novos postos de gasolina. Mas é a outra parte, que eles usam para seu consumo, que não encontra justificação, já que, mesmo de acordo com a ideologia capitalista, o lucro do empreendedor corresponde à função vital de combinar os fatores de produção. Numa economia em que os fatores de produção se combinam automaticamente, o empreendedor não tem mais função.

A consideração destes fatos talvez leve a suspeitar de que a aplicação prática da automação seja ainda muito incipiente nos países capitalistas, mesmo nos mais adiantados, porque os que dominam o

processo produtivo têm de fato muito menos entusiasmo pela automação do que professam em público. Esta suspeita não contradiz o que foi afirmado mais acima, de que o capitalismo monopolista oferece grandes vantagens às empresas que conseguem reduzir seus custos mediante o aumento da produtividade. É preciso, apenas, que este aumento não vá ao ponto de se tornar infinito, ou seja, de eliminar da produção qualquer custo direto em trabalho humano. Isso se traduziria, na prática, em aplicações *parciais* da automação, seletivamente alocadas a atividades cujas condições de trabalho, por serem perigosas, insalubres, molestas, humilhantes etc., dificultem a arregimentação de mão-de-obra. Assim, seria de se esperar que o trabalho em minas de carvão, junto a altos fornos ou nos frigoríficos seja automatizado, em elevado grau, muito antes que o sejam atividades para as quais haja adequado suprimento de força de trabalho.

É interessante observar, neste contexto, que a automação parece ter avançado mais nos serviços públicos — no transporte, na telefonia, nos correios, nos serviços de energia elétrica — do que na indústria, exceto nos ramos em que se dá processamento contínuo, como na petroquímica, na química etc. Parece provável, portanto, que a organização capitalista da produção seja um obstáculo à plena aplicação das conquistas da chamada “Revolução Técnico-Científica”, na medida em que elas ameaçam a produção do valor e portanto da mais-valia, o que se traduziria no plano imediato da aparência, na transformação do lucro num mero tributo *ad valorem*, sem qualquer correspondência com o processo real de produção.

Poder-se-ia objetar a isso com o fato de que os países de economia centralmente planejada tampouco estão mais adiantados nas aplicações da automação ao processo produtivo. É possível que este fato se explique pelo relativo atraso tecnológico destes países, mas não se pode desconsiderar a hipótese de que os grupos ou camadas sociais que dominam o processo produtivo nessas economias também tenham interesse em justificar a posição de mando que ocupam, o que poderia se tornar igualmente difícil com a completa automação do processo produtivo. O que não se pode negar é que tanto nos países capitalistas como nos países de economia centralmente planejada, os esforços que se dedicam ao desenvolvimento da automação não se comparam aos que se devotam à invenção e aperfeiçoamento de novos instrumentos bélicos.

Aliás, nos países capitalistas mais adiantados, o trabalho científico que levou ao desenvolvimento dos computadores e da maioria dos processos automáticos, foi e é financiado, em geral, por recursos públicos tendo por objetivo a invenção de armamentos.

Parece claro que novos avanços da ciência requerem recursos vultosos e que estes podem ser levantados mais facilmente pelo estado, tendo por pretexto ou justificativa a defesa nacional. Nos Estados Unidos, por exemplo, este trabalho é efetuado, sob contrato com o Departamento de Defesa, nos laboratórios das grandes empresas ou das universidades e é claro que a aplicação “civil” dos resultados fica a cargo das mesmas empresas, sem maior ônus. Este subsídio pelo governo mostra também que, do ponto de vista do capital, a atividade científica apresenta um grau de risco excessivo na maioria dos casos, devendo por isso ser financiada por toda comunidade.

Economicamente, a atividade de pesquisa científica é análoga à prospecção: os resultados são incertos e na hipótese de se dar uma descoberta, esta proporciona ao financiador uma renda sob a forma *royalties* pelo uso de patente que assegura a propriedade da descoberta, o que é análogo à renda que uma empresa petrolífera por exemplo, auferir da exploração de uma jazida. No estágio de desenvolvimento científico a que atualmente se chegou, o capital de risco disponível para financiar a pesquisa é insuficiente para sustentar o ritmo de progresso, havendo portanto necessidade de se recorrer ao tributo para se reunir os recursos requeridos.

Como vemos, tudo indica que o capitalismo está esgotando o seu papel histórico: tendo surgido como um modo de produção que revolucionou a técnica de modo contínuo e sistemático, ele elevou os níveis de produtividade do trabalho humano a níveis nunca antes sonhados. A Revolução Industrial foi a grande realização histórica do capitalismo, e sua rápida difusão permitiu ao capitalismo tornar-se o primeiro modo de produção universal da história. Mas a Revolução Industrial teve por base a sistematização da atividade científica e sua conexão íntima com a produção. Daí surgiram descobertas que permitem, ao menos potencialmente, superar os limites da própria Revolução Industrial e libertar o homem do encargo de prover pelo seu próprio esforço direto os meios para seu sustento. O abismo que se abre entre esta potencialidade e as realizações do capitalismo indicam que ele não tem condições de levar a humanidade à era pós-industrial. A transformação das promessas da Revolução Técnico-Científica em realidade exige um outro modo de produção, em que o controle do processo produtivo seja retomado pela sociedade como um todo, de modo a eliminar qualquer tipo de privilégio que esteja no caminho da substituição do homem pelo autômato. Só assim a velha profecia de que em lugar do governo dos homens haverá apenas a administração das coisas poderá ser realizada.

## COMÉRCIO INTERNACIONAL

As primeiras teorias explicativas das relações comerciais entre as nações surgiram como reação às doutrinas mercantilistas, que prevaleceram na Europa a partir do século XVI. Tais doutrinas prescreviam a cada nação exportar o máximo e importar o mínimo, de modo a obter um saldo positivo na balança comercial, que viria acrescer o seu tesouro de metal precioso. Visto que acumular ouro ou prata era considerada a única forma de aumentar a riqueza nacional, o comércio internacional passava a ser encarado como uma disputa por uma quantidade (necessariamente limitada) de metal precioso, na qual cada país só poderia obter vantagens às custas dos demais.

Adam Smith, em seu famoso livro *A Riqueza das Nações* (publicado em 1776) defendia um ponto de vista radicalmente diferente: as trocas comerciais beneficiavam *todas* as nações que delas participavam. A sua teoria, conhecida como das “Vantagens Comparativas”, partia do pressuposto de que cada país tinha vantagens maiores ou menores na produção de cada mercadoria. Quanto maior a vantagem, tanto menor o custo da mercadoria e, portanto, seu valor, medido em tempo de trabalho. Estas vantagens tanto podiam ser naturais como adquiridas. Um exemplo de vantagem natural seria o fato de que vinho de boa qualidade podia ser produzido a um custo muito menor em países de clima mediterrâneo, como a França ou Portugal, do que em países de clima nórdico, como a Inglaterra ou a Suécia. Já as vantagens adquiridas provinham da especialização em determinadas linhas de produção, a qual permitia à mão-de-obra de determinados países adquirir destreza e dominar a técnica de produção, obtendo, em função disso, custos mais baixos que os que prevaleceriam em países cuja mão-de-obra não tivessem adquirido experiências análogas. É isso que explicaria as vantagens relativas da Inglaterra na produção de tecidos ou da França, na de perfumes.

Se o comércio internacional não fosse obstaculizado por interferências governamentais, a competição do mercado mundial faria com que cada país se especializasse nas linhas de produção em que tivesse mais vantagens comparativas — naturais ou adquiridas — de modo que todas as mercadorias seriam sempre obtidas pelo seu valor mais baixo. O ganho de todas as nações participantes estaria precisamente nisto. Smith, como os demais clássicos, negava qualquer importância à acumulação de tesouros de metais preciosos. Riqueza, para ele, significava obter os bens de uso necessários ao consumo da população com o menor gasto de tempo de trabalho humano. Neste sentido, o comércio internacional, livre de interferências não-econômicas, promoveria a riqueza de todas as nações.

A título de ilustração, imaginemos que na Inglaterra a produção de um metro de tecido custasse 5 horas de trabalho e a de um litro de vinho 15 horas de trabalho, ao passo que em Portugal um metro de tecido custasse 15 horas e um litro de vinho, 5 horas. É óbvio que a troca de vinho português por tecido inglês permitiria aos ingleses obter vinho por um terço do valor que ele lhes custaria, se fossem produzi-lo em seu próprio país, e aos portugueses obter tecido também por um valor que seria apenas um terço do que teriam de dispendir se fossem fabricá-lo em Portugal.

No fundo, os ganhos de um comércio internacional livre seriam análogos aos derivados da divisão social do trabalho dentro de um país. Num caso como no outro, a especialização permite aumentar a produtividade do trabalho, reduzir os custos de produção e, desta maneira, multiplicar a riqueza. E o corolário político também era o mesmo: se para expandir a divisão social do trabalho dentro de um país era preciso eliminar as barreiras à livre circulação de mercadorias, tais como os monopólios locais das corporações e a cobrança de direitos de passagem, a expansão do comércio internacional também requeria a supressão das companhias privilegiadas de comércio (como as famosas companhias das Índias) e das barreiras tarifárias às importações. Propunham, portanto, os clássicos, substituir a doutrina mercantilista, ainda em voga no século XVIII, pela doutrina do livre-câmbio.

Já no século XIX, David Ricardo deu forma definitiva à Teoria das Vantagens Comparativas, ao demonstrar que cada país deveria se especializar na produção das mercadorias em que tivesse maiores vantagens *relativas*, ainda que para tanto tivesse que importar mercadorias por um valor *mais alto* do que lhe custaria fabricá-las. Suponhamos, por exemplo, que produzir aviões e calçados custasse (por unidade), respectivamente, 10.000 e 10 horas de

trabalho nos Estados Unidos e 30.000 e 15 horas no Brasil. É claro que os Estados Unidos teriam vantagens tanto na produção de aviões como na de sapatos, em relação ao Brasil, mas a vantagem na produção de aviões seria bem maior que na de sapatos. Assim, se os Estados Unidos exportassem aviões ao Brasil a um preço algo menor do que custaria ao Brasil fabricá-los — digamos por 25.000 horas — e importasse sapatos pelo valor de 15 horas, a venda de 3 aviões (por 75.000 horas) permitir-lhes-ia obter 5.000 pares de sapatos. A vantagem dos Estados Unidos estaria no fato de ter dispendido 30.000 horas (3 vezes 10.000 horas) para obter sapatos que lhe teriam custado, se os tivesse fabricado, nada menos que 50.000 horas (5.000 vezes 10 horas). Mas o Brasil também estaria ganhando, pois os 3 aviões lhe custariam 75.000 horas ao comprá-los por sapatos, mas ele teria que gastar 90.000 horas (3 vezes 30.000 horas) se fosse fabricá-los. Demonstrou assim Ricardo que, mesmo se um país tivesse grandes vantagens naturais e adquiridas em *todas* as esferas de produção, a especialização apenas nos ramos em que suas vantagens *relativas* fossem maiores lhe traria mais vantagens do que a auto-suficiência econômica.

Um dos pressupostos não explícitos da Teoria das Vantagens Comparativas é que, para o livre-câmbio proporcionar ganhos reais a um país, seria preciso que os demais países também seguissem uma política de livre-câmbio, ou seja, abrissem seus mercados internos à livre concorrência dos produtos estrangeiros. Resultaria daí que nas linhas de produção em que um país se especializasse haveria uma demanda externa, senão infinita, pelo menos tão elástica que ele sempre poderia vender um volume de mercadorias suficientemente amplo para poder adquirir todas as demais mercadorias de que necessitasse. Caso este pressuposto não fosse verdadeiro — e ele não o era na maioria dos casos — quanto mais um país se especializasse na produção para o mercado mundial, tanto maiores eram os riscos de que sua balança comercial ficasse cronicamente deficitária. Nos termos do exemplo acima, embora em função dos custos de produção fosse vantajoso ao Brasil especializar-se na produção de sapatos, nada garantiria que ele poderia vender uma quantidade suficiente para poder pagar todos os aviões de que viesse a necessitar.

No tempo de Adam Smith este problema não se colocava, pois a política mercantilista, ainda em pleno vigor, tinha por fim precisamente evitar que a balança comercial fosse deficitária. Mas, nas primeiras décadas do século XIX, o livre-cambismo vinha fazendo evidentes progressos e a preocupação com o equilíbrio da balança

comercial passou a crescer. Ricardo enfrentou o problema partindo do pressuposto de que em cada país a moeda teria um lastro de ouro (ou outro metal precioso, contanto que fosse o mesmo em todos os países) e que os países com balança comercial deficitária saldariam seus débitos, correspondentes ao excesso de importações em relação às exportações, em ouro. Tais pagamentos reduziriam, nos países deficitários, a circulação de metal precioso e, portanto, o volume de meios de pagamento se contrairia, criando-se uma situação de deflação: custos e preços, expressos em ouro, *cairiam*, tendo por consequência *eleva*r as vantagens comparativas desses países, o que se manifestaria concretamente numa queda dos preços dos seus produtos de exportação, fazendo com que o volume exportado passasse a crescer. Nos países superavitários, os efeitos do recebimento do saldo de balança comercial em ouro seriam naturalmente opostos: ampliação do volume de meios de pagamento, dando por consequência *aumento* dos preços expressos em ouro, do que resultaria *perda* de vantagens comparativas, que se exprimiria em elevação dos preços dos produtos de exportação, acarretando uma *d*iminuição do volume exportado. Demonstrou deste modo Ricardo que o funcionamento irrestrito do chamado “padrão-ouro” permitiria combinar o livre-câmbio com um equilíbrio, sujeito a oscilação compensatória, da balança comercial de todos os países.

Durante uma boa parte do século XIX, o comércio internacional se desenvolveu nas linhas previstas pela Teoria das Vantagens Comparativas. A Revolução Industrial proporcionou à Grã-Bretanha vantagens muito nítidas na produção de bens manufaturados. Para produzi-los, no entanto, era necessário importar alimentos e matérias-primas. Desta maneira, tornou-se a Grã-Bretanha o centro de uma ampla rede de trocas, importando algodão dos Estados Unidos e da Índia, açúcar do Brasil e dos países do continente europeu, chá do Ceilão e da China, carne e trigo da Argentina e do Canadá, lã do Uruguai e da Austrália etc., e exportando a todos esses países tecidos, artigos de vestuário, carvão, material ferroviário, máquinas de vários tipos etc. Surgiu assim uma divisão internacional do trabalho que contrapunha a um grande conjunto de países, cada um se especializando em uma ou poucas esferas de produção à base de suas vantagens *naturais*, um único país cuja especialização se estendia por ampla gama de produtos e se baseava quase que só em vantagens *adquiridas*. Estava claro que a Grã-Bretanha desfrutava de uma situação nitidamente privilegiada por ter sido o primeiro país a realizar a Revolução Industrial e que o comércio internacional à base das vantagens comparativas tendia a impedir que outros

países lhe seguissem o exemplo. As vantagens adquiridas pela Inglaterra lhe permitiam vender produtos manufaturados a preços mais baixos do que os custos de produção de países em estágio inicial de industrialização.

A constatação deste fato levou à formulação do chamado “argumento da indústria infante”: se um país deseja *adquirir* vantagens comparativas em determinado ramo, deve proteger seu mercado interno (do referido ramo) contra a concorrência estrangeira até que sua indústria tenha adquirido “maturidade” suficiente para poder concorrer em pé de igualdade com indústrias dos outros países, implantadas há mais tempo. Este argumento leva em consideração que as vantagens adquiridas não são obra do acaso ou do destino, mas resultado de uma evolução histórica, que pode ser reproduzida num certo lapso de tempo, mediante políticas adequadas. O argumento da indústria infante não destruiu a Teoria das Vantagens Comparativas, mas levou à sua reformulação, dando-lhe um caráter mais dinâmico. Durante o período em que um país protege seu mercado para adquirir vantagens comparativas, a sua produtividade é menor que a máxima, ou seja, o seu trabalho lhe proporciona um volume de valores de uso menor do que se adotasse uma política estritamente livre-cambista, mas a mais longo prazo sua integração no comércio internacional se amplia, o que lhe permite atingir níveis mais elevados de produtividade do que se se limitasse à especialização em menor número de ramos.

Desta maneira a teoria do comércio internacional incorporou, justificando-a racionalmente, a política protecionista que vários países que desejavam se industrializar — a começar pelos Estados Unidos e a Alemanha — começavam a pôr em prática. Com a crescente industrialização de diversos países, a partir de 1870, a concorrência no mercado mundial passou a ser cada vez mais acirrada. As principais nações industrializadas passaram a proteger não apenas o seu mercado interno metropolitano mas também o de suas colônias e países dependentes, construindo “esferas de influência”, dentro das quais vigoram sistemas de “preferências imperiais”. A lei das Vantagens Comparativas continuava vigorando *dentro* das esferas de influência, onde as vantagens adquiridas das metrópoles continuavam lhes garantindo o monopólio da indústria, mas passou a ter força cada vez menor nas relações comerciais *entre* as esferas.

Na periferia de cada uma destas esferas, os países não-industrializados desenvolviam uma parte de suas economias que se voltava inteiramente para o comércio externo, à base, em geral, de

vantagens naturais. Nesta parte de suas economias, que denominamos Setor de Mercado Externo (SME), as forças produtivas atingiam nível elevado, o mesmo se dando com determinadas atividades de apoio à exportação, como os meios de transporte e de comunicação e os serviços urbanos nas cidades que serviam de entrepostos aos fluxos de exportação e de importação. Mas, o resto da economia desses países, que não se beneficiava de qualquer vantagem natural, em termos de solo, clima ou depósitos minerais permanecia extremamente atrasado, dando origem ao famoso “dualismo” que caracteriza os países chamados “subdesenvolvidos”. Pode-se dizer, portanto, que a divisão do mundo em países desenvolvidos e não-desenvolvidos resultou da maneira como se estruturou o comércio internacional a partir da Revolução Industrial.

É óbvio que essa estruturação condicionava toda dinâmica da divisão internacional do trabalho à dinâmica das economias industrializadas. Na medida em que os hábitos de consumo e o avanço tecnológico destas expandiam a demanda por certos produtos, os países que tinham vantagens naturais em relação a estes produtos podiam aumentar sua participação no comércio internacional e, em consequência, expandir seus Setores de Mercado Externo, elevando o nível das forças produtivas. Na medida, porém, que a evolução dos hábitos de consumo e o progresso tecnológico tornava determinados produtos “obsoletos”, reduzindo a demanda por eles, os países que se tinham especializado em sua produção viam seus Setores de Mercado Externo (ou parte deles, ao menos) entrar em crise até desaparecerem. A invenção do motor a explosão e o desenvolvimento da indústria automobilística oferecem um bom exemplo deste fato. Graças à rápida expansão desta indústria nas primeiras décadas deste século, sobretudo nos Estados Unidos, o petróleo tornou-se importante produto do comércio internacional, beneficiando os países nos quais foram encontradas jazidas deste mineral, o mesmo se dando com a borracha, o que beneficiou inicialmente os países que possuíam seringueiras nativas, das quais se extraía o látex. Na primeira década deste século a borracha competia com o café pelo primeiro lugar na pauta de exportação do Brasil. Logo depois, porém, o desenvolvimento das plantações de seringueiras transferiu a vantagem comparativa para certos países do Extremo Oriente — Malaia, Ceilão, Indonésia — e a economia de exportação da Amazônia entrou em profunda crise, da qual até hoje não se recuperou.

Após mais de um século de desenvolvimento do comércio à base das Vantagens Comparativas, ou seja, com crescente liberdade de



troca entre as empresas privadas dos diversos países, o resultado não foi uma partilha igualitária dos ganhos da especialização entre todos os países, mas o visível enriquecimento de um punhado deles, enquanto os demais permaneciam essencialmente pobres. Era claro que ficaram ricos os países que se industrializaram, que obtiveram vantagens adquiridas e que desfrutaram de altos níveis de produtividade em numerosos ramos, orientados tanto para o mercado interno como para o mercado externo. Continuaram pobres os países que só puderam alcançar alta produtividade em uns poucos ramos onde possuíam vantagens naturais, sendo a expansão destes ramos limitada pela demanda externa por seus produtos e pela concorrência de outros países com vantagens naturais análogas.

Este estado de coisas foi reconhecido, logo depois da 2.<sup>a</sup> Guerra Mundial, pela chamada Tese Prebisch-Singer (ambos os autores à época eram altos funcionários das Nações Unidas): o ponto de partida era constituído pela constatação de uma tendência a longo prazo (pelo menos do fim do século XIX até a 2.<sup>a</sup> Guerra Mundial) de deterioração dos termos de intercâmbio dos países que exportavam alimentos e matérias-primas, ou seja, que os preços relativos destes produtos tendiam a baixar em relação aos dos produtos manufaturados que estes países importavam. Esta evolução, constatada através das estatísticas de comércio externo da Grã-Bretanha (que, sendo o grande exportador de produtos manufaturados e importador de mercadorias “coloniais” durante este período, teve contínua *melhoria* dos seus termos de intercâmbio), era de certa forma o *contrário* do que seria de esperar, de acordo com a Teoria das Vantagens Comparativas, pois houve durante este período maior ganho de produtividade na produção industrial do que na de alimentos e matérias-primas. Era óbvio que num mercado mundial de livre concorrência, os preços dos produtos industriais deveriam ter baixado em relação aos dos artigos “coloniais” e não subido, como subiram. O que aconteceu só se explica pelo fato de que, embora tenha havido concorrência no mercado mundial formado pelas nações industrializadas *entre si*, tal concorrência não existia nas relações comerciais entre nações industrializadas e nações não desenvolvidas, pois estas *dependem* economicamente daquelas. Esta dependência se manifesta no fato de que a oferta da maior parte dos produtos primários, no mercado mundial, é controlada por empresas dos países importadores. Empresas como a United Fruit, a Standard Oil, a Anderson Clayton e outras tendem evidentemente a orientar seus investimentos de modo a assegurar uma oferta abundante e barata de matérias-primas e alimentos para seus países de

origem e é claro que, por outro lado, os países não desenvolvidos não têm qualquer controle sobre a oferta dos produtos industriais que importam. Daí se concluir que o comércio internacional só pode ser mutuamente benéfico entre países quando todos se encontram em pé de igualdade. Em mercados em que a oferta é controlada pelos países compradores os preços tendem a ser fixados num nível que favorece apenas a estes.

Este tipo de crítica ao funcionamento do comércio internacional, que naturalmente teve forte repercussão favorável nos países não desenvolvidos, inspirou a Teoria da Troca Desigual, formulada no início da década dos sessenta pelo marxista francês A. Emanuel. Na verdade, esta teoria já estava contida implicitamente na formulação ricardiana da Teoria das Vantagens Comparativas e foi explicitamente mencionada (mas não desenvolvida) por Marx. No exemplo anterior, vimos que a troca de 3 aviões americanos por 5.000 pares de sapatos brasileiros traria ganhos de 20.000 horas de trabalho para os Estados Unidos e de 15.000 para o Brasil. É claro que a troca seria ainda mutuamente vantajosa, mesmo se os americanos cobrassem 29.000 horas por avião: neste caso 3 aviões custariam 87.000 horas e seriam trocados por 5.800 pares de sapatos (a 15 horas o par); os ganhos do Brasil cairiam a 3.000 horas (90.000 horas que seriam o custo dos aviões se fabricados, menos 87.000 horas cobradas pelos Estados Unidos) e os dos americanos subiriam a 28.000 horas (58.000 horas que lhes custaria fabricar os sapatos menos 30.000 horas que lhes custam efetivamente os 3 aviões). Estes dados mostram que a Teoria das Vantagens Comparativas não determina *de que modo* os ganhos da especialização vão se repartir entre as nações que participam do intercâmbio.

Para se determinar como os ganhos da especialização se repartem é preciso fazer mais algumas hipóteses. Emanuel admite que nos países não desenvolvidos, os salários são muito mais baixos do que nos países desenvolvidos e que portanto as taxas de exploração (a relação entre a mais-valia produzida e o valor do salário) são muito mais elevadas nos primeiros do que nos segundos. Estas hipóteses se justificam pelo fato de que a técnica de produção adotada no SME da maioria dos países não desenvolvidos é, em geral, bastante avançada (basta pensar nas plantações de bananas da United Fruit ou nos poços de petróleo da Standard Oil), o que leva a concluir que a produtividade do trabalho neste caso não deve ser inferior à que prevalece nas economias industrializadas. Se isto for assim, é óbvio o que se segue: que, ganhando salários mais baixos (o que, de fato, se verifica), o trabalhador do SME dos países não



desenvolvidos deve proporcionar ao capitalista um lucro bem mais elevado. Emanuel supõe, no entanto, que há um mercado internacional de capitais e que, portanto, a concorrência entre os próprios capitalistas não permite que persista por muito tempo uma situação em que algumas empresas, que investiram nos Setores de Mercado Externo dos países não desenvolvidos, tenham taxas de lucro substancialmente maiores do que as que investiram nos países desenvolvidos. É de se esperar que, neste caso, o capital afluxa ao SME dos países não desenvolvidos, à procura de uma taxa de lucro mais elevada, o que deve acarretar uma oferta crescente de artigos “coloniais”, com a conseqüente queda dos seus preços, até que a taxa de lucro dos empreendimentos nestes ramos não seja significativamente maior do que nos demais ramos dos países desenvolvidos.

Explicar-se-ia assim a deterioração dos termos de intercâmbio dos países não desenvolvidos por uma tendência à superinversão nos poucos ramos de exportação destes países, que são muitas vezes dominados pelas firmas dos países importadores. Esta tendência seria, por sua vez, cada vez mais forte na medida em que o diferencial de salários entre países desenvolvidos e não desenvolvidos se amplia. Os dados coletados por Emanuel mostram que efetivamente a diferença entre os níveis de salário de diversos países tem aumentado durante os últimos 100 ou 150 anos, não só entre os países desenvolvidos e não desenvolvidos, mas também dentro do conjunto dos desenvolvidos. Assim, os salários nos Estados Unidos chegaram, em 1950-55 a ser cerca de 5 vezes maiores que os da Alemanha Ocidental e quase 4 vezes maiores que os da Grã-Bretanha. A explicação de porque os salários tendem a ser cada vez mais desiguais entre países (assim como dentro dos diversos países) depende de uma complexa interação de fatores econômicos, demográficos e institucionais que no momento não convém tentar delimitar. O que importa, do ponto de vista da teoria do comércio internacional é que — havendo uma divisão internacional do trabalho relativamente rígida, cada país tendo se especializado em determinadas linhas de produtos — os fluxos de capital entre os países tendem a equalizar as taxas de lucro mediante a variação dos preços dos produtos, que tendem a *baixar* nos países de salários em queda (em relação à média mundial) e a *aumentar* nos países de salários em alta. Isto significa que se o nível de salários sobe nos Estados Unidos, por exemplo, em relação ao Brasil, num primeiro momento a taxa de lucro será maior aqui do que lá. Isto atrairá capitais para cá, que vão expandir nossa produção para o mercado externo (digamos de sapatos) e ao mesmo tempo os ca-

pitais tenderão a se retirar da produção americana para o mercado externo (digamos de aviões). Quando este movimento de capitais tiver atingido certo nível, afetando significativamente o nível de produção, a oferta de sapatos deverá crescer ao passo que a de aviões irá diminuir. É claro que nestas circunstâncias os preços dos sapatos deverão acabar caindo e os dos aviões, pelo contrário, deverão subir até que as taxas de lucro em ambas as indústrias voltem a se aproximar. Mostra assim a Teoria da Troca Desigual por que, numa economia capitalista internacional em que os capitais se transferem facilmente de um país a outro, os termos de intercâmbio têm que deteriorar para os países em que os custos de produção (com particular ênfase no salário) tendem a cair em relação ao dos seus parceiros de intercâmbio.

Um dos pressupostos cruciais da Teoria da Troca Desigual é a rigidez da divisão internacional do trabalho. Se essa rigidez não existisse, no exemplo acima os capitais viriam ao Brasil (e demais países em que o nível de salários baixou, em termos relativos) não apenas para fabricar sapatos mas também para fabricar aviões. Neste caso, o efeito da elevação dos salários nos Estados Unidos seria, a curto e a longo prazo, um decréscimo da acumulação de capital e, no limite, uma paralisação do desenvolvimento das forças produtivas.

Na verdade, a divisão internacional do trabalho é de fato rígida quando se trata de produtos cuja oferta depende de recursos naturais relativamente escassos. O caso recente da elevação do preço do petróleo ilustra bem este caso. Os países exportadores de petróleo — os quais são todos países não desenvolvidos — se organizaram na OPEP e decidiram anular a deterioração dos termos de intercâmbio, fixando o preço do petróleo em nível muito mais elevado. Esta decisão política mostrou ser factível a partir do momento em que os membros da OPEP se assenhoriaram do controle de sua produção petrolífera, rompendo deste modo a dependência em que antes se encontravam dos países compradores. O fato de que estes não puderam, pelo menos a prazo médio, substituir o petróleo da OPEP pelo de outras fontes, tendo que aceitar o preço fixado pelos exportadores, confirma brilhantemente um dos pontos básicos da Teoria da Troca Desigual: o de que a elevação dos custos de um produto de exportação (que pode ser originada numa alta de salários ou numa decisão política) tende a melhorar os termos de intercâmbio dos países exportadores, desde que estes disponham da maior parte dos recursos naturais de que é extraído o referido produto.

Um outro tipo de produto em que há rigidez na divisão internacional do trabalho é o das mercadorias que são fruto de desenvolvimento tecnológico mais ou menos recente. Este fato foi amplamente investigado pelos proponentes da Teoria do Ciclo do Produto aplicado ao comércio internacional. Esta teoria (surgida nos últimos anos) parte da constatação que cada mercadoria passa por várias fases, desde o momento em que ela surge como fruto de uma inovação técnica até que seu consumo se expande, a técnica de produção se padroniza e os custos de produção caem a nível relativamente baixo. Quanto mais “novo” é um produto, tanto mais ele requer sofisticação tecnológica, mão-de-obra altamente qualificada e consumidores de elevado poder aquisitivo. Quando o produto “envelhece”, tais requisitos se tornam menos importantes e as vantagens comparativas de quem o produz passam a depender primordialmente do baixo custo dos fatores de produção, principalmente da mão-de-obra. A partir daí é fácil entender que na divisão internacional do trabalho, os países fortemente industrializados e de alto nível salarial tendem a monopolizar a exportação de produtos “novos” ao passo que os países pouco industrializados e de baixos salários tendem a se especializar em produtos “velhos”. É esta a razão por que os Estados Unidos continuam exportando aviões, apesar dos salários ali serem altos, em vez das empresas aeronáuticas se transferirem aos países não desenvolvidos, onde o custo da mão-de-obra é muito mais baixo. É que o avião ainda está sujeito a um vigoroso processo de aperfeiçoamento técnico, assim como os computadores, certos produtos químicos, aparelhos eletrônicos etc., etc. O fato destes produtos serem exportados exclusivamente por um punhado de nações altamente industrializadas confirma o pressuposto da Teoria da Troca Desigual e atesta a dependência tecnológica do resto do mundo em relação a estas poucas nações. Assim como o Japão ou os Estados Unidos são obrigados a pagar os preços do petróleo fixado pelos países participantes da OPEP, estes e os demais países não desenvolvidos são obrigados a pagar pelos aviões, computadores etc., os preços que os monopólios americanos, japoneses etc. por eles cobram.

O pressuposto da Teoria da Troca Desigual é menos verídico no que se refere aos produtos que estão “envelhecendo”, isto é, que não estão sofrendo inovações tecnológicas há algum tempo. Estão neste caso muitos bens de consumo semiduráveis, tais como tecidos, artigos de vestuário, sapatos, móveis, bicicletas etc. Tais produtos começam numa primeira fase a ter a sua importação substituída por produção nacional nos mercados internos dos países em estágio

inicial de industrialização. É claro que no caso destes produtos industriais os custos de produção dependem, em grande medida, da escala de produção. Nos países ainda em desenvolvimento, de grande população e, por isso, de amplo mercado interno, a indústria leve (produtora de bens de consumo semiduráveis) consegue atingir volumes ponderáveis de produção e, graças à economia de escala, baixos custos. Isso permite que estes países, numa segunda fase, se tornem exportadores destes produtos, inclusive para os países mais desenvolvidos.

No caso do Brasil, por exemplo, a primeira fase da substituição de importações de bens de consumo semiduráveis se deu “grosso modo”, durante a primeira metade deste século. A segunda fase teve seu início algo retardado, pois os países industrializados protegiam — como ainda protegem, em parte — seus mercados internos contra a concorrência de produtos industriais de países não desenvolvidos. A partir da década dos sessenta, no entanto, houve considerável liberalização do comércio internacional, o que teve por efeito a transferência da exportação de uma série de produtos industriais “velhos” dos países desenvolvidos para alguns ainda em desenvolvimento. O Brasil, graças em parte ao seu extenso mercado interno, foi um dos países que, sem ter atingido ainda elevado grau de industrialização, tornou-se exportador de numerosos produtos industriais.

Nesta área, portanto, não foram os termos de intercâmbio que mudaram (como faz supor a Teoria da Troca Desigual), mas a divisão internacional do trabalho. Na medida em que a diferença de níveis salariais entre países desenvolvidos e não desenvolvidos se acentuar, deve-se esperar uma contínua transferência de especialização (de produtos “velhos”, bem entendido) dos primeiros para os segundos. Na medida em que esta transferência se dá sob a égide das companhias multinacionais, ela deve ser encarada como a resposta do capital às exigências cada vez mais prementes da classe operária dos países industrializados capitalistas.

Desta maneira, deve-se concluir que, enquanto o processo de inovação tecnológica continuar como monopólio de um pequeno número de países capitalistas e o diferencial de salários continuar aumentando, haverá de um lado uma tendência à deterioração dos termos de intercâmbio (como a Teoria da Troca Desigual prevê) e de outro, uma contínua transformação da divisão internacional do trabalho, pela qual uma parcela cada vez maior da indústria mundial (dominada pelo grande capital internacional) tenderá a ser localizada em países de baixos salários e amplo mercado interno.

## DÉCIMA PRIMEIRA AULA

### ANÁLISE DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

O desenvolvimento é um problema que assumiu uma certa importância no debate econômico apenas nos últimos 20 anos, praticamente depois da Segunda Guerra Mundial. É um tema especificamente novo no campo da economia. Por isso não seria possível fazer o que foi feito com os demais tópicos, ou seja, uma abordagem crítica das duas correntes fundamentais do pensamento econômico a respeito do desenvolvimento. É possível, porém, mostrar como os herdeiros, os representantes contemporâneos dessas duas correntes, estão pensando o assunto. Pois não havia uma cogitação a respeito do desenvolvimento nem em Marx diretamente nem nos teóricos seus contemporâneos, que deram origem à escola marginalista. Marx, por exemplo, achava que o futuro dos países que estavam sendo colonizados ou dominados colonialmente pelas potências capitalistas seria semelhante ao dos países industrializados. Há uma famosa frase dele em que dizia que a Inglaterra "é o espelho do futuro dos países menos adiantados." A Inglaterra era, então, a maior potência industrial. Portanto, Marx não concebeu o desenvolvimento como um processo específico, diferente do crescimento, nem analisou as contribuições que haveria em um mundo em que apenas alguns países estivessem industrializados e em estreita relação econômica com os demais com um tipo de economia muito diferente e mais atrasado, por outro lado, o problema sequer se colocava para os marginalistas. Se Marx, devido à sua abordagem histórica, deu uma solução que em termos abstratos não deixa de ser verdadeira, mas que em termos do que acontece hoje não é relevante, os marginalistas nem sequer se colocaram o problema do desenvolvimento. Isto devido à sua ênfase microeconômica, como vimos na primeira aula. Os marginalistas, sequer se colocavam o problema de saber se uma determinada economia, enquanto tal, correspondia ou não ao estágio possível de desenvolvimento das for-

ças produtivas. Toda cogitação quanto ao desenvolvimento é, portanto, recente e, como tal, as abordagens refletem a evolução durante as últimas décadas dessas duas correntes básicas do pensamento econômico contemporâneo.

Vamos examinar primeiro a concepção marxista. Os economistas marxistas quando abordam o desenvolvimento geralmente começam a se perguntar de onde surge o problema, qual é a origem histórica e econômica da divisão do mundo em países desenvolvidos e não-desenvolvidos. Pois, evidentemente, o processo de superação desta diferença, deste abismo entre um tipo de país e outro só pode ser analisado e entendido a partir da análise e da compreensão da origem da diferença. E esta origem se explica pela *teoria do imperialismo*. O capitalismo, principalmente o capitalismo industrial, tem forças iminentes de expansão. O capitalismo industrial não consegue permanecer dentro dos limites estreitos de uma área ou de um território nacional. As suas forças de expansão, o ritmo febril de acumulação de capital exigem, como vimos, tanto uma demanda crescente dos seus produtos, ou seja, mercados cada vez maiores, como também áreas cada vez maiores de investimento de capital. As duas são condições necessárias para o funcionamento *normal* do sistema capitalista. É por isso que o sistema capitalista não permaneceu restrito a um determinado país.

A Revolução Industrial, que deu à Inglaterra uma posição muito privilegiada no mundo do século XIX, se expandiu para a Europa Continental, para os Estados Unidos da América, para o Japão, e acabou atingindo indiretamente todos os demais países da América Latina, da África e Ásia. Mesmo que fosse do interesse da burguesia inglesa ou do povo inglês o seu país continuar a ser o único completamente industrializado, a lógica do sistema não podia impedir que as mercadorias inglesas e o capital inglês simultaneamente destruíssem as formas de economia pré-capitalista, quaisquer que fossem, praticamente em todos os continentes do mundo.

Evidentemente, o capitalismo, levado para a Europa, pelas mercadorias inglesas, pelo comércio inglês, pela finança inglesa, reproduziu cinquenta anos mais tarde, no Continente, a mesma Revolução Industrial que se tinha dado na Inglaterra. Ao imperialismo inglês somaram-se o francês, o alemão, mais tarde o russo, o japonês e o americano. O cenário mundial, no qual o problema do desenvolvimento se coloca, é o fruto de uma expansão imperialista que começa no século XVI, com a expansão do capital comercial ibérico e mais tarde holandês e inglês e que tomou suas formas definitivas

e atingiu o auge de sua força expansiva no século XIX com o capitalismo industrial.

O que foi que o imperialismo fez para os países não-desenvolvidos, para as economias que não eram capitalistas? As análises clássicas marxistas do imperialismo são duas: uma provém de Rosa Luxemburgo, outra de Lenine. Ambas basicamente abordam a questão do ponto de vista do país imperialista. Eles estavam interessados em entender qual é a repercussão do imperialismo nos países altamente industrializados, onde se esperava a eclosão da Revolução Socialista. Apenas Rosa Luxemburgo, no seu livro *Acumulação do Capital*, dá certa ênfase também ao que acontece nos países colonizados. Ela tem análises realmente magníficas do processo de colonização da Argélia, da Índia e do oeste dos Estados Unidos da América. Ela estuda a colonização desta parte dos Estados Unidos da América, mostrando como o índio foi exterminado e expropriado pelo avanço dos pequenos agricultores. As terras da "fronteira", que avançava paulatinamente para o Pacífico, iam sendo divididas em "homesteads", em pequenas propriedades familiares dando lugar a uma economia do tipo camponesa. Uma segunda vaga, a penetração das grandes estradas de ferro, leva à expropriação de parte dos pequenos proprietários pelos magnatas ferroviários. A construção das estradas de ferro transcontinentais, que cortam os Estados Unidos da América hoje, de São Francisco até Nova York, deu lugar a grande expropriação de terras e a lutas sangrentas. As epopeias do Far-West são frequentemente episódios dessa grande luta do capital colonizador, que seguiu nos calcanhares dos pequenos agricultores e os expropriou, acarretando a transformação de todo o território, hoje compreendido nas fronteiras dos Estados Unidos, em uma economia capitalista adiantada.

De Rosa Luxemburgo, portanto, a análise marxista do desenvolvimento recebe um subsídio importante. Ela nos permite entender que na Economia Colonial, que é o resultado de expansão imperialista em países que não sofreram autenticamente a Revolução Industrial, se cria um enclave capitalista ligado pela divisão internacional do trabalho à economia dos países capitalistas industrializados. É o que nós chamamos de Setor do Mercado Externo (SME) que aparece na história do Brasil sob a forma dos famosos ciclos: ciclo do açúcar, do ouro, do café, da borracha. Cria-se, portanto, em uma parte da economia um setor que reflete as transformações da economia capitalista industrial externa. É, portanto, uma economia reflexa: ela cresce ou decai pela ação da demanda e da exportação de capital dos países capitalistas industrializados.

O resto da economia colonial permanece na situação anterior, ou seja, de economia de subsistência que, no entanto, é subordinada inteiramente às necessidades do Setor de Mercado Externo.

Entre o Setor de Mercado Externo, refletindo a penetração capitalista, e o Setor de Subsistência (SS), herança do passado pré-capitalista, se espreme um pequeno Setor de Mercado Interno (SMI) que representa o embrião do capitalismo nacional, mas que é, enquanto a economia permanece colonial, completamente dependente do Setor de Mercado Externo. O SMI é constituído pelos comerciantes, transportadores, armazenadores, enfim pelos empresários nacionais de exportação e de importação.

Como se inicia o desenvolvimento? Ele começa, em geral, provocado externamente pelas crises mundiais do capitalismo. O capitalismo mundial sofre crises que se manifestam tanto sob a forma de crises de conjuntura cíclica, ou seja, pela sucessão de fases de ascensão, de crise aguda e de depressão, ou então sob a forma de guerras mundiais. Os dois fenômenos que evidentemente são muito diferentes quanto à sua essência, têm o mesmo efeito sobre as Economias Coloniais. Eles reduzem enormemente o fluxo de comércio internacional, portanto têm um impacto fortemente negativo sobre o Setor de Mercado Externo, o que deveria fazer, à primeira vista, a economia recuar para o seu estágio mais pré-capitalista. Acontece, no entanto, que em determinados países (embora não em todos) quando esta crise do Setor de Mercado Externo se manifesta, criam-se as possibilidades de *substituição de importações*. O Setor de Mercado Interno, que era meramente um apêndice do Setor de Mercado Externo, passa a crescer autonomamente, substituindo pela sua produção os produtos anteriormente importados.

Como ilustração desse processo podemos tomar por base a história brasileira. No fim do século XIX o nosso Setor de Mercado Externo era predominantemente representado pela cafeicultura. O Brasil era internacionalmente conhecido apenas pelo seu café, produto que era, em certa medida, um enclave estrangeiro na economia brasileira, pois dependia totalmente da demanda externa. Ao lado do Setor de Mercado Externo desenvolveram-se atividades comerciais, sobretudo de Mercado Interno, realizadas por companhias comerciais, bancos, companhias de serviços públicos, ferrovias e assim por diante, que viviam essencialmente do comércio de exportação do café e da importação de mercadorias e bens manufaturados.

A primeira crise de superprodução do café, em 1896, encontra o Setor de Mercado Interno começando a gerar algumas indústrias

e ela vai ajudar o desenvolvimento industrial, na medida em que protege mais a indústria brasileira da concorrência estrangeira. Quando se dá a Primeira Guerra Mundial, o mesmo fenômeno se repete. Com a crise mundial de 1929 seguida por uma década de depressão e por um quinquênio de guerra mundial, o processo de industrialização, através da substituição de importações, prossegue.

É preciso entender que o processo de desenvolvimento capitalista é estimulado pelas contradições mundiais do sistema e é respondido pelo capitalismo dos países adiantados de uma forma positiva. Este foi um dos pontos-chaves da mudança que a análise marxista da situação dos países não-desenvolvidos teve que sofrer. Até o fim da Segunda Guerra Mundial, isto é, antes que se pensasse no processo de desenvolvimento como um processo específico de transformação econômica, era lugar-comum a análise marxista supor que o capital imperialista estava estreitamente ligado e aliado à chamada oligarquia local que se fundamentava no Setor de Mercado Externo. Supunha-se que o imperialismo estava interessado exclusivamente na manutenção de todos os países africanos, asiáticos e latino-americanos e do sudeste europeu em uma situação de economia colonial. E que qualquer desenvolvimento, qualquer transformação dessas economias no sentido capitalista seria obstaculizado, na medida do possível, pela política das potências imperialistas. Pois bem, não foi o que ocorreu. As potências imperialistas preferiram, bastante inteligentemente, participar do processo em vez de procurar detê-lo e isto estava perfeitamente em harmonia com os seus interesses econômicos e políticos. Em primeiro lugar, porque na medida em que se dá o desenvolvimento por substituição de importações cresce o mercado interno destes países; obviamente, cresce o mercado para exportação dos países industrializados. Supunha-se, ingenuamente, que na medida em que o Brasil, por exemplo, produzisse tecidos, a indústria têxtil inglesa perderia o mercado. Foi evidentemente o que aconteceu. Porém os tecidos brasileiros eram de fio inglês. Após algum tempo, o tecido nacional ficava mais barato e, em conseqüência, ampliava-se o mercado brasileiro de tecidos, o que levava a importar um valor maior em termos de fio, do que antes se importava em tecidos. Depois é que se deu a substituição do fio inglês pelo brasileiro. Mas estes eram fiados por máquinas inglesas assim como, depois, eram tecidos por teares ingleses e eram tingidos por corantes alemães e, provavelmente, embalados por algum outro material importado.

O processo de substituição de importações não acarreta uma diminuição absoluta do valor das importações, mas uma mudança

em sua composição: passam a ser importados menos bens de consumo final, porém mais bens de produção. A tendência do desenvolvimento é forçar uma importação maior, porque todo processo de crescimento industrial, no país que se desenvolve, se dá a partir de bens de produção importados. Então do ponto de vista meramente do mercado, convém totalmente aos países adiantados que os países de economia colonial se desenvolvam. Evidentemente, há um limite para essa importação, constituído pelo valor da exportação dos países não-desenvolvidos. A capacidade de importar do Brasil, por exemplo, é dada pelo volume de divisas recebido por aquilo que nós vendemos aos países industrializados. Na medida em que estes absorvem nossas mercadorias, eles criam mercado para os seus produtos. O processo de desenvolvimento não afeta, em absoluto, este mecanismo.

Em segundo lugar, o processo de desenvolvimento abriu magníficas áreas de investimento de capital aos países mais adiantados. E este foi um dos componentes essenciais do desenvolvimento capitalista. Uma vez criadas as condições para o estabelecimento de novos ramos industriais, o capital americano, o alemão, o inglês, o francês e assim por diante, vão se colocar lucrativamente nos países em desenvolvimento.

Sob esse ponto de vista também o desenvolvimento favoreceu os interesses dos países imperialistas que, antes, tinham nas economias coloniais uma área extremamente restrita de investimento: basicamente ferrovias, serviços públicos e, eventualmente, mineração. Hoje a indústria européia, americana, japonesa encontra possibilidades de investimento, nos países subdesenvolvidos, na siderurgia, na produção de material elétrico, de material de transporte, de alimentos e assim por diante. Não há, portanto, essa contradição ou seja, que o desenvolvimento capitalista é necessariamente antagônico à penetração imperialista. Pelo contrário, o desenvolvimento abre melhores perspectivas de integração dessas economias no capitalismo internacional.

É preciso finalmente salientar que a análise marxista aponta as contradições do processo, que tem suas limitações fundamentais no fato de que o desenvolvimento capitalista (que seria entendido como processo histórico de superação do retardo, que impediu que estes países atingissem o mesmo grau de expansão das forças produtivas que os países industrializados), na realidade, é frustrado pelo seu próprio caráter. Vários dos países não-desenvolvidos se desenvolvem, mas sempre com um certo retardo. O desenvolvimento é real em termos do passado do próprio país. Se pensarmos no

Brasil de hoje, comparado com o de há 30 anos, sem dúvida alguma o país se industrializou. Mas se formos fazer a comparação entre o Brasil de 1930 e os EUA de 1930, e o Brasil de 1968 e os EUA de 1968, verificaremos que a diferença relativa não diminui.

O desenvolvimento capitalista é um processo de redistribuição de inversões do grande capital internacional, organizado em companhias multinacionais, no plano mundial. Este capital procura condições mais favoráveis para se valorizar, dirigindo-se a países com mão-de-obra abundante e barata, portanto com amplo mercado interno potencial e que já iniciaram, de forma autônoma, o processo de substituição de importações. Não há dúvida de que o influxo de inversões das multinacionais em países como o Brasil, por exemplo, acelera o processo de industrialização, mas também o freia na medida em que tais inversões reforçam o monopólio tecnológico das nações já industrializadas. As multinacionais transferem às subsidiárias apenas o *know-how* pronto, continuando o desenvolvimento de inovações tecnológicas a ser atribuição exclusiva das matrizes. Embora fosse possível aos países em desenvolvimento romper esta relação de dependência do grande capital internacional, pois o *know-how* também pode ser comprado sem se entregar o mercado interno às subsidiárias das multinacionais, o fato é que esta possibilidade nunca se concretiza. A razão básica é política: um processo de desenvolvimento autônomo teria que ser realizado com participação predominante de empresas estatais, já que só o Estado seria capaz de mobilizar e concentrar os recursos de capital necessários. Face às alternativas de se ver subordinada a um estado empresário ou ao grande capital internacional, as classes dominantes dos países em desenvolvimento têm consistentemente preferido a segunda, ainda que esta implique na manutenção do atraso relativo destes países.

Na realidade, por vários fatores (vistos na aula anterior), principalmente o caráter mais recente do desenvolvimento tecnológico, a diferença relativa entre os países que estão na vanguarda do desenvolvimento industrial e os países que estão na retaguarda tende a aumentar. O desenvolvimento tecnológico está levando a uma crise mundial do capitalismo pois ele exige, para sua efetiva implantação, uma planificação provavelmente internacional da economia que, sem dúvida, é incompatível com as relações de produção capitalista. Esta crise mundial só está se esboçando hoje; seus contornos podem ser mais adivinhados do que definidos, porém ela já existe, em certo grau, e se manifesta concretamente nos países em desenvolvimento. Se hoje a Holanda e a Itália encontram tremendas dificuldades em se apropriar e efetivamente usar os mais recentes

avanços científicos, em termos de inovações tecnológicas, o que dizer de um país como o Haiti, o Nepal, o Ceilão ou as Filipinas e muitos outros? Países que, além de seu reduzido tamanho, têm toda a pobreza e todo o atraso de séculos de exploração colonial!

Esta seria, portanto, uma análise marxista do processo de desenvolvimento, que concluiria com uma análise crítica da tentativa de superar esses obstáculos através de uma intervenção cada vez mais ativa do Estado na economia, na tentativa de realmente substituir os processos clássicos do capitalismo por uma espécie de capitalismo de Estado.

A expressão de Caio Prado Júnior, falando de nossa burguesia como uma "burguesia burocrática", que foi criada por mecanismos de intervenção estatal, é perfeitamente justificada. Esta análise talvez permita, no futuro, desenvolver a crítica de um capitalismo de Estado que é o resultado das contradições do desenvolvimento nas condições capitalistas.

Vamos agora ver a concepção pós-keynesiana, que é a concepção mais corrente nos meios governamentais, tanto dos países não-desenvolvidos como dos desenvolvidos e, evidentemente, também nos meios acadêmicos.

Em primeiro lugar, não se coloca o problema do não-desenvolvimento como um fenômeno histórico. Ele é exclusivamente entendido e analisado como um caso de crescimento retardado. Daí, inclusive, a expressão "subdesenvolvimento", que procuro evitar ou usar entre aspas. Porque o "subdesenvolvimento" implica a idéia de que, fatalmente, a economia sempre se desenvolve e que apenas algumas economias se desenvolveram mais depressa e outras mais devagar; algumas, por circunstâncias que não vêm ao caso (do ponto de vista da análise keynesiana), puderam caminhar depressa e outras se retardaram e então ficaram subdesenvolvidas. Porém também estas poderão se desenvolver normalmente. Não há problema estrutural algum; o que existe são características exógenas à análise econômica, que explicariam o retardo. Daí inclusive a expressão de que o desenvolvimento econômico é assunto excessivamente sério para ser tratado apenas por economistas e que a contribuição do psicólogo, do antropólogo e do sociólogo é muito importante. Acontece que a sociologia, a antropologia e a psicologia do tipo acadêmico não são relevantes para a análise do problema. Recentemente li um estudo sociológico tentando explicar porque a poupança, no sudoeste asiático, é relativamente baixa; porque o camponês da Malásia não tende a replantar as seringueiras que está explorando, antes que elas desapareçam. Enquanto ele tem com o que viver, ele

não pensa em acumular. Aponta-se este traço cultural e se explica por ele o subdesenvolvimento. Não se pergunta de onde veio a seringueira e para onde vai a borracha extraída. Considera-se o subdesenvolvimento, de um ponto de vista estritamente econômico, como um processo de crescimento retardado que não se explica, mas se mede pela renda *per capita*, pelo número de dólares *per capita* e se fazem, a meu ver, longas e bizantinas discussões sobre se o limite entre o desenvolvimento e o subdesenvolvimento está nos mil dólares ou nos quinhentos dólares *per capita*.

Como é que se explicaria, economicamente, este retardo e, portanto, a caracterização de suas dificuldades? Uma das teorias mais em voga na análise pós-keynesiana é o chamado “círculo vicioso da pobreza” que, em poucas palavras, seria o seguinte: sendo a renda *per capita* muito baixa, a propensão a consumir tende a ser muito grande; cada elevação de renda se transforma em consumo e não em poupança. Na análise keynesiana a divisão da renda em poupança e consumo é explicada, antes de mais nada, pelo consumo. O consumo é o elemento positivo. As pessoas consomem a renda; o que sobra é poupado. O consumo é que é dado socialmente e é o elemento fundamental da explicação. É da comparação entre consumo e renda que sai a poupança, como resto. Sendo baixa a renda, *ipso facto*, a poupança tem que ser pequena. Não há muita sofisticação. Quando se chega aos detalhes, porém, e se examina a terrível desigualdade na distribuição da renda dos países não-desenvolvidos, percebe-se, evidentemente, que uma parte muito grande da renda vai para as mãos de uma minoria que, portanto, tem ótimas condições para poupar. Mas aí surge uma explicação de fundo psicológico ou seja, o chamado “efeito demonstração”. O fato é que as classes ricas, nos países não-desenvolvidos, copiam os padrões de consumo das classes dominantes dos países desenvolvidos, o que significa que, mesmo que suas rendas sejam relativamente altas, elas tendem a ser totalmente desperdiçadas em bens de ostentação.

Eis portanto uma explicação inicial que já não é totalmente econômica, mas psico-econômica, do “círculo vicioso da pobreza”. O fato de que somos pobres nos leva a considerar que continuaremos a ser pobres, pois que consumimos quase tudo que ganhamos e, assim, não podemos poupar, não podemos pois aumentar nossa produtividade e então continuaremos pobres. Daí a grande conclusão: só podemos nos desenvolver com o auxílio estrangeiro; é preciso que os países adiantados nos forneçam capital, uma pequena ou grande parte de sua poupança que, aliás, já é excessiva para eles, do ponto de vista da análise keynesiana.

O problema dos países industrializados é o oposto: o consumo não tende, pelo menos immanentemente, a acompanhar o crescimento da renda. Há portanto uma tendência a poupar, na mesma medida, uma parcela cada vez maior de cada acréscimo de renda, sem que os investimentos sejam estimulados. Então, por que não transferir o excesso de poupança para as áreas mais pobres? Daí os esquemas do “Ponto 4”, USAID, de transferências internacionais de capitais. O investimento de capital nos países em desenvolvimento, pelos países industrializados, é encarado como a mola essencial do desenvolvimento. Não se faz diferenciação alguma, se este investimento é dirigido ao Setor de Mercado Externo, por exemplo para a produção de petróleo, o que torna necessário exportá-lo para os próprios países investidores ou se ele se aplica no Setor de Mercado Interno, para substituição de importações que não apresentem aquele requisito.

Uma outra consequência deste mesmo tipo de análise é a reivindicação dos economistas, que representam os interesses das classes dominantes dos países em desenvolvimento, a respeito do comércio internacional. Refiro-me em particular à tese Prebisch e à chamada Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), que é o *forum* onde as burguesias subdesenvolvidas apresentam as suas reivindicações. O que elas desejam é obter, através do comércio internacional, uma maior renda, já que é o problema da poupança e da renda, evidentemente, o fulcro que explica o crescimento retardado. Mostra-se que a queda dos preços dos produtos exportados pelos países não-desenvolvidos (açúcar, petróleo, outros minérios, etc.) levou a uma perda de renda por parte desses países, que é quase equivalente ao “auxílio” recebido sob a forma de empréstimos e investimentos de capital. Então, diz Prebisch, o que adianta que os EUA, Alemanha, Japão e outros invistam x milhões de dólares nos países não-desenvolvidos, se eles retomam este dinheiro sucessivamente, através da queda dos preços das matérias-primas importadas destes mesmos países?

Em vez de se propor uma planificação internacional do comércio, que seria a única solução radical, e uma conseqüente redivisão internacional do trabalho, propõem-se fundamentalmente a abertura dos mercados dos países industrializados a certas manufaturas dos países em desenvolvimento e a garantia de preços às suas exportações tradicionais.

Finalmente, uma outra contribuição da análise pós-keynesiana — indubitavelmente a mais valiosa contribuição, de um certo caráter científico — é aquela que nasce da própria prática, ou seja, a estratégia de desenvolvimento. Por mais que a concepção geral



seja pouco inspiradora, os economistas que adotam a concepção pós-keynesiana são aqueles que estão nos ministérios, nos vários órgãos de assistência aos países em desenvolvimento e que têm que enfrentar problemas concretos. E é no trabalho prático de procurar resolver estes problemas que se desenvolveu uma polêmica interessantíssima, à qual quero me referir apenas rapidamente. Mostrou-se que, para que haja desenvolvimento, tem que haver mudança estrutural na economia. Não se trata meramente de crescimento da estrutura existente, mas de uma transformação da mesma criação de novos ramos especializados. O desenvolvimento leva a uma divisão nacional do trabalho e este é um processo extremamente delicado, que tende a gerar desequilíbrios. Quando se montam, por exemplo, determinadas indústrias, em uma área, é comum que falte o transporte para levar o produto ao resto do país, que seria o seu mercado; que falte energia elétrica para expandir essas indústrias, além de faltar mão-de-obra especializada, pois o sistema educacional não foi adaptado à industrialização etc. Estes pontos de estrangulamento tendem, então, a reter o desenvolvimento. Daí a proposta de se implantar o planejamento pelo menos da utilização dos recursos físicos e a utilização de medidas fiscais e o crédito, por exemplo, para que os recursos particulares se encaminhem, o mais rapidamente possível, para os futuros pontos de estrangulamento, de modo que estes não venham a sufocar o processo.

Esta tese, do desenvolvimento e crescimento *equilibrados*, foi contradita — e com certa razão — por economistas como Hirschmann, por exemplo, que dizia o seguinte: como os recursos são muito escassos, como o círculo vicioso da pobreza não permite que haja investimentos abundantes, a sua difusão, por muitas áreas, tende a não gerar resultados. Além disso, a tentativa de um crescimento equilibrado tem que ser necessariamente lenta, pois é previsto prever todos os futuros pontos de estrangulamento e dividir os recursos muito escassos por todos eles, em vez de criar novas indústrias que vão criar desequilíbrios. A falta de capacidade empresarial, a corrupção do aparelho estatal, toda uma série de aspectos não-econômicos se opõem à instituição de uma economia capitalista, que deve ser racional para ser eficiente. Tais atitudes podem ser rompidas somente se os recursos se concentrarem em algumas áreas privilegiadas e os desequilíbrios provocados depois encontrarem a sua solução.

Um exemplo concreto da opção de desenvolvimento equilibrado, seria procurar industrializar o território brasileiro, que não é pequeno, da forma mais homogênea possível: procurar-se-iam criar indústrias complementares por toda a área habitada do país e, com isto,

impedir grandes desníveis regionais e, ao mesmo tempo, evitar os pontos notórios de estrangulamento, que têm atormentado a economia brasileira. Argumenta-se contra isto que o ritmo de crescimento, nessas condições, seria bastante pequeno e não haveria estímulo ao aumento de poupança, a uma concentração de esforços, pois não haveria a pressão das necessidades prementes naquele sentido. A concentração dos recursos no eixo Rio-São Paulo permitiu um desenvolvimento industrial, pelo menos nessa área, muito mais rápido e cujos frutos agora podem ser redistribuídos com mais facilidade por outras áreas do território. Ao mesmo tempo, os desequilíbrios criados por este desenvolvimento industrial relativamente intenso permitiram a geração de forças sociais que tendem a superar os obstáculos ao desenvolvimento nas demais áreas. Por exemplo, se tivéssemos tido um desenvolvimento industrial homogêneo, relativamente lento, a transformação do sistema educacional e sua adaptação ao novo mercado de trabalho, criado pela industrialização, teria sido muito mais lenta e todos os interesses criados na universidade e também no ensino médio teriam tido mais capacidade de resistir a inovações, porque a pressão da demanda teria sido relativamente menor. Esta discussão sobre a estratégia do desenvolvimento é válida principalmente nas condições de uma economia não-planejada, e ela mostra o caráter algo precário do processo de desenvolvimento, que se alimenta de suas próprias contradições.

Para terminar a exposição, vamos considerar a seguinte questão: quais são as perspectivas que o desenvolvimento apresenta, nestas condições, nos países que não participaram, no momento histórico próprio, da Revolução Industrial?

Os economistas da escola pós-keynesiana são bastante pessimistas a esse respeito. Eles fazem, por exemplo, extrapolações numéricas a respeito das taxas de crescimento dos países não-desenvolvidos e prevêem que, no futuro, o seu não-desenvolvimento relativo será bastante mais grave do que é hoje. Nos EUA a renda *per capita* é de 3.500 dólares; um crescimento anual, por exemplo, de 2% *per capita* (menos do que a economia americana tem conseguido) dá 70 dólares por ano. No Brasil, a renda *per capita* é próxima a 250 dólares; mesmo que a economia crescesse à taxa muito favorável de 3% ao ano, isto permitiria um acréscimo anual de apenas 7,5 dólares. Deste modo, mesmo que, em termos da taxa geométrica de crescimento, haja uma vantagem para o Brasil, em termos absolutos a diferença tende a aumentar. Daí as previsões do Hudson Institute, segundo as quais os EUA, nos fins do século, estariam ainda com uma economia que eles chamam de “pós-industrial”, ao passo que



o Brasil e muitos outros países estariam com uma economia “pré-industrial”. Este pessimismo dos economistas pós-keynesianos se reforça por um raciocínio demográfico ou seja, que nos países não-desenvolvidos a população está crescendo com rapidez extraordinária, em termos históricos; ela está dobrando a cada 23 anos mais ou menos. Como se calcula a renda *per capita* pela fração Renda Nacional/População, este crescimento rápido do denominador impede o crescimento do quociente. A renda *per capita* tende, portanto, a se elevar devagar, mesmo que a renda global esteja aumentando com certa intensidade. Daí toda a aflição com respeito à “explosão populacional” e a grande voga do pessimismo malthusiano.

Por outro lado, os economistas de tradição marxista procuram muito mais os exemplos de desenvolvimento não-capitalista como medida do possível, daquilo que se pode fazer. Será que os países não-desenvolvidos estão condenados a permanecer em seu retardo, pelo menos relativo, enquanto viva a presente geração? É importante lembrar que a experiência de economias centralmente planejadas, de passado realmente colonial, é bastante recente. A Rússia não era exatamente uma economia colonial, embora tivesse algumas de suas características. Mesmo os países da Europa Oriental tinham iniciado sua industrialização há bastante tempo. A grande experiência do desenvolvimento socialista é realmente a China, a Coreia do Norte, o Vietnã do Norte e Cuba; embora a experiência seja muito recente (geralmente menos de 20 anos) e os dados não se encontrem bastante bem levantados, tudo leva a crer que a capacidade de avanço e de desenvolvimento das forças produtivas, mostrada por essas experiências, demonstra cabalmente que é possível vencer o retardo econômico no espaço de uma geração.

O que está acontecendo na China, por exemplo, é que este país está dominando a tecnologia moderna no que ela tem de mais significativo. As famosas bombas atômicas e de hidrogênio chinesas não são apenas uma proeza militar; são produtos de toda uma infraestrutura científica muito ponderável. É impossível um desenvolvimento tecnológico no campo energético, como o da China, sem ter todo o desenvolvimento eletrônico correspondente, isto é, computadores e tudo o que eles significam. E eles o fizeram a partir de uma base que era a mais pobre do mundo. A renda *per capita* chinesa, no início da Revolução, deveria ser da ordem de 50 dólares mais ou menos. Assim, a partir de um país semidestruído por uma longa guerra civil, ligada à guerra contra a invasão japonesa, foi possível em mais ou menos 5 anos, chegar a alcançar, senão econo-

micamente, pelo menos tecnologicamente, os países mais adiantados do mundo.

As repercussões desse desenvolvimento tecnológico sobre a economia prometem ser extraordinárias, isto porque o retardo tecnológico tem, à medida em que ele é vencido, uma certa vantagem. O chinês “pulou” para o computador; ele não passou pelas máquinas intermediárias. A aplicação da energia atômica, a aplicação de métodos ultramodernos de informação e planejamento regional, a aplicação da química à agricultura, em um país como foi a China, podem se fazer de imediato. Quando os chineses afirmavam que dobraram sua produção agrícola em questão de 3 ou 4 anos, isto foi saudado com risadas pelos americanos. Hoje eles praticamente aceitam o fato. Mesmo partindo de 50 dólares *per capita* é possível chegar aos 3.500 em um prazo estupendamente curto, por aplicações maciças de tecnologia. Tudo leva a crer que o grande investimento que se tem a fazer nestes países é fundamentalmente na preparação da mão-de-obra. Este é o ponto difícil de vencer. Provavelmente o desenvolvimento chinês ainda está retardado porque é preciso mudar completamente a concepção, a maneira de viver e de produzir do homem chinês.

Não há porque assumir uma atitude de apologia do “paraíso vermelho”. Porém é preciso considerar as potencialidades do desenvolvimento hoje, quando os recursos são aplicados com rigor e racionalidade. O exemplo destes países provavelmente será uma das armas mais efetivas para se refutarem as conclusões pessimistas da corrente pós-keynesiana, quanto ao desenvolvimento dos países não-industrializados.

## ECONOMIA PLANIFICADA

Eu acho que é lógico terminar um curso de Introdução Crítica à Economia Política com este tema porque a economia planificada retoma necessariamente toda a problemática que a economia moderna apresenta em um nível essencial e superior. Essencial porque na economia planificada os problemas são abordados não como forças relativamente cegas e impessoais que uma ação coletiva não-ordenada e não-deliberada colocam, mas como problemas decorrentes de uma condição humana, de uma vontade coletiva previamente determinada. É superior porque apresenta ao homem um grau máximo de liberdade e domínio sobre as forças econômicas que ele mesmo desencadeia na atividade produtiva.

Teremos, portanto, agora, ocasião de fazer uma síntese de muitas coisas que já vimos, porém não só uma síntese como uma possibilidade de abordar estes problemas de um ângulo completamente diferente, pois eles aparecem alienadamente no exame da economia capitalista que nos ocupou na maior parte deste curso.

Eu diria que a essência da problemática econômica desde o começo da sociedade humana (ou pelo menos o que conhecemos dela), está na conexão entre produção e consumo. O homem se engaja na atividade produtiva com o fim, pelo menos imediato, de obter meios para sua sobrevivência e para o gozo de uma série de prazeres que advêm da satisfação de necessidades. Entre esta atividade produtiva e o consumo se estabelece, portanto, necessariamente, alguma conexão. Porém esta conexão varia historicamente, ela muda de forma e nesta medida propõe a problemática econômica em formas também bastante diferentes.

Em uma sociedade "primitiva" a conexão entre produção e consumo é direta e imediata pois prevalece neste tipo de sociedade, que nós podemos chamar de comunismo primitivo, o autoconsumo: o indivíduo que produz consome a maior parte de seu próprio produto.

O indígena vai ao rio, pesca e os peixes que ele assim obtém serão comidos por ele e pelo conjunto de famílias que com ele convivem diretamente. Não há nada que afaste (nem em termos jurídicos, de propriedade, nem em termos físicos) a produção do consumo. Produz-se na medida em que as necessidades de consumo vão-se manifestando. É claro que pode haver algum armazenamento: pode-se colher mandioca e não comê-la totalmente. Entre produção e consumo se coloca, neste caso, um defasamento no tempo. Há a necessidade de uma previsão de quais serão as necessidades futuras de consumo. Mas este afastamento entre consumo e produção é muito tênue e a própria tradição, a experiência acumulada, permitem que normas bastante simples governem a produção para o consumo imediato (no presente) e mediato (no futuro).

Quando passamos às formas mais complexas de organização econômica, e aí é mais importante, evidentemente, a produção para o mercado, a conexão entre produção e consumo torna-se indireta e mediata. Ela é indireta porque na produção para o mercado cada produtor se insere na divisão social do trabalho e produz um produto só, ou um tipo de bem ou de serviço que ele geralmente não utiliza para si. O sapateiro não produz sapatos para si, o médico não produz consultas médicas para si, o cabeleireiro não corta seu próprio cabelo. A divisão social do trabalho especializa os indivíduos e eles necessariamente produzem para os outros. Então a conexão entre produção e consumo torna-se indireta obrigando cada produtor a adivinhar o que os outros querem; ele precisa, através dos mecanismos de mercado, tomar conhecimento indireto de qual é a situação da demanda para então procurar adequar a sua produção à representação necessariamente deformada das verdadeiras necessidades de consumo, que aparecem na demanda do mercado. Da mesma forma a relação entre consumo e produção é mediata no mercado por uma série de trocas que necessariamente acarretam uma defasagem não só no tempo mas também no espaço entre a produção e o consumo. A produção agrícola, que se dá em certas áreas do país, é comprada por atacadistas, levada a um mercado extremamente especulativo (a Bolsa de Cereais, por exemplo), aí é objeto de uma série de transações, pode passar pelas mãos de muitos intermediários, pode ser armazenada por muito tempo ou pode voltar a ser jogada no mercado a qualquer momento e só aí então ela vai aparecer nas mãos do varejista e finalmente na mesa do consumidor. Verifica-se, portanto, um afastamento ponderável no espaço e no tempo entre produção e consumo.

Na economia planificada ou socialista a conexão entre produção e consumo, eu diria, é *direta porém mediata*. Ela é direta porque não existe um mercado que imponha uma representação de necessidades e ofereça um agulhão indireto à produção para satisfazer necessidades, que seria o objetivo do lucro. É possível produzir diretamente para a satisfação das necessidades. Neste sentido reproduz-se a conexão entre produção e consumo, que caracteriza o comunismo primitivo. Não há necessidade de produzir para se obter lucro, para uma demanda que aparece sob a forma de gastos no mercado mas pode-se produzir para atender a uma necessidade mesmo que ela possa não estar consciente nas pessoas. Por exemplo, pode-se usar uma grande parte da produção social para dar educação a todas as crianças do país, mesmo que os pais realmente não o desejem ou tenham consciência de sua importância. Em uma economia de mercado, na medida em que a educação é também uma atividade de mercado, o aparelho de ensino só cresce na medida em que há uma demanda solvável por ensino, capaz de pagar o seu preço.

A economia planificada pode estabelecer uma definição de quais são as necessidades coletivas e quais destas são prioritárias e pode-se, então, planejar a produção para o atendimento de necessidades assim compreendidas. Por outro lado, a conexão entre produção e consumo é mediata. Pois a complexidade na organização produtiva, que a economia planificada herda do capitalismo, deverá provavelmente se tornar maior ainda, na medida em que a tecnologia avança. No capitalismo, a produção já se especializa e se afasta cada vez mais do consumo no espaço e no tempo (é o que permite aumento da produtividade pelo desenvolvimento de técnicas de transporte, de conservação, de comunicação e assim por diante). No socialismo, provavelmente, o mesmo vai-se dar, com mais vigor ainda.

A problemática da economia planificada aparece, pois, sob a forma de uma conexão que é *direta* entre produção e consumo mas que é *mediata* em termos de um processo muito complexo de repartição e distribuição da produção.

Colocada assim, em termos muito amplos, esta problemática, poder-se-ia dividir o funcionamento de uma economia planificada no planejamento da demanda e no planejamento da oferta de produtos. Quanto ao planejamento da demanda, o primeiro problema que se coloca é a repartição da produção total da sociedade entre consumo imediato e consumo futuro ou indireto. Uma parte da produção evidentemente tem que ser destinada a repor os meios de produção gastos. Uma outra parte tem que ser utilizada para

aperfeiçoar os métodos produtivos. Isto significa, em última análise, acumulação. A soma destas duas partes — reposição e acumulação — pode ser de 10%, 15% ou 20% do produto. O resto dele poderá ser consumido imediatamente pela população.

Vimos que a repartição do produto entre o consumo e a poupança, no sistema capitalista, se dá normalmente por mecanismos objetivos de mercado, alheios à vontade humana, que equacionam a eficiência marginal do capital e a taxa de juros. A política do governo procura desviar estes mecanismos para certos objetivos mas, em última análise, há uma série de leis objetivas, independentes, em boa parte, da intervenção consciente do homem, que determina a repartição do produto entre poupança e consumo.

No sistema de economia planejada essas leis não precisam vigiar. É possível à sociedade decidir se deseja acumular mais, o que significa privar-se de um consumo imediato, ou então acumular menos, consumir mais no momento e abrir mão, com isto, de uma possibilidade de acelerar o avanço econômico. Quanto à possibilidade desta decisão coletiva, não há nada que impeça um país ou a população de todo o globo de, através de formas políticas adequadas, deliberar conscientemente sobre as várias opções. A dificuldade que se coloca é uma dificuldade técnica, de cálculo econômico. É uma das questões mais graves da teoria de uma economia planejada a confusão entre a decisão política e dificuldade técnica de oferecer opções válidas àqueles que devem decidir.

Gostaria de explicar a dificuldade técnica e mostrar como, a meu ver, ela não tem nada a ver com o problema de fundo. Em uma economia capitalista, vamos dizer, no Brasil, posso ter o seguinte problema: tendo que fornecer energia elétrica para uma determinada região ou cidade, tenho duas opções técnicas. Uma opção é construir uma usina hidrelétrica, ou seja, construir uma represa num ponto e colocar ali uma usina; a outra é construir uma usina termelétrica. São duas soluções que fornecem o mesmo produto. A solução da hidrelétrica obriga a imobilizar uma quantidade enorme de recursos, que significa basicamente trabalho humano, na construção da represa. Por isso a hidrelétrica custa muito mais caro do que a termelétrica, que é basicamente uma fábrica em que se usa um outro tipo de combustível, por exemplo, um derivado de petróleo, carvão ou energia atômica para gerar energia elétrica. Neste caso por que não escolher a termelétrica? Porque para operar a usina termelétrica as despesas de ano a ano são substancialmente maiores do que para operar a hidrelétrica. Na hidrelétrica investe-se tremenda quantidade de trabalho e recursos para construir a usina,

mas o custo operacional para produção da energia é muito baixo porque ela provém da água que desce das montanhas sem qualquer custo. A energia solar faz a água evaporar e, pelas chuvas, ela retorna às montanhas. A captação desta energia das águas correntes, uma vez construída a usina, não requer mais do que uma pequena equipe de operação de usina e uma outra equipe de manutenção, que também é relativamente pequena. Pode-se comparar estas duas opções e verificar se se deve investir hoje dez vezes mais na construção de uma usina hidrelétrica para depois ter despesas correntes que são um décimo das que ocorrem na usina termelétrica ou ter muito mais despesas depois, cada ano, para obter energia. Isso porque na termelétrica tem-se que usar combustível que custa bastante e ter muito mais gente trabalhando para mantê-la funcionando. Isto se resolve no sistema capitalista através da taxa de juros que é o preço, *no tempo*, do uso dos recursos. Assim grava-se o capital investido na hidrelétrica e também na termelétrica com uma taxa de juros, 5% ou 6% ao ano. Esta taxa de juros vai encarecer mais a energia produzida na hidrelétrica, pois ela requer capital fixo em muito maior proporção do que a termelétrica. Assim, se se escolher uma taxa de juros alta, a termelétrica será a opção mais válida. se se escolher uma taxa de juros baixa, a hidrelétrica sairá mais barata. É claro que em certas circunstâncias ou uma ou outra opção fica obviamente mais barata mas, fazendo variar a taxa de juros, ela alcança um valor determinado que torna iguais as duas opções.

Este é um problem técnico, ou seja, de como escolher uma taxa de juros correta. A economia de mercado, por meio de uma lei objetiva, oferece uma indicação efetiva de qual é a preferência dominante pelo uso mediato e imediato dos recursos. É o mercado de capitais que determina a taxa de juros para vários empréstimos de vários tipos. É claro que o planejamento capitalista oferece a quem o realiza várias opções: pode escolher a taxa de juros média dos últimos dois anos ou dos últimos dez anos. Conforme estas médias variarem, uma ou outra opção será mais econômica. De qualquer modo a realidade lhe oferece os dados e o planejador se guia por este ponto de apoio coletivo e inconsciente.

E no sistema socialista como se resolveria este problema? Qual é a taxa de juros que a sociedade deseja?

Do ponto de vista puramente técnico não há maior dificuldade, embora os cálculos possam ser muito difíceis. É preciso, em última análise, calcular quais seriam as formas de utilização alternativa dos recursos que vão ser gastos na hidrelétrica. É preciso ter uma série de equações que permitam a formulação tecnicamente

correta das opções, pois a decisão política, a decisão das preferências humanas que terá de ser tomada só será eficiente, só corresponderá às necessidades e aos desejos humanos, se as opções forem formuladas tecnicamente de uma forma exata. Não se pode, por exemplo, dizer: vamos acumular rapidamente, vamos nos sacrificar hoje, vamos colocar 4 famílias em cada apartamento, vamos construir fábricas em vez de casas e isto permitirá, daqui a 5 anos, resolver o problema da moradia com casas pré-fabricadas, muito mais baratas. Se o cálculo for errado, daqui a 5 anos o problema continua o mesmo. Neste caso, evidentemente, a decisão política é falha, as pessoas estão se enganando. Por isso o aspecto técnico tem sua importância.

Na discussão teórica destes problemas chegou-se à conclusão de que o número de equações simultâneas que teriam de ser resolvidas em cálculos desta espécie estaria além do período normal de uma vida humana, em qualquer circunstância. Acontece que o computador eletrônico reduziu, de uma forma fantástica, o tempo de cálculo. Sem exagero, certamente o computador é um dos instrumentos que tornaram a economia planificada muito mais viável hoje do que ela o foi no passado. Antes do surgimento do computador, os cálculos que se faziam eram extremamente grosseiros; 99% das equações eram substituídas por uma série de suposições, que podiam estar certas ou erradas.

Hoje o computador permite que a parte técnica receba soluções cada vez melhores. É importante perceber-se o que significa substituir o funcionamento impessoal do mercado de capitais por decisões deliberadas. Significa, em última análise, dar aos recursos o uso mais econômico, ou seja, o mais eficiente. Para isto é necessário efetivamente ter-se conhecimento do uso alternativo dos recursos e o recurso básico, que é o trabalho humano, é de uma adaptabilidade fantástica. Posso usar o trabalho humano para praticamente tudo. Então, como no fundo o recurso escasso é o trabalho humano, a sua racional utilização exige um conhecimento perfeito do funcionamento de uma economia bastante complexa. Mas gostaria de insistir que a solução não é técnica. O que nós podemos tecnicamente fazer é oferecer algumas opções. A escolha entre elas são as pessoas, ou seja, o povo, a comunidade, que tem que fazer em função dos seus desejos, não há técnica que substitua tal decisão.

Uma outra opção que não se coloca explicitamente numa economia capitalista, mas apenas numa economia planificada, é a das formas de consumo. Uma vez resolvido quanto vai se consumir, existem formas coletivas e individuais de satisfazer necessidades. É

claro que, de acordo com a herança cultural que recebemos do mundo ocidental e que está hoje se expandindo, provavelmente até o mundo oriental, as formas de consumo individual são as preferidas. Isto dá uma nova dimensão à liberdade humana. O exemplo clássico deste conflito é o automóvel versus o metrô: ou devemos investir de modo a prover cada *indivíduo*, e não cada família, de um automóvel e ter veículos rodando com 3 ou 4 lugares vazios, que é um desperdício óbvio de recursos, mas em compensação torna a mobilidade das pessoas muito mais livre, ou então prover meios coletivos de transporte, cujo rendimento econômico é muito maior. Esta mesma opção se pode colocar em termos de moradia, alimentação, educação, saúde etc.

Esta discussão está começando hoje no Brasil, apesar de estarmos longe de uma economia planificada. Não podemos fugir desta problemática pois ela reaparece no setor público da economia, como por exemplo o problema da livre escolha de médico, de dentista etc. A livre escolha é um ideal de consumo individual. O fato de cada indivíduo, no lugar em que mora, no lugar em que trabalha, ter que usar uma equipe médica pré-determinada aumenta a eficiência do sistema, porém restringe a liberdade humana. Esta é outra opção que tem de ser encarada politicamente, isto é, em termos de poder. Alguém sempre representa o poder coletivo: pode ser um governo ditatorial, pode ser uma sociedade democrática. A economia planejada deverá caminhar para formas cada vez mais democráticas; neste sentido, a decisão de optar por isto ou aquilo deverá refletir o consenso coletivo, que não deverá ser meramente o somatório dos desejos individuais.

Também aí se coloca, é óbvio, o problema técnico: como calcular quanto custa à economia entrar na era do automóvel? A Rússia decidiu entrar pelo caminho americano, produzir automóveis em massa e prover, ao longo do tempo, um carro a cada russo adulto, o que representa um investimento muito grande, não só na produção de veículos, mas em vias pavimentadas para circulação dos veículos, etc. Talvez o aspecto mais caro do automóvel não é que ele rode e queime gasolina (e, no futuro, energia elétrica) para 4 lugares vazios; é o *espaço* que ele ocupa, no meio urbano, para estacionar e para circular. Há todo um elenco de serviços necessários para sustentar a economia do automóvel. A opção feita pela Rússia deve comprometer o futuro econômico e ético da economia russa por muito e muito tempo. Não sei até que ponto as implicações foram claramente explicitadas. De qualquer forma, esta opção sempre estará presente na economia planificada e sua resolução não será eco-

nômica em si. A função da economia é calcular tecnicamente, da maneira mais correta possível, as consequências da escolha entre uma liberdade individual maior ou um desfrute maior dos bens econômicos, de forma coletiva.

Um outro aspecto do planejamento da demanda, que é muito sério, é o problema da repartição da renda. Em princípio, numa economia planejada, cada indivíduo recebe o direito a uma parcela do produto social; a forma de repartição dos produtos pode ter a aparência de mercado: pode haver lojas, em que o indivíduo compra com notas, mas que no fundo constituem apenas um direito que a sociedade lhe confere de usufruir *x* horas de trabalho incorporadas numa ou noutra forma de mercadoria. Assim o indivíduo vai à loja e compra suas coisas, vai ao cinema, ao teatro, ao hospital etc. Neste caso, a demanda do mercado refletiria com certa exatidão as necessidades humanas, pois todo indivíduo pode exprimir suas necessidades em atos de compra, na medida em que a sociedade lhe conferiu tal poder. Antes já foi decidido quanto deste consumo será coletivo e quanto individual. É quanto a este último que o indivíduo tem a escolha. Mesmo que se opte pelo consumo coletivo, este nunca vai abranger *todo* o consumo humano. Na medida em que a sociedade se torna mais rica, haverá uma margem crescente de consumo individual, de opções individuais.

Na medida em que houver plena igualdade de rendimentos, haverá então uma demanda que corresponderá às reais necessidades humanas, como são entendidas pelos indivíduos e pela coletividade, ao contrário do capitalismo em que a repartição tremendamente desigual da renda deforma evidentemente a representação das vontades humanas através da demanda, pois aqueles que têm renda maior podem satisfazer mesmo necessidades pouco prioritárias, dispondo de dinheiro para tanto, ao passo que aqueles que têm renda baixa sequer podem dispor do indispensável.

Logo, estaria na lógica da economia planificada a repartição totalmente igual da renda ou, pelo menos, a tendência a um certo igualitarismo. Tal tendência, no entanto, parece acarretar um problema muito grave que é o do incentivo à atividade produtiva. É preciso lembrar que a economia planificada que estamos discutindo é uma economia que ainda está muito próxima do capitalismo. Vivemos em um mundo em que a maior parte ainda é capitalista, em que as economias planificadas acabaram de sair do capitalismo. Economias em que a população ainda viveu uma grande parte de su vida no regime capitalista, cuja herança cultural se manifesta na expectativa de que o esforço seja remunerado de acordo com

sua intensidade e sua eficiência: a repartição da renda deveria corresponder ao resultado do esforço produtivo individual. Na medida em que se equaliza a renda, na medida em que o trabalhador não-qualificado ganha tanto quanto o sábio, há um desencanto da atividade produtiva. As pessoas tendem, já que estão com seus ganhos garantidos, a não se importar com a produção, não só no sentido de aperfeiçoar sua capacidade de produzir estudando, pesquisando e assim por diante mas, inclusive, no trabalho cotidiano. Daí a introdução, na URSS por exemplo, dos chamados "incentivos materiais à produção". Assim o sistema que foi adotado, principalmente na época de Stalin, foi fixar o salário básico muito baixo e complementá-lo com prêmios por produção. Então, para cada indivíduo, colocava-se um objetivo mínimo a atingir; tudo o que ele pudesse produzir além disso proporcionava-lhe ganhos adicionais. Evidentemente isto criou novamente uma grande desigualdade na repartição da renda. Houve estudos que mostraram que, no auge do stalinismo na Rússia, a desigualdade na repartição da renda não foi muito diferente da que havia em alguns países capitalistas mais adiantados. Evidentemente isto frustraria a maior vantagem da economia planificada, como forma superior de atender às necessidades humanas.

Existem sobre este ponto várias discussões importantes. Apresentam-se duas soluções: uma delas é a de substituir os incentivos materiais por incentivos morais ou, como dizem os chineses, incentivos políticos: dá-se ao trabalhador a consciência política de que o seu esforço maior vai reverter em seu benefício indiretamente, não através de um aumento de salário, mas mediante os frutos do aumento da produtividade social. Não há uma ligação direta entre o trabalho do indivíduo e o que ele vai ganhar; há, isto sim, uma ligação indireta, ou seja, um aumento de produtividade vai levar a um aumento de ganhos no futuro. Isto está na lógica da tecnologia mais moderna, que torna a produção cada vez menos dependente do esforço individual, mas do funcionamento cada vez mais eficaz da equipe. Porém, embora teoricamente se possa dizer que ela é viável, esta solução não é fácil de aplicar. Como os países que estão planejando a economia são países pobres (exceto talvez a Alemanha Oriental e Checoslováquia) e por isso são obrigados a maximizar o seu ritmo de acumulação de capital, entre o esforço maior na produção e o seu resultado pode mediar uma geração. Assim não existe a verificação concreta, empírica, da correlação entre aumentos de produção e de consumo, já que o excedente terá que ser transformado em novos meios de produção, que vão acabar propiciando maior quantidade de bens de consumo somente decê-

nios mais tarde. Fundamentar o moral da produção na consciência pública não é fácil. O sentido da Revolução Cultural Chinesa, em grande parte, é este: tentar, através de formas puramente políticas ou educacionais, através de grandes campanhas de conscientização, de uma luta política muito árdua, criar entusiasmo pelo trabalho, sem qualquer fundamentação do interesse do indivíduo enquanto consumidor.

A outra solução, que é evidentemente oposta, é de se usarem os incentivos materiais porque são eficientes, até o ponto em que a produtividade se eleve tanto que o conjunto das necessidades materiais de toda a população possa ser satisfeito. Assim poder-se-á chegar novamente a um igualitarismo na repartição da renda, elevando as rendas mais baixas e mantendo as mais altas, que já são estatísticas, crescendo muito menos. Deste modo, a longo prazo, pode-se chegar à situação ideal, usando-se o incentivo material. Esta foi a solução adotada pela URSS, Iugoslávia e parece que está sendo cada vez mais utilizada na Europa Oriental e Central.

A opção de se dar toda ênfase aos incentivos políticos, no sentido de criar desigualdades sociais, por um período longo, foi a opção de Cuba, da Coreia do Norte, Vietnã do Norte e certamente da China. De modo que hoje as economias planejadas estão divididas neste ponto fundamental por duas opções bastante diferentes.

O planejamento da oferta, como é feito?

Em primeiro lugar, é claro que se pode produzir aquilo que a demanda deseja. Acontece, no entanto, que, na medida em que se usam métodos ainda mercantis, os preços vão refletir preferências individuais que podem estar em contradição com determinados objetivos políticos, principalmente no caso de uma economia planejada que é culturalmente ainda o produto de uma sociedade capitalista pré-existente. As economias planejadas hoje existentes ainda não têm meio século, a maior parte delas não tem mais que 20 anos. Então, como fazer com que as prioridades coletivas governem a realidade econômica? Uma das formas adotadas foi a fixação dos chamados "preços administrados". Os preços de oferta, que realmente se cobram pelos serviços e bens, acabam sendo diferentes do que seriam se fossem só para atender a demanda na forma como ela se manifesta monetariamente no mercado: alguns produtos se vendem bastante abaixo do custo (remédios, livros, discos, material cultural etc.); em compensação, coloca-se um preço bem acima do custo em produtos como por exemplo, bebidas alcoólicas e certos bens e serviços de luxo. De modo que este sobrepreço, que já foi

denominado de imposto indireto, contido no próprio preço, é igual ao subsídio, ou seja, à redução dos preços dos bens prioritários.

Aqui novamente se coloca um problema técnico e um problema político. O problema técnico está em conseguir fazer com que os preços administrados não anarquizem o cálculo econômico. No momento em que se reduz o preço dos livros 10% abaixo do custo, quantos livros a mais vai-se vender? Porque é preciso então carregar no preço de uma outra mercadoria que vá tirar dos consumidores um valor equivalente àquele que se vai perder vendendo os livros mais baratos. É preciso ter um conhecimento bastante exato daquilo que os economistas chamam de elasticidade-preço da procura. Estes preços administrados podem ser flexíveis, podem ser modificados. Nem por isso deixa de ser necessário que o cálculo econômico seja tecnicamente perfeito, pois ele tem reflexos sobre os investimentos a longo prazo. A capacidade produtiva de certos bens, uma vez fixada, só pode ser modificada com custos elevados e em prazos bastante longos. Ao lado do problema técnico se coloca o político: os preços administrados têm que ser o reflexo de preferências coletivas. Não podem ser imposições ou não deveriam sê-lo. Isto está ligado novamente ao problema mais complexo ainda que é o da gestão autônoma versus a gestão centralizada da economia.

A gestão autônoma, que é a que está se introduzindo hoje na Europa Oriental, dá a cada empresa uma série de informações que refletem o que em uma empresa capitalista seria a orientação de mercado. Cada empresa recebe, do órgão de planejamento, informação sobre quanto vai custar a matéria-prima, de quanto vai custar a energia elétrica, do valor dos impostos que a empresa vai pagar, ou seja, quanto do seu lucro tem que reverter ao órgão de planejamento; a partir daí ela está livre para usar estes recursos produtivos da forma que achar melhor, procurando evidentemente a maior racionalidade na produção de mercadorias que ela pode vender.

Este é o esquema, em termos gerais, da gestão autônoma. Este esquema está geralmente ligado aos incentivos materiais e à desigualdade na repartição da renda. Está na sua lógica, segundo a qual, se os indivíduos não estiverem diretamente interessados na maior eficiência produtiva, na maior racionalidade econômica, ela não se realiza. É ainda a aceitação de que a herança cultural do capitalismo não pode ser superada, a não ser quando o desenvolvimento da produtividade tiver levado àquele reino de abundância com que Marx, Engels e muitos outros sonharam. É uma continência que ninguém defende como ideal, mas como sendo a mais

eficaz para chegar ao ponto em que não haverá mais necessidades insatisfeitas, quando se passará do reino das necessidades ao da liberdade.

Contra-argumenta-se que esta gestão autônoma divide o povo em interesses antagônicos, faz com que as empresas concorram entre si; em consequência, cria desemprego, inclusive porque a empresa, para produzir eficientemente, tem que usar o mínimo de trabalhadores; se o conjunto das empresas cai neste processo de racionalização, uma situação de desemprego tecnológico é perfeitamente viável, o que não deixa de constituir um desperdício. Cada trabalhador parado por um dia é um dia de serviço que se perde. Isto contradiz o próprio planejamento. A gestão autônoma, que praticamente usa critérios análogos aos do capitalismo no sentido de que a eficiência se traduz em lucro, contrapõe-se à imperfeição de uma administração centralizada.

A gestão centralizada é de fato muito difícil por motivos técnicos, embora seja preferível politicamente. Uma economia como a chinesa, por exemplo, procura promover a utilização tecnicamente racional das terras, ou seja, há um recurso escasso chamado terra, parte da qual é utilizada para agricultura, outra não. Na que é utilizada para agricultura, parte é irrigada, outra não. Conforme o teor químico dessas terras, o clima, a capacidade dos camponeses etc., elas podem ser utilizadas por vários tipos de produção; pode-se produzir trigo, arroz, feno para o gado e assim por diante. Como é possível, num país da extensão da China, com os seus 800 milhões de habitantes, alocar corretamente estas várias produções? A descentralização na China tornou-se impositiva devido ao atraso tecnológico do planejamento econômico.

Cuba, por exemplo, optou pela gestão totalmente centralizada, apesar dos resultados negativos que teve na URSS, por uma argumentação que foi, ao mesmo tempo, política e empírica. Guevara disse a uma certa altura: "Em Cuba existem menos fábricas do que na cidade de Moscou. Por que não administrá-las centralmente? Nossa população não é de mais que 7 milhões de habitantes, as várias opções são concomitantemente limitadas. Temos capacidade de gerir isto centralizadamente. A extensão do país é pequena e temos boas vias de comunicação. Então, por que descentralizar? Por que usar métodos capitalistas que dividem o povo?" Aí se coloca um problema, não só de ideal, mas de luta política, já que Cuba é uma economia ameaçada de invasão, de pressão política de várias espécies. Por que dividir o povo? Por que premiar os que sabem produzir melhor, que podem ser os politicamente menos conscientes?



Por que correr o risco de criar camadas privilegiadas que, mais tarde, poderão se opor à superação desta contingência? Vamos usar administração totalmente centralizada, incentivos morais e assim por diante.

Gostaria de mostrar a interligação entre o político e o técnico sem confundir as duas coisas. Certas opções políticas são inviáveis porque, tecnicamente, vão além do que se pode fazer no momento. Talvez a economia chinesa possa ser planejada centralmente daqui a algumas décadas. Não há nada de impossível nisso. Mas, no momento, o acervo de informações, de experiências codificadas não é suficiente. A sabedoria impressa no subconsciente de centenas de milhões de camponeses não pode ainda ser resumida em memórias de computadores nem no reduzido número de técnicos que compõem as comissões de planejamento.

Finalmente gostaria de colocar o problema, que tem sido bastante central nesta discussão, da existência ou não de leis objetivas no socialismo. Stalin, por exemplo, e vários outros autores, têm colocado o problema de que a lei do valor e certas leis independentes da vontade humana regem a economia socialista, da mesma forma como regem a capitalista. Claro que seriam leis diferentes. Esta colocação, assim feita, reduziria as opções àquelas que a própria tecnologia definiria. Se há uma lei de valor que rege a produção socialista, esta lei é resultante do nível de desenvolvimento das forças produtivas e isto significa que não há basicamente opção política alguma. O que o governo pode fazer é meramente sancionar os cálculos econômicos de uma comissão central de planejamento, o que retira da área política toda discussão econômica.

Como se colocam e se resolvem estes problemas em uma economia capitalista como a brasileira? Há leis objetivas que, de certa forma, os resolvem: as preferências dos consumidores reveladas pelos seus gastos resolvem a opção entre o consumo coletivo e o individual; o comportamento dos poupadores e investidores no mercado de capitais decide as opções entre acumulação de capital e consumo imediato. Embora haja interferências governamentais em um ou outro sentido, o mercado dá a palavra final.

Se o mesmo tipo de leis, embora não sejam as mesmas, governa a produção socialista, as opções econômicas se reduzem sempre a uma única, que é economicamente a mais válida. Então existe uma taxa de juros que aparece de alguma maneira na economia (talvez calculada por computador) que determina, por exemplo, se se devem construir usinas hidrelétricas ou termelétricas. Não há o que discutir. Contra esta posição se colocam outros, como Guevara

e Fidel Castro, que dizem o seguinte: "O que existe numa economia socialista são leis objetivas de interdependência industrial, ou seja, há certas proporções da economia que são dadas pela técnica, das quais não se pode fugir. Se se quer produzir um prego, tem-se que ter a siderúrgica que produz a matéria-prima, o minério de ferro, o carvão, os meios de transporte etc. Qualquer objetivo econômico pode ser associado a uma série de equações regidas por leis matemáticas que têm de ser satisfeitas, qualquer que seja o regime. Existe, porém, fora desta interdependência, uma área de escolha humana." E são essas áreas que estivemos analisando. Não é fatal que esta escolha humana só possa se dar no chamado reino da liberdade, ou seja, quando a produção for de tal forma elevada que todas as necessidades humanas, pelo menos materiais, possam ser plenamente satisfeitas e a opção fundamental do homem será então produzir mais, obter mais ócio, ou dedicar mais tempo a atividades contemplativas etc.

No fundo a discussão está se travando ainda. Uma economia planejada de escassez, que não tem capacidade de satisfazer todas as necessidades humanas, pode não se submeter a leis objetivas? Eu acredito que pode. E acredito inclusive que a opção por uma ou outra destas soluções vai conformar o tipo de economia que vai predominar no futuro. O que quero dizer com isto é simplesmente o seguinte: se se vai pelo caminho de que existem leis objetivas, se se exclui o povo de uma tomada consciente de posição perante as opções econômicas, se se relega ao computador e àqueles que o manejam estas opções, o que implica automaticamente em gestão autônoma das empresas, utilização do mecanismo do mercado, incentivos materiais e desigualdades na repartição da renda, o que se vai ter provavelmente no futuro é a chamada *sociêdade de consumo*. Os próprios valores humanos, não-econômicos, tenderão a expandir a vontade do consumir muito além do que talvez fosse racional. Entraremos no chamado "consumo conspícuo", como os EUA estão nos mostrando brilhantemente. Existe o perigo da URSS e vários países da Europa Oriental caminharem para ser uma espécie de EUA do ponto de vista das motivações humanas. Sweezy e Huberman, por exemplo, na revista *Monthly Review* no número dedicado ao 50.º aniversário da Revolução de Outubro, apontam claramente este perigo e com argumentos muito ponderáveis. Esta opção, a URSS praticamente já a está pondo em prática, sendo simbolizada pela indústria automobilística. Ela foi adotada essencialmente por aqueles que decidiram, provavelmente por volta de 1929, que o planejamento na URSS seria feito de uma forma auto-



ritária. Não há opção. Ao passo que aqueles países que optaram por uma gestão mais centralizada, que seja tecnicamente viável, que rejeitaram a idéia de que a economia está sendo regida por leis objetivas, que reconheceram a existência de opções e que lutaram para que estas opções fossem conscientemente tomadas, se possível, pela maioria da população, provavelmente vão produzir uma economia de abundância que será qualitativamente diferente, do ponto de vista da qualidade da vida humana, da sociedade de consumo. O que vai ser eu não sei, mas do meu ponto de vista eu preferia viver na segunda.

Impresso nos Estab. Grá-  
ficos Borsoi S.A. Indústria  
e Comércio, à Rua Francis-  
co Manuel, 55 — ZC-15,  
Benfica, Rio de Janeiro