

Título do original em inglês
Almost Everyone's Guide Economics

© Copyright by
John Kenneth Galbraith, 1978

Direitos para o Brasil adquiridos por
Enio Matheus Guazzelli & Cia. Ltda.
Proibida a venda para Portugal

Capa
Jairo Porfírio

Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida
sejam quais forem os meios empregados
sem a permissão, por escrito, da Editora.
Aos infratores se aplicam as sanções previstas nos artigos 102,
104, 106 e 107 da Lei nº 9.610 de 19 de fevereiro de 1998.

© Copyright 2000

Todos os direitos reservados para
EDITORA GUZZELLI LTDA.
02515-050 – Praça Dirceu de Lima, 313 – Casa Verde
Tel.: (011) 858-3199 – Fax: (011) 858-0443 – São Paulo – SP
e-mail: pioneira@editorapioneira.com.br
site: www.editorapioneira.com.br

Impresso no Brasil
Printed in Brazil

Índice

Prefácio	XIII
1 Afinal, que vem a ser Economia?	1
2 Os Sistemas Econômicos	15
3 Que aconteceu com o Mercado?	31
4 A Grande Empresa Moderna	47
5 Nacionalização e Multinacionalismo	61
6 Que dizer do Dinheiro e da Política Monetária?	73
7 Que vem a ser Política Fiscal?	91
8 Que tem de ser Feito?	105
9 O Cenário Internacional	119
10 Crescimento, Poder e a Política de Mercado	139



Afinal, que vem a ser Economia?

NICOLE SALINGER: *Winston Churchill disse que conseguia entender praticamente tudo mas que não havia meio de compreender a Economia. E no entanto, é claro, ela é muito importante. Que é, exatamente, Economia? E será que vou conseguir entendê-la?*

JOHN KENNETH GALBRAITH: Quanto a esta última parte, claro que sim. E no que diz respeito aos elementos essenciais, Churchill também poderia. Permita-me lembrá-la do restante da sua declaração. Ele disse que não conseguia entender a Economia, mas sabia que fuzilar Montagu Norman seria uma boa coisa. Montagu Norman era, na época, o presidente do Banco da Inglaterra.

Alfred Marshall, o grande economista de Cambridge que dominou o ensino tradicional de Economia na Inglaterra — e nos Estados Unidos — de 1880 até a década de 1920, disse que a Economia nada mais era que o estudo da humanidade no que se referia aos negócios normais da vida. Eu acrescentaria agora uma referência à organização — ao estudo da maneira como as pessoas são influenciadas sobre as questões econômicas através das empresas, dos sindicatos e do governo. Outrossim, de como e quando e até que ponto as organizações servem aos seus próprios objetivos em oposição aos do povo em geral. E de como fazer para que os objetivos públicos prevaleçam.

NICOLE: *Quando eu entender de Economia, o que ela poderá fazer por mim? Alguma coisa?*

GALBRAITH: Entender o funcionamento da Economia é entender a maior parte da nossa vida. A maioria de nós passa os anos meditando sobre a relação entre o dinheiro que ganhamos e o dinheiro de que precisamos, ficando nossos pensamentos em suspenso, por assim dizer, entre um e outro. A Economia ocupa-se com o que ganhamos e com o que podemos conseguir com isso. Portanto, uma compreensão da Economia é uma compreensão da principal preocupação da vida.

Existe outra coisa que ela pode fazer por você. As manchetes dos jornais, quando fogem ao sexo e ao Oriente Médio, dedicam-se em boa parte às resoluções de ordem econômica dos governos. Se o povo não se esforçar por entender tais decisões, não tomar uma atitude inteligente e não propalar essa atitude, estará evidentemente entregando todo o poder àqueles que realmente entendem, que fingem entender ou que acreditam entender. E pode estar certa de que tais decisões dificilmente serão prejudiciais àqueles que as tomam ou às pessoas que eles representam.

NICOLE: *Valéry Giscard d'Estaing disse, em seu recente livro, que a Economia é como o corpo humano, um mecanismo regulador automático e uma decisão adicional tomada pelo cérebro. Está certo?*

GALBRAITH: Devemos refutar todas analogias à vida econômica, mas esta é melhor que a maioria. Existem aspectos da vida econômica que ainda são auto-reguladores, embora estejam diminuindo em relação ao todo. E existem aspectos que exigem orientação. São as questões dentro dessa orientação — quem é favorecido e quem não é — que o cidadão e o eleitor devem entender.

Você acha que, a esta altura, já convencemos todas as pessoas susceptíveis de que elas devem ter um conhecimento prático de Economia?

NICOLE: *Eu já me convenci, sem dúvida. Mas, por que mais gente não procura fazê-lo?*

GALBRAITH: Em parte, as pessoas são dissuadidas pela terminologia. Nós, economistas, nos protegemos dos leigos recorrendo a uma linguagem própria, toda nossa. Aliás, os profissionais em todos os campos de atividade fazem isso até certo ponto. Os médicos têm sua linguagem própria, o mesmo acontecendo com os advogados e psiquiatras e até

com os ladrões, pelo que me consta. Todos gostam de se ver como uma classe sacerdotal com conhecimentos e uma mística que não estão ao alcance do cidadão comum.

E algumas pessoas, talvez um bom número delas, são dissuadidas pela impressão de que as explicações econômicas oferecidas colidem com a realidade cotidiana. Elas ouvem um economista dizer, ao explicar como se estabelecem os preços, que ele parte da simples concorrência — concorrência de muitas firmas pequenas no mercado. E na vida real essas pessoas vêem apenas umas poucas empresas gigantescas fornecerem gasolina, automóveis, produtos químicos e farmacêuticos, eletricidade, serviços telefônicos e tudo o mais. Portanto, elas mandam tudo às favas — e dizem: “Economia não faz o meu gênero!”

NICOLE: *Nem todos os economistas concordam entre si; muitos discordam inteiramente. Por que é que discordam? Como posso saber em quem devo acreditar?*

GALBRAITH: Deve acreditar em mim, é claro! Quanto às discordâncias, há várias razões. Há o interesse pessoal, algo que todos reconhecemos e geralmente somos demasiado gentis para mencionar. Um economista que trabalha para um grande banco de Nova York dificilmente tira uma conclusão que fira os interesses do banco, tais como são compreendidos por seus patrões. A sua verdade pública é o que obtém a aprovação deles. Sempre houve nos Estados Unidos uma desconfiança muito salutar das concepções do professor de Economia que tem um relacionamento consultivo ou de assessor remunerado com empresas. Sua apreciação, por certo, será diferente da de um economista empregado por um sindicato trabalhista.

A identificação política também produz discórdias. Nos Estados Unidos, temos economistas republicanos e economistas democratas. A política que promovem orienta e molda suas conclusões. Isso se aplica ao meu caso; no correr dos anos, descobri certas qualidades, em época de eleições, nos pontos de vista esposados por alguns democratas excepcionalmente ignorantes, em matéria de Economia.

Muitos economistas avaliam suas verdades pelo aplauso que elas suscitam; adaptam suas atitudes, talvez inconscientemente, ao que suas plateias considerarem respeitável.

Então, o que é mais importante e talvez mais merecedor de ser perdoado é o problema da mudança. A matéria básica das ciências físicas é fixa. A da Economia, ao contrário, está sempre num processo de mudança — a empresa, o contingente de mão-de-obra, o comporta-

mento do consumidor, o papel desempenhado pelo governo, tudo está em constante transição. Isso quer dizer que a Economia, se quiser evitar a obsolescência, tem de adaptar-se de duas maneiras. Tem que mudar à medida que novas informações vão surgindo ou a interpretação é melhorada. E tem que mudar à medida que as instituições de base se alteram. A discórdia surge então porque cada economista reage de uma forma às mudanças. Alguns insistem em acreditar que a matéria básica, como acontece com a das ciências exatas, está estabelecida para todo o sempre. Alguns aceitam o fato de que as instituições econômicas se acham num processo de contínua alteração — o que ontem era verdade acerca da empresa, do sindicato, do comportamento do consumidor ou do governo não é mais válido hoje e certamente não o será amanhã.

Existem ainda outras razões de discórdância. Alguns economistas são muito “econômicos” no pensar e transferem as lições da vida profissional à vida particular. Procuram, dessa forma, fazer com que quaisquer idéias, uma vez adquiridas, durem a vida toda. Acredito que uma certa divergência surja do fato de alguns serem mais inteligentes do que outros, embora isso também seja uma conjectura que todo homem ilustrado, decente e modesto procura dissimular.

Não é nada difícil dizer quem tem um interesse pessoal; nosso mais velho instinto é perguntar quem está pagando. Outrossim, se um economista for muito aplaudido pelos ricos, deve-se sempre desconfiar. Em todo país, os ricos aliam um interesse pessoal bastante apurado a um sentimento omipresente de angústia e culpabilidade. Qualquer um que os livre dessa angústia e culpabilidade tem garantido o aplauso, e a procura desse aplauso, não da verdade, facilmente torna-se um hábito. Além disso, a única prova é solicitar a explicação mais completa possível e então perguntar a si mesmo se a explicação é realmente completa e tem sentido. Se um economista alguma vez lhe propuser que aceite algo em confiança devido à sua capacidade profissional, tire-o inconscientemente da idéia.

NICOLE: *Faz-se referência à “Economia” e também à “Economia Política”. Será que ela se torna Economia Política quando o governo assume uma função crítica ou desempenha um papel determinante?*

GALBRAITH: Isso seria o lógico, como vocês, franceses, exigem. Na verdade, Economia Política é a expressão mais antiga. Nos primeiros debates profissionais do assunto na Inglaterra — que foram iniciados por Adam Smith com *Riqueza das Nações*, em 1776, e continuados por David Ricardo, Thomas Robert Malthus e John Stuart Mill na primeira

metade do século passado —, a referência era feita à Economia Política. Não se traçou uma nítida linha demarcatória entre o papel desempenhado pelo consumidor e pela firma comercial, de um lado, e o do Estado, de outro. Todos eram considerados parte de um único grande sistema.

Então, lá pelo fim do século passado, o termo “Economia” entrou em uso. Refletia uma visão mais virginal do assunto, na qual o governo no mais das vezes era excluído. Produtores e consumidores se reuniam no mercado; o mercado era a onipotente força reguladora da sociedade. Todas as necessidades importantes eram, assim, atendidas. O Estado só desempenhava um papel secundário e geralmente um tanto depreciativo. Economia passou a ser Economia Política expurgada da política.

Bem recentemente houve um esforço no sentido de ressuscitar o velho termo e fazer com que a referência à Economia Política voltasse a ser usada. Isso, como você pode imaginar, se baseia no fato de que a distinção entre Economia e Política é agora uma distinção artificial, pois que o governo exerce uma influência necessária e poderosa no comportamento e desempenho econômico. Até o termo “Economia Política” é hoje enganosamente restrito em suas conotações.

NICOLE: *Se não se pode separar a Economia da Política, pode-se separá-la da Filosofia, História, Sociologia, Demografia, Geografia? — Creio que não da pornografia. Será que todas elas não influem no entendimento da Economia?*

GALBRAITH: Todas as distinções — todas as linhas demarcatórias — são artificiais. Se alguma coisa influir no comportamento econômico, então é importante para a Economia. Você mencionou Demografia — a dinâmica do crescimento populacional. Trata-se de uma matéria vital, especialmente para se entender a vida econômica dos países pobres. E demografia leva à Biologia, à estrutura familiar, às preferências sociais e compulsões. Todas influem na taxa de crescimento da população e no resultado econômico. O economista não pode saber tudo. Mas também não pode excluir nada.

NICOLE: *Voltando à Economia: será ela a mesma coisa para todos os países — Estados Unidos, França, Inglaterra, Índia, Argélia? As mesmas regras prevalecem na União Soviética, Polônia, Iugoslávia? Ou será que existe uma Economia — ou Economia Política — diferente para cada país?*

GALBRAITH: Sem dúvida há diferenças. Mas existe uma ampla semelhança entre os países que estão num mesmo estágio de desenvolvimento. Certamente como entre os Estados Unidos, a Grã-Bretanha e a França as semelhanças são muito maiores do que as diferenças. Todos fabricam aço, automóveis, produtos químicos, inúmeros outros produtos, em larga escala. Para essa fabricação, evidentemente, são necessárias grandes empresas. E em toda grande empresa a estrutura organizacional é muito parecida. Outrossim, todas elas dão origem a sindicatos trabalhistas; dado o poder da empresa como compradora e usuária de mão-de-obra, os trabalhadores concluem que devem, por necessidade, ter seus sindicatos como forma de contrabalançar esse poder.

Além disso, as grandes empresas fazem exigências semelhantes ao governo no que tange a serviços indispensáveis, a mão-de-obra especializada, pesquisa e desenvolvimento, e ajuda financeira quando se acham em maus lençóis. E, como certos ramos de atividade se prestam apenas a empresas de grande porte, outros — agricultura, prestação de serviços ao consumidor, atividades artísticas — funcionam melhor com unidades menores. O que é necessário na França também o é nos Estados Unidos. Portanto, existe uma similitude estrutural de base, como acontece entre as economias industriais avançadas. E essa similitude se estende, de um modo geral, aos países socialistas — à União Soviética e à Europa Oriental. Lá também a produção em larga escala de aço, automóveis ou produtos químicos exige grandes empresas. A agricultura funciona melhor em unidades menores. Os artistas trabalham por conta própria. Tais diferenças de organização moldam o caráter da sociedade.

NICOLE: *Que me diz acerca de planejamento?*

GALBRAITH: As economias socialistas são planificadas. A necessidade de matérias-primas e componentes é prevista e relacionada à produção pretendida de artigos acabados. A renda global está relacionada, embora imperfeitamente, ao que estará à venda, mas nada disso é tão simples como parece. Todavia, também existe muito planejamento nos países não socialistas — por parte das grandes empresas, a fim de garantir o fornecimento de aço e componentes para os automóveis que produzem; dos seus homens de marketing, para garantir que os consumidores queiram os novos modelos de carro quando estes surgirem no mercado; e do governo, para proporcionar rodovias nas quais os carros possam rodar, para garantir a gasolina que os faz funcionar e também o

poder aquisitivo para comprá-los. Embora os defensores fervorosos da livre iniciativa refutem tal ideia, todas as economias industriais modernas são amplamente planificadas. Precisam ser.

NICOLE: *Que me diz dos países do Terceiro Mundo?*

GALBRAITH: A grande diferença na organização econômica está entre os países ricos e os países pobres. Estes, por serem pobres, preocupam-se fundamentalmente com o essencial à sobrevivência: alimentação, vestuário, habitação. Essas coisas essenciais são, na maioria das vezes, produzidas por pequenas firmas dotadas de uma estrutura simples — um só homem, uma família. Sendo pequeno, o produtor individual carece de poder. As firmas são numerosas e ele fica muito mais sujeito às forças impessoais do mercado. Os produtores nos países pobres também têm menos necessidades a ser atendidas pelo Estado, sendo que os serviços públicos desempenham um papel bem menos importante no padrão de vida. Em todos os debates cotidianos exageramos as diferenças de estrutura econômica entre Estados Unidos e União Soviética. E subestimamos muito as diferenças entre os sistemas econômicos de, digamos, Estados Unidos e Índia ou da França e das suas antigas colônias africanas.

NICOLE: *Não existem países intermediários, países que ainda são considerados subdesenvolvidos quanto ao aspecto geral de produção e consumo, mas que possuem uma indústria altamente técnica ou de produção em massa, às vezes baseada em recursos primários? Estou pensando no Irã, por exemplo.*

GALBRAITH: Certo. Essa é uma correção necessária à minha generalização. Mesmo nos países mais pobres, tais como o Irã ou a Índia, existem ilhas industriais altamente desenvolvidas — de produtos petroquímicos no Irã, de aço na Índia. E a estrutura, no caso, é muito semelhante à das mesmas indústrias nos países desenvolvidos. Não há uma diferença que se possa apontar entre a Aramco, na Arábia Saudita, e a Texaco, nos Estados Unidos.

NICOLE: *Mudemos de assunto. Os economistas podem dizer-nos o que vai acontecer no futuro? Eles previram a crise do petróleo?*

GALBRAITH: É possível que alguém tenha previsto. Mas ninguém prestou atenção. E com razão, pois não havia meio de saber se se

tratava de um vidente. Na verdade, há limites muito grandes para aquilo que os economistas podem prever. Devemos ser julgados pelo que explicamos e pelos resultados das políticas que recomendamos, não pelo que prognosticamos em relação à Bolsa de Valores ou ao preço do petróleo. Deve-se lembrar sempre de que a previsão em si provém do fato de que ninguém sabe. Se algo puder ser conhecido, como por exemplo que o sol nascerá amanhã e exatamente às 6 h 24 m 24 s, então ninguém fará essa previsão, nem mesmo na televisão.

Lembre-se, também, de que uma previsão econômica oficial não quer dizer que seja exata; ela só indica o que os governos precisam que aconteça. Um destacado economista do governo jamais faz uma previsão de que o desemprego vai continuar e piorar, que a inflação vai prosseguir e se acelerar e que o déficit orçamentário com o tempo será o mais elevado de que há registro. Qualquer presidente do Conselho de Assessoria Econômica em Washington que divulgasse notícias assim receberia uma nota urgente do Gabinete Oval. No entanto, infelizmente, o desemprego, a inflação e o déficit geralmente aumentam.

Devo acrescentar que muitos economistas fazem previsões, especialmente por altura do Natal, para o ano novo, não porque sabiam o que vai acontecer, mas porque são solicitados a fazê-lo. É um ritual. O mais seguro para o cidadão, no que diz respeito a previsões econômicas, é não tomar conhecimento.

NICOLE: *Mais adiante quero perguntar-lhe a respeito de inflação e desemprego. Mas, podemos ter uma definição disso agora?*

GALBRAITH: Não há mistério algum. A inflação é uma elevação contínua dos preços — não alguns subindo e outros descendo, mas todos ou quase todos elevando-se ao mesmo tempo. Nem é preciso dizer que isso inclui ordenados e salários, pelo menos dos mais afortunados. Nossa grande definição de desemprego procede de Calvin Coolidge. Disse ele: “Quando muitas pessoas não têm trabalho, surge o desemprego”. Sabedoria idêntica pode ser encontrada, creio eu, em Monsieur de la Palisse.

NICOLE: *Qual a definição de crescimento econômico? Por que se fala tanto disso? Por que todo político se jacta tanto do progresso que conseguiu — ou pretende conseguir?*

GALBRAITH: O crescimento econômico é nada mais que um aumento — um aumento mais que momentâneo — na produção de tudo o que

consumimos, usamos, no que investimos ou de outra forma produzimos. Crescimento econômico e aumento de produção são a mesma coisa.

NICOLE: *É o mesmo que aumentar o Produto Nacional Bruto — o PNB?*

GALBRAITH: Isso mesmo, o Produto Nacional Bruto é o valor, ao preço do dia ou de algum tempo atrás, de tudo que é produzido e vendido no transcurso de um ano. Isso engloba, é claro, o valor ao preço de custo de todos os serviços públicos.

NICOLE: *E o que é a Renda Nacional?*

GALBRAITH: Na prática, é quase a mesma coisa. Tudo o que é produzido e vendido produz renda ou receita para alguém. De toda venda alguém recebe um lucro, uma remuneração, um salário ou, se não houver lucro, um prejuízo que acaba sendo ganho de outrem. O valor do produto é um lado da conta, a renda é o outro lado da mesma conta. O Produto Nacional Bruto e a Renda Nacional não são, em verdade, inteiramente iguais; no valor de um produto entram algumas coisas que não aparecem como renda. Mas isso não deve nos preocupar, pelo menos hoje.

NICOLE: *Por que tanto o PNB como a Renda Nacional são tão importantes?*

GALBRAITH: Nos anos seguintes à Segunda Guerra Mundial, o crescimento econômico, ou seja, o aumento do Produto Nacional Bruto, tornou-se a prova dos noventa do desempenho econômico nacional e, de certa forma, do valor nacional. Dizia-se que um país ia bem ou mal segundo o índice de aumento anual de seu PNB.

Nunca me canso de meus próprios aforismos: acontece que, quando os economistas e políticos se apresentavam à Porta do Céu, São Pedro apenas lhes perguntava o que tinham feito para aumentar o PNB. O Japão foi o maior sucesso nesse período por ter conseguido o maior aumento em seu Produto Nacional Bruto. Os ingleses foram a vergonha universal devido ao pequeno aumento anual em seu PNB. Você pergunta por que é importante. Na verdade, a importância do Produto Nacional Bruto foi exagerada.

NICOLE: *Isso porque nem tudo é incluído?*

GALBRAITH: Em parte, sim. Só o que pode ser calculado imediatamente é incluído no Produto Nacional Bruto. Eu trabalho de uma forma muito despreocupada, como convém a um professor de Harvard, porém minha produção, calculada com base em meu salário, está incluída no Produto Nacional Bruto dos Estados Unidos. Minha mulher se empenha a fundo para administrar a família e o lar mas, uma vez que ela não percebe nenhum salário, não está incluída. Os economistas poderiam conseguir um súbito aumento no PNB se descobrissem e incluissem a mão-de-obra não remunerada das mulheres.

Existe um outro aspecto curioso ligado ao sexo. Uma mulher da rua, já que ela cobra pelos favores que presta, contribui para o Produto Nacional Bruto, pelo menos em princípio. Uma linda e extremosa amante não contribui.

Falando mais seriamente, uma cidade que planeja com cuidado o seu crescimento, que administra bem seus parques e jardins e mantém as ruas limpas e seguras, pode fazer uma contribuição menor para o PNB do que uma outra cidade que não cuida de nada disso mas produz e vende uma porção de mercadorias. Você trouxe à baila a pornografia. Uma loja de grande movimento que vende fotos indecentes contribui mais para o PNB do que a ausência de poluição atmosférica.

NICOLE: *Isso se deve ao fato de o prazer proporcionado pelo bom planejamento urbano, por parques aprazíveis, ruas seguras não poder ser medido? Essas coisas são como o verdadeiro amor?*

GALBRAITH: É por isso que são excluídas. É completamente arbitrário. Muitas coisas não mensuráveis oferecem uma recompensa humana maior do que as coisas mensuráveis.

NICOLE: *Incluindo as artes?*

GALBRAITH: As artes, o amor, o usufruto do meio ambiente, de boas rodovias que coleiam pelos campos sem a poluição visual da barafunda de anúncios. Todas essas coisas dão-nos grande prazer mas não estão incluídas no Produto Nacional Bruto.

NICOLE: *Ouvi dizer que, em vez de falar do Produto Nacional Bruto, deveríamos falar de uma Felicidade Nacional Bruta. Será que não deveríamos ter uma medida da qualidade da vida em vez da quantidade de bens produzidos?*

GALBRAITH: Tem havido esforços nesse sentido — de incluir valores ligados à satisfação e fruição sociais. Mas não foram muito bem sucedidos — uma vez mais, o problema é de medição. Uma das razões por que os ingleses têm tido pouco aumento em seu Produto Nacional Bruto é que eles dedicam uma parte maior de sua renda a compensações não mensuráveis. Eles possuem os campos mais bem cuidados da Europa, muito melhores, sem dúvida alguma, do que os dos Estados Unidos, e melhores até mesmo do que os da França. Possuem bons serviços públicos. É muito mais fácil e mais agradável viajar nos trens de subúrbio de Londres do que nos de Nova York. As instalações recreativas, os parques e campos de esporte são muito mais bem planejados e conservados em Londres do que em Nova York. Portanto, pode-se facilmente sustentar que o londrino comum tem um PNB *per capita* inferior, porém um padrão mais elevado de bem-estar, do que o nova-iorquino comum.

Contudo, existe aquele apreciado chavão econômico que diz: não jogue fora o bebê com a água do banho, a menos que seja um bebê realmente imundo. O Produto Nacional Bruto não mede a qualidade de vida. Porém, dá-nos indicações um tanto úteis acerca da tendência na produção de bens e serviços. Devemos usá-lo por aquilo que nos indica, desde que saibamos o que não nos indica.

NICOLE: *Posso tornar-me mais técnica? Os economistas falam de microeconomia e macroeconomia. Poderia explicar?*

GALBRAITH: Você não está se tornando tão técnica assim — não tanto que impressione o professor Samuelson ou o seu professor Malinvaud.

Microeconomia é o ramo da Economia que trata da firma comercial e do lar, a estrutura celular de base; assim, ela tem a riqueza sugestiva do microscópio e da microbiologia. E daí passa a tratar do mercado — para revelar, ou de qualquer forma imaginar, como os consumidores, dadas suas rendas e preferências, atuam reciprocamente através do mercado junto às empresas comerciais para determinar o que é produzido, em que quantidade, com que margem de lucro e a que preço.

A macroeconomia tornou-se um tópico ou tema de discussão em separado e recebeu esse nome em consequência de John Maynard Keynes e da Grande Depressão. Então tornou-se generalizada a idéia de que os consumidores e as firmas comerciais poderiam não ter rendimento suficiente para gastar ou não gastar ou investir o suficiente do seu rendimento para comprar todos os bens e serviços que pudessem ser

produzidos. Em consequência disso, haveria uma capacidade ociosa nas fábricas e desemprego. Ou, embora isso não fosse um problema durante a Depressão, as pessoas e os governos poderiam gastar além da capacidade produtiva da economia. Nesse caso, haveria inflação — uma espécie de inflação.

Por isso, tornou-se uma função do governo regulamentar as relações gerais ou conjuntas entre todos os compradores e todos os vendedores. Isso significava proporcionar maior poder aquisitivo e maior procura quando fosse indicado, restrição do poder aquisitivo e da demanda quando fosse necessário. A expansão era obtida baixando-se os impostos ou aumentando os gastos públicos ou, então, incentivando os empréstimos dos bancos e consequente dispêndio em investimentos nos negócios, compra de casas e automóveis. A restrição era conseguida invertendo a ação de todos esses fatores. Essa é a política da macroeconomia.

Eu poderia acrescentar que a distinção entre microeconomia e macroeconomia, embora continue sendo muito acalentada pelos economistas ao instituir cursos e examinar candidatos ao doutorado, de nada mais serve na vida real. Mais provavelmente, ela constitui agora uma barreira a uma melhor compreensão da matéria. Isso porque a linha divisória entre microeconomia e macroeconomia torna-se extremamente difusa numa época em que as grandes empresas podem aumentar seus preços e os sindicatos podem obter altas de salários. Tais ações, tanto quanto um excesso de poder aquisitivo, podem tornar-se uma causa de inflação. E o desemprego é hoje em dia a consequência normal do empenho em evitar que as empresas, os sindicatos e outros órgãos aumentem os seus preços e salários reduzindo a demanda. Assim, a inflação como o desemprego são agora tanto ou mais uma consequência de fenômenos microeconômicos quanto de uma política macroeconômica. Em Economia, divisões artificiais da matéria — ou seja, a especialização — podem ser uma fonte primordial de erro. A verdade econômica só vem à tona quando as coisas são examinadas como um todo.

NICOLE: *A inflação e o desemprego são, sem dúvida alguma, as questões de maior destaque do nosso tempo. Todos os países lutam contra isso. Por quê?*

GALBRAITH: Já falamos de mudança. Antes de responder à sua pergunta, devemos ver como as condições subjacentes mudaram e como as idéias que interpretam essas condições ficaram para trás.

NICOLE: *Uma última pergunta para hoje. Essa combinação de inflação e desemprego é o que alguns economistas chamam de estagflação?*

GALBRAITH: Sim. Mas é um termo que eu não emprego. Há limites para tudo. Existem neologismos na língua inglesa que são por demais deploráveis.

O filme Tucke confirma ou nega o caráter praprietário e regulador do mercado?

Como o oligopolio modela o caráter regulador do mercado?

Como você entende o caráter corporador do sindicato?

Por. os empresários e sindicatos buscam controlar o mercado?

Em q. medida esta estrutura de mercado é responsável pela inflação?

Quais as características da empresa moderna?

O que você entende por tecnocratas?

DOIS

Os Sistemas Econômicos

NICOLE: Como descreveria o sistema econômico que diz ser comum aos países industriais, aos países não socialistas, tais como os Estados Unidos, a Grã-Bretanha, Alemanha e França?

GALBRAITH: Bem, ele aparece com diversos nomes. Na França, é chamado de sistema econômico liberal. Mas liberal significa conservador, na França, enquanto nos Estados Unidos liberal quer dizer para a esquerda e ultraliberal é perigosamente voltado para a esquerda. A referência normal nos Estados Unidos e Inglaterra é ao sistema neoclássico. De qualquer forma, trata-se de um conjunto de idéias que deve sua origem, na segunda metade do século XVIII, a Adam Smith e, até certo ponto, aos fisiocratas franceses — Quesnay, Turgot e Du Pont, o fundador da dinastia química. Os fisiocratas compartilhavam muitas das opiniões de Adam Smith, mas estavam convictos de que havia um mérito especial no desenvolvimento agrícola. As idéias originais eram quatro e todas continuam ainda influentes.

Primeira: a força motivadora ou incentivo do sistema econômico é o interesse pessoal. Ele guia as pessoas no sentido de servirem o interesse comum como se fosse, afirmava Adam Smith, por não invisível. **Segunda:** o sistema é regulado pela concorrência — a concorrência

de muitas firmas em cada linha de produção ou comércio. Os preços são estabelecidos por concorrência; todas as firmas ficam subordinadas aos preços de mercado assim estipulados; nenhuma delas pode influir nos preços da praça. Isso seria regular o regulador. Eu poderia dizer, mais do que entre parênteses, que Adam Smith descobriu uma tendência desalentadora dos vendedores ou comerciantes a unir-se a fim de elevar os preços e assim destruir esse poder regulador do mercado. Ele também mostrava-se muito desconfiado das sociedades anônimas, agora chamadas de empresas, as quais, além de tenderem fortemente para o monopólio, ele também considerava pouco eficientes. Só as teria tolerado para uma gama restrita de funções amplas. Muita gente que hoje sonha com ressuscitar Smith descobriria nele, se tal conseguisse, um impiedoso inimigo.

Terceira: em face do poder regulador da concorrência, seria necessária pouca regulamentação por parte do Estado. Esta última, aliás, deveria ser tão pequena, discreta e pouco dispendiosa quanto o permitissem a lei e a ordem, e a defesa comum.

Quarta e última ideia: uma vez que a concorrência e o mercado produzem os melhores resultados possíveis, todos querem o máximo possível de ambos. Quanto maior for a área de comércio, tanto mais intensa será a concorrência e mais forte o mercado. Outrossim, quanto maior a oportunidade de especialização — divisão da mão-de-obra — tanto maior a eficiência. Portanto, este é um sistema que advoga fortemente o livre comércio. Este era o esquema original ou clássico.

NICOLE: *Então por que neoclássico em vez de clássico?*

GALBRAITH: Houve muito refinamento posterior — e muita mudança. Os economistas têm uma paixão pelo apuro. Além de isso ser uma útil fonte de emprego. A capacidade de discernir e compreender os refinamentos constitui a prova final para se saber se um estudioso de Economia é um gênio ou apenas um semigênio. De qualquer maneira, a referência à Economia neoclássica tornou-se geral no começo deste século. Ela realçava, entre outras coisas, o conceito de marginalismo. Afirmava este que o consumidor divide suas compras no mercado entre diversos produtos e vários serviços, de modo que a satisfação maior pela poupança de um dólar ou franco suplementar, onde quer que se o gaste, é igual. Todos se lembram dos manuais de Economia em que se fala da utilidade e do fato dela ser igual à margem. Esse era o estado ideal de satisfação ou contentamento ao qual todo consumidor tinha tendência de se dirigir.

NICOLE: *Isso funcionou também no que tange à produção?*

GALBRAITH: Claro. O marginalismo neoclássico afirmava, igualmente, que a empresa comercial estenderia sua produção até o ponto em que o custo de uma unidade adicional do produto fosse exatamente igual à receita obtida por aquele produto. Dentro da concorrência, é claro, isso seria o preço. O custo marginal seria igual ao preço. Essa era a condição ideal de eficiência à qual todos os produtores aspiravam.

Por isso, tanto o consumo como a produção tendiam a manter-se ao nível ideal. Não perfeitamente, porém, pois a teoria sempre disfarçava o fato de que os ricos contrabalancavam suas satisfações à margem fazendo muito mais compras do que os pobres. A satisfação global, poder-se-ia pensar, seria aumentada tirando parte da receita dos ricos e dando um pouco mais aos pobres. Além disso, havia o monopólio. Graças ao monopólio, a produção suplementar poderia baixar os preços. Portanto, a produção pararia quando o custo marginal fosse igual à receita diminuída pelo maior volume de produção. Esse volume de produção era menos que o ideal. Tais refinamentos foram esquematizados de diversas formas por economistas austríacos, americanos e britânicos. Você compreenderá por que aqueles que ensinavam tais idéias não eram considerados revolucionários.

NICOLE: *Isto é o mesmo que sistema de equilíbrio? Exatamente o que vem a ser?*

GALBRAITH: A referência à economia do equilíbrio tem a mesma conotação, mais ou menos. O sistema econômico era tido como algo semelhante ao pêndulo de um relógio não de corda. Ele poderia ser perturbado por muitas coisas, mas voltaria sempre à mesma posição — ao ponto em que o consumidor obtivesse máxima satisfação através da melhor distribuição de seus gastos e o produtor produzisse com máxima eficiência e produtividade, ponto esse em que o custo marginal iguala o preço.

Devo também acrescentar que todos, ou quase todos, estariam empregados. Pois se alguém não tivesse trabalho, naturalmente reduziria suas exigências salariais, propiciando ao produtor um custo marginal menor e assim tornando compensadora a sua contratação.

Esse equilíbrio também surgiria entre os diversos ramos de atividade, porque, se os ordenados e lucros fossem maiores num determinado setor do que em outro, as pessoas e os investimentos se movimentariam até que a concorrência igualasse a receita e a tornasse idêntica

em toda parte. A idéia de um equilíbrio econômico geral foi o aprimoramento específico de Leon Walras, que viveu de 1834 a 1910 e que era filho de outro famoso economista, Auguste Walras. O jovem Walras era francês e um matemático fraccassado. Primeiro estudou Engenharia de Minas e depois prosseguiu os estudos, em termos acadêmicos, de Economia, tornando-se catedrático da Universidade de Lausanne. Sua teoria do equilíbrio geral foi expressa matematicamente, sendo ele considerado um dos fundadores da Economia Matemática, o que vem provar que você nunca deve desanimar.

A concepção walrasiana do sistema baseava-se, como acontecia com toda a Economia neoclássica, na concorrência de muitas firmas pequenas e, dessa forma, na lei desinibida do mercado. Consumidores e produtores estavam, todos, sujeitos a preços que nenhum deles no mercado tinha condições de controlar. O monopólio constituía uma exceção, mas tão-somente uma imperfeição que não causava um mal geral nem definitivo.

NICOLE: *A realidade hoje em dia me parece bem diferente. Quando é que o sistema neoclássico foi tirado de uso?*

GALBRAITH: Bem, com uma importante modificação, ainda é a maneira segundo a qual muitos economistas vêem a realidade. Ou, mais precisamente, sem que eles próprios acreditem totalmente nisso, é o que continuam ensinando aos jovens. A principal modificação ocorreu na Grande Depressão. Na época, viu-se e admitiu-se que o equilíbrio poderia existir com um alto nível de desemprego. O sistema de equilíbrio não mais era considerado a melhor solução no melhor possível dos mundos.

NICOLE: *Foi essa a contribuição de Keynes?*

GALBRAITH: Foi, sim. John Maynard Keynes foi o grande herói da minha geração. Mas é sempre importante que se veja, primeiro, o que Keynes não fez. Ele não atacou a noção do poder motivador do interesse próprio. E também não atacou a função benígna e reguladora da concorrência e do mercado. Na obra de Keynes, tais idéias, essa percepção da realidade, permaneceram em grande parte intactas. O que ele atacou, e com muito sucesso, foi a noção de que a Economia moderna encontra o equilíbrio do qual acabamos de falar mediante todos, ou quase todos, os trabalhadores espontaneamente empregados. Achava

ele que se podia conseguir o equilíbrio também com um índice muito grande de desemprego.

NICOLE: *Pode explicar melhor? Sem dúvida, é necessário.*

GALBRAITH: Para explicar, preciso voltar atrás e render homenagem a um outro economista francês, J. B. Say, que viveu — acabo de verificar — de 1767 a 1832. Say foi quem trouxe as idéias de Adam Smith para a França. Só que ele acrescentou um conceito muito importante de sua própria lavra: a Lei dos Mercados. Essa lei afirmava que, quando algo era produzido e vendido, alguém necessariamente recebia, em salário, lucro ou aluguel, os recursos para poder comprar esse produto. Toda venda criava a renda e, com isso, a demanda, de uma forma ou de outra, para o produto que era vendido. Mesmo que os receptores dos lucros ou aluguéis não gatassem o que haviam recebido, sua poupança seria tomada emprestada por outrem a uma certa taxa de juros. E se o dinheiro poupado não fosse tomado de empréstimo, os preços cairiam de tal modo que o poder aquisitivo ainda seria suficiente. Dessa forma, sempre haveria suficiente procura do produto. Por conseguinte, nunca poderia haver, dentro do sistema econômico, falta de poder aquisitivo.

A Lei de Say, devo dizer-lhe, conquistou a mentalidade econômica assim como Lenin conquistou os revolucionários da Rússia. Até meados da década de 30 — não estou exagerando — ninguém conseguia um Ph. D. (título de Doutor) na Universidade de Harvard se não acreditasse na Lei de Say, admitindo-se que fosse interrogado sobre tão óbvia questão. Posteriormente, o candidato não obtinha esse título se acreditasse na mesma Lei, pois foi a Lei de Say que Keynes destruiu. Keynes afirmava que poderia ocorrer uma falta de poder aquisitivo. Indivíduos e firmas comerciais podiam fazer poupança e não gastar. E o equilíbrio podia ser restabelecido não por meio de preços menores, mas sim por meio de uma produção menor e de um aumento de desemprego. Estes fatores poderiam reduzir os gastos e os investimentos, mas não reduziriam mais a poupança. Os prejuízos sofridos pelas firmas devido às operações comerciais, mais a absoluta necessidade de gastos por parte do público (inclusive gastos de poupança anterior) para subsistência, reduziriam a tal ponto a poupança líquida que esse dinheiro seria transformado em investimentos, não importando quão minguado fosse. Essa era a maneira cruel e impiedosa pela qual o equilíbrio neoclássico era estabelecido.

Devo acrescentar que Keynes passou a receita óbvia — o governo deve tomar emprestado e despender o suficiente para contrabalançar

todo e qualquer excesso de poupança em época de pleno emprego. Esse tornou-se o remédio keynesiano, o último bloco de edifícios do sistema neoclássico. Foi dado a público em 1936, na grande obra de Keynes, *The General Theory of Employment Interest and Money*. Logo passamos a falar carinhosamente dela como sendo a *General Theory*. Em realidade, Keynes havia propugnado essa solução bem antes de sua justificativa ser publicada no livro.

NICOLE: *Então Keynes surgiu da crise. Ele estaria obsoleto hoje em dia?*

GALBRAITH: Sim, embora nem todos os economistas ainda concordem. Suas idéias ainda são as da principal corrente da ciência econômica ocidental. Uma administração criteriosa, inteligente ou bem inspirada por parte do governo e dos bancos centrais fornecerá o poder aquisitivo que irá manter a taxa de emprego elevada, sem outras consequências adversas; esse ainda é o credo implícito da maioria dos economistas no serviço público. Mas, infelizmente, pode-se ocupar um alto cargo e ainda assim estar superado.

Para ser mais preciso, Keynes preocupava-se com o desemprego e a depressão; praticamente ele não se importava com a inflação, a qual, nos anos em que fez sua maior contribuição, não causava nenhum problema. Seu sistema não aborda a inflação. E já que a inflação tem sido o problema central dos países industrializados há uma década ou mais, qualquer análise econômica que não aborde efetivamente essa questão pode com toda justiça ser considerada obsoleta. Como primeira tentativa de uma explanação de nossas atuais dificuldades, especialmente nos Estados Unidos, pode-se dizer que somos dirigidos por pessoas que adotaram as idéias de Keynes mas que não foram muito além. Por conseguinte, nossos dirigentes não têm um remédio para a inflação.

NICOLE: *Se o sistema keynesiano é obsoleto, isso quer dizer que a Economia atual deve ser totalmente mudada? Ou será que pode ser adaptada a fim de resolver o novo problema, o controle da inflação?*

GALBRAITH: Sempre acreditei que o capitalismo se prestasse a mais reformas, a mais remendos de uma ou outra natureza confusa, do que a maioria dos eruditos de certo rigor e pureza intelectual imaginam. Ou os homens de negócios, pela mesma razão. Muitos empresários acham que qualquer modificação do sistema é ruínosa, o primeiro passo para

se cair no bolchevismo. Uma das razões de meu otimismo pessoal é, sem dúvida, o conforto natural que eu próprio sinto dentro do sistema. Já lhe disse que assumisse uma atitude de prevenção pessoal para com todos os economistas, a menos que haja provas de um despreendimento verdadeiramente santo. A prevenção pessoal me torna mais um reformador do que um revolucionário. Todavia, não podemos examinar proveitosamente os remendos necessários enquanto não analisarmos o que aconteceu com o mercado. Num só ponto — é difícil pensar em outro mais — todos os economistas, de qualquer credo, são concordes. O sistema neoclássico depende, para que tenha credibilidade e funcionalidade, de um mercado confiável e funcional. Vamos, então, falar do que aconteceu com o mercado?

NICOLE: *Sim, mas amanhã. Porque primeiro gostaria de saber em que as idéias neoclássicas e keynesianas diferem das socialistas — Proudhon, Marx, Lenin. Por que estas não são uma alternativa?*

GALBRAITH: Bem, em parte já respondi a essa pergunta. Acho que o sistema neoclássico ou keynesiano deve ser remendado em vez de outra coisa, embora esses remendos não sejam pequenos. Os compêndios terão que ser postos de lado. Da mesma forma, os homens e mulheres acomodados que acreditam que uma repartição pública ligada à Economia pode ser um recanto de paz e descanso, um lugar para conviver com antigas verdades. Mas deixe-me começar falando dos socialistas.

As idéias dos grandes socialistas nos levam de volta ao século passado. E aí está um problema todo especial. Dentro dessa tradição, as idéias de Marx são fundamentais, até mesmo irresistíveis. Elas se prestam a muitas interpretações, e seus seguidores têm tido excepcional liberdade para fazê-las. Como eu já disse, os economistas americanos que ocupam altos cargos voltam-se para o futuro e o ajustam às suas necessidades; o que eles prevêem é o que precisam que aconteça. Na União Soviética e demais países comunistas, os marxistas voltam-se para o passado e ajustam Marx às suas necessidades. Certa vez, antes de sua morte em 1883, Marx examinou algumas das interpretações às quais sua obra já havia sido submetida e declarou que ele próprio não era marxista.

Marx afirmava que a tendência básica do sistema econômico não é para um equilíbrio benigno; é para uma contradição destrutiva. A concorrência é uma fase passageira. A medida que o capitalismo se desenvolve, as grandes empresas absorvem as pequenas, processo esse que Marx chamou de concentração capitalista. O capitalismo de mono-

pólio substitui o mercado competitivo. Por esse processo, as firmas, embora grandes, tornam-se poucas e politicamente vulneráveis. Entrementes, os operários são remunerados com apenas uma pequena parcela do valor que criam. E, em virtude de seu emprego industrial, eles se tornam disciplinados, cientes da exploração a que estão sujeitos e politicamente sofisticados — socializados, conforme disse Marx. Portanto, a uma certa altura, estas duas grandes forças — o poder capitalista atenuado, cujo valor de sobrevivência teve o mesmo destino do dinossauro, e o poder disciplinado, mais forte, cada vez mais potente, dos operários — se encontram. Como consequência inevitável, o poder capitalista é derrubado; o socialismo, o Estado dos operários, toma seu lugar.

Você me pergunta se Marx é a alternativa para o sistema neoclássico. Nos últimos tempos, na medida em que o sistema neoclássico parece cada vez mais distante da realidade e cada vez menos capaz de enfrentar as modernas crises de inflação e desemprego, surge uma tendência para pensar que sim. Se Samuelson não funciona, então certamente deve funcionar Marx. Sempre lamentei isso, pois requer que Marx explique um mundo que existe cem anos após sua morte. É pedir demais. E, colocando de lado a concentração óbvia, não acredito que o progresso do capitalismo tenha sido de acordo com as previsões de Marx.

NICOLE: *Então Marx também está superado?*

GALBRAITH: Eu diria que sim. É claro que suas idéias constituem uma parte tão indelével de nossa vida e do nosso tempo como as de Adam Smith. E as idéias afetam a ação. Porém, o progresso da empresa capitalista, da qual devemos sem dúvida falar mais tarde, não tem sido conforme Marx previu. Ela vem tirando o poder do capitalista e o entrega à própria organização ou burocracia, que costume chamar de tecno-estrutura. Em parte como consequência disso, tem havido uma confrontação bem menos frontal com os operários do que Marx pensou que ocorreria. Os sindicatos trabalhistas, por seu turno, tornaram-se bem menos revolucionários do que ele previu ou gostaria que fossem. E os sindicatos e o moderno Estado-providência apararam muito mais das arestas do capitalismo do que Marx jamais imaginou que pudessem, embora nesse particular ele tivesse tido uma certa premonição no que tangia à Inglaterra. Por outro lado, os problemas burocráticos e administrativos de gerir uma economia socialista têm sido bem maiores, mas bem maiores mesmo, do que Marx havia previsto. Se o desempenho

econômico numa sociedade socialista tivesse sido tão fácil e com perspectivas tão fulgurantes, intelectualmente e sob outros aspectos, quanto Marx havia afirmado com toda convicção (e também Lenin, antes de a questão tornar-se, para ele, um assunto de experiência prática), não mais existiria capitalismo. Nenhum poder ou propaganda teriam conseguido manter o povo fiel ao capitalismo.

NICOLE: *E a respeito de outras idéias? Li o que o senhor escreveu sobre economistas americanos como Thorstein Veblen. Existe alguma esperança aí?*

GALBRAITH: Em todos os países — Alemanha, Estados Unidos, França e até mesmo Grã-Bretanha — sempre houve um pequeno grupo de economistas que se mantiveram fora das tradições tanto marxistas como neoclássicas. Na Grã-Bretanha, o mais famoso foi J. P. Hobson, de quem Lenin tirou uma boa porção de idéias. Também os Fabianos (organização socialista formada em 1884), que se tornaram o guia intelectual e a consciência do Partido Trabalhista inglês. Todos eles, entretanto, não entraram na respeitável corrente acadêmica do pensamento econômico; meus colegas economistas não tiveram dificuldade em doar George Bernard Shaw ao teatro. Na Alemanha, no século passado, Friedrich List foi um economista de enorme influência. Ele rompeu com a tradição do livre-comércio, defendida pelos economistas clássicos, e lutou pela proteção das tarifas, uma grave atitude de apostasia que, no entanto, funcionou bem nos novos países industriais como os Estados Unidos ou a Alemanha, que se iniciavam em face da concorrência mais experiente da Inglaterra.

Outro destacado grupo de alemães — Roscher, Sombart, Schumacher (o pai de Fritz Schumacher, autor de *O Pequeno é Belo*) e outros — procurava a verdade econômica na História. Talvez a tenham encontrado, mas seus livros são tão vastos que não são muitos os que um dia a conhecerão. Nos Estados Unidos, houve economistas que achavam que os problemas de um país novo eram diferentes, ou que de outra forma repudiavam a ortodoxia neoclássica. Henry George foi um deles; conseguiu destaque internacional no século passado ao exigir, em verdade, que toda a terra fosse de propriedade pública. John R. Commons foi outro; Thorstein Veblen mais um deles. Commons, um professor muito influente da Universidade de Wisconsin na primeira metade deste século, evitava a teoria e dizia que a prova de fogo da Economia era uma reforma prática, útil. Ele concentrou seus esforços em assuntos tais como a criação de um imposto de renda

estadual, remuneração aos desempregados e melhor regulamentação dos serviços de utilidade pública.

Veblen foi, evidentemente, o mais importante deles todos; sua obra mais famosa, *The Theory of the Leisure Class* (Teoria da Classe Ociosa) apareceu mesmo no final do século passado, passando então a escrever *The Theory of Business Enterprise* (Teoria da Empresa Comercial) e muitos outros livros de grande originalidade e interesse. O sistema econômico de Veblen orientou-se para o conflito que ele achava existir na sociedade econômica moderna entre as exigências e imposições do mundo dos negócios e o que podia ser feito por engenheiros que usassem os recursos da nova ciência e tecnologia, inclusive o “instinto de habilidade” dos próprios operários. Engenheiros e operários poderiam ser enormemente produtivos. Os homens de negócio são impelidos a manter essa produtividade natural sob estrito controle a fim de manter baixa a produção, manter altos os preços e ganhar dinheiro com o que é produzido. A idéia teve certa popularidade nos Estados Unidos nos anos 30; era chamada de tecnocracia, e um certo Howard Scott transformou-se no advogado ou pregador de Veblen. Mas ela não sobreviveu. Não creio que o conflito citado por Veblen exista, pelo menos não na forma descrita por ele. De qualquer modo, os engenheiros precisam de administradores e de uma organização, para podermos ser úteis. Se ficassem livres do jugo dos empresários, eles não produziriam mais; com mais probabilidade produziriam artigos a esmo, de uma forma totalmente desorganizada e a um custo elevado.

Como disse Raymond Aron, Veblen foi mais sociólogo do que economista. Seu maior prazer era a crítica mordaz dos costumes e pretensões dos ricos e é mais por isso do que por suas teorias econômicas que ele é lido hoje em dia. Veblen teve considerável influência na minha maneira de ser e nos meus prazeres. Não creio que ele jamais tenha escrito algo sem refletir com prazer sobre o desconforto que podia causar aos enfatuados, aos farisaicos e aos ricos, sempre pressionando que eles podiam e iriam lê-lo. Nada me dá maior prazer do que olhar para algo que escrevi e dizer: “Não creio que David Rockefeller vá gostar disto”. O pesar só vem quando percebo que David provavelmente não se dará ao trabalho de lê-lo.

NICOLE: *A propósito, por que os anglo-saxões têm tamanha influência na Economia, pelo menos no presente?*

GALBRAITH: Uma arrogância natural, sem dúvida. Mas há outras razões melhores. A Inglaterra foi a grande nação comercial do mundo no século XVIII e, especialmente, no século XIX. E uma vez que o

comércio — o mercado — se encontra no centro da Economia, era natural que os ingleses fossem os mais estudiosos e se tornassem os maiores especialistas nessa instituição que era praticamente essencial à sua própria existência. Os ingleses também foram os grandes inovadores em matéria de bancos centrais; o Banco da Inglaterra, que data de 1694, era o modelo de todos os demais bancos centrais. Sua liderança tornou a questão do dinheiro e dos negócios bancários, em sua forma inicial, um tema de conversa britânico.

Há uma outra razão, pouco citada. Falamos ontem sobre se política econômica era a mesma coisa para todos os países industriais. Eu disse que havia uma importante diferença entre os países pobres e os ricos. Existe, no entanto, uma grande diferença entre as próprias nações abastadas. Algumas são bem mais fáceis de administrar do que outras. A Grã-Bretanha é um país difícil de dirigir, bem mais difícil do que a França ou os Estados Unidos. Não há nada que esteja permanentemente errado na França. Ela pode sofrer as mais assustadoras desgraças, como em 1870 quando foi derrotada e Paris foi sitiada, submetida à revolução e parcialmente destruída, e novamente de 1914 a 1918 quando toda a parte nordeste do país foi perdida e sofreu grandes danos, e mais uma vez durante a Ocupação, de 1940 a 1944. Mas então, mais rápido do que se espera, ela se recupera e se torna mais próspera do que antes. A Grã-Bretanha, em contrapartida, leva uma vida bem mais arriscada. Ela depende muito mais de suas importações e exportações. Tem que haver o suficiente destas últimas para pagar as primeiras, sendo que as flutuações nos preços e na demanda do mercado internacional podem ser desastrosas e estão além de qualquer controle britânico. Os ingleses exigem um índice bem mais elevado de equidade e justiça no tratamento dado aos diversos grupos de renda — sindicatos, fazendeiros e lavradores, aposentados, funcionários públicos — do que os franceses. Assim sendo, pelo menos até que o petróleo do Mar do Norte chegasse, a política econômica britânica sempre teve de ser muito mais cautelosa do que a da França. Por essa razão, tem se constituído no tema de debates muito mais detalhados.

Os Estados Unidos são um país muito mais fácil de administrar do que a Inglaterra e, até há pouco, muitas de nossas preocupações de ordem econômica eram derivadas — discutíamos o que os ingleses estavam discutindo. Quando eu era moço, achava-se que todo aquele que realmente quisesse fazer carreira em Economia devia ir para a Inglaterra estudar. Dava para se arrumar em Cambridge, Massachusetts, mas, se alguém quisesse entrar em contato com os deuses, tinha que ir para Cambridge, Inglaterra.

NICOLE: *Que me diz da Áustria? Ela não produziu famosos economistas?*

GALBRAITH: Certo. Nos anos entre as grandes guerras, mais especialmente nos anos 20, muitos diriam que a Áustria mantinha a primazia. Joseph Schumpeter, Ludwig von Mises, Gottfried von Haberler, Friedrich von Hayeck, Oskar Morgenstern e Fritz Machlup estavam todos juntos em Viena naquela época. Todos eles eram defensores devotos e inflexíveis do mercado neoclássico, implacáveis opositores a toda e qualquer forma de intervenção governamental, todos fortes pregadores de suas convicções. Todos, durante os anos 30 e 40, transferiram suas idéias e sua pregação para os Estados Unidos. A economia austríaca, que ia mal enquanto eles lá se encontravam, passou a um desempenho brilhante depois que eles partiram. Alguns viram isso como causa e efeito e falaram de vingança da Áustria contra a América, por sua derrota em duas guerras. Duvido que seja verdade.

NICOLE: *Mas não é Harvard o lugar de maior destaque para debates econômicos atualmente?*

GALBRAITH: Sem dúvida preferimos pensar assim. Todavia, a maior preocupação em Harvard nos últimos anos tem sido mais acerca de questões técnicas específicas, a cujos refinamentos fiz alusão anteriormente. Os economistas de Harvard não têm participado muito do recente debate sobre como enfrentar a inflação e o desemprego. Isso os mantém fora da controvérsia, provoca um ambiente de contentamento que, sem dúvida, contribui para uma vida mais feliz em família. Mas o testemunho de um professor mais velho sobre essas questões é profundamente suspeito; todos nós somos prisioneiros da nostalgia, com tendência a evocar uma idade de ouro.

Parte do crédito passado de Harvard também era derivado; procedu do fato de ter sido o condutor através do qual as idéias keynesianas chegaram aos Estados Unidos. Foram os economistas harvardianos — Alvin H. Hansen, Seymour E. Harris e um grupo mais jovem, de cujos integrantes o mais influente era Paul A. Samuelson — que tornaram as teses de Keynes conhecidas no cenário americano.

NICOLE: *E então essas idéias passaram para a Administração Roosevelt e o New Deal, não foi?*

GALBRAITH: Sim, eu já disse muitas vezes que Keynes chegou a Washington passando por Harvard.

NICOLE: *Será devido à predominância anglo-saxônica em Economia que o inglês é agora a língua internacional dos negócios e do comércio?*

GALBRAITH: Não tenho a certeza. Talvez a grande empresa seja mais responsável. Sem que ninguém o notasse, o inglês se tornou a língua franca da moderna empresa comercial. À medida que a Philips e a Renault expandem suas atividades em todo o mundo, mesmo sendo suas origens na Holanda e França, os seus negócios são tratados em inglês. O general de Gaulle certamente não gostaria nada disso.

NICOLE: *Voltando ao dia de hoje, o senhor vê o fracasso dos sistemas de que falamos como um incentivo ao que chamamos de Novos Filósofos na França? Será que todos esses sistemas falharam para com o indivíduo?*

GALBRAITH: Não sou, como você pode notar, muito versado nos Novos Filósofos. Pelo que me consta, eles estão em retirada do marxismo e agora profundamente interessados na relação do sistema econômico com o indivíduo, e vice-versa. Existe um conflito aqui, o qual é inerente a toda organização, seja capitalista ou socialista. Ele é mais agudo no moderno Estado socialista. O conflito que ocorre lá também é muito exaltado, entre outros, por aqueles que, com maior presteza, aceitam o conformismo no mundo não socialista. Eu poderia ressaltar que Marx ficaria aflito com a supressão da dissidência em toda parte, inclusive no mundo socialista. Primeiramente, ele foi expulso da Prússia por advogar e também praticar, entre outras reformas inconvenientes, a liberdade de imprensa.

Em toda organização, o indivíduo cede uma parte de sua liberdade em favor dos propósitos do grupo. A questão é saber quanto e com que alternativa. A grande empresa moderna impõe sua própria cultura a seus executivos, cria seu homem de organização. Este adota as idéias que servem, ou parecem servir, aos designios da empresa e as apresenta com estrondosa ênfase como sendo suas próprias. A empresa impõe, da mesma forma, seus próprios objetivos, tanto quanto possível, ao consumidor e ao Estado. Portanto, no moderno capitalismo também existe um conflito intrínseco entre a organização com sua disciplina e o indivíduo.

A diferença entre o mundo capitalista e o socialista é que, no primeiro, pode-se, se se estiver motivado e quiser pagar o preço, rescindir um contrato. É o que os artistas e os intelectuais fazem. Eles não vão trabalhar na General Motors. A General Motors, por outro

lado, é dirigida por pessoas que aceitam, e talvez até apreciem, a disciplina ou, de qualquer maneira, prezam o que lhes é pago por sua capitulação. Acho que muitos russos, da mesma forma, não se perturbam. Tolstoy disse que a maioria dos homens gosta de entregar a vida aos cuidados do regimento.

NICOLE: *O senhor disse que o fracasso do moderno socialismo se deve ao desempenho. Esse fracasso se refere às conquistas materiais ou à liberdade individual?*

GALBRAITH: A ambas as coisas, sem dúvida. O fracasso no desempenho material foi, em parte, um acidente histórico. Foi talvez azar do socialismo que ele fosse tentado pela primeira vez na Rússia. Admitir russos é quiza ainda mais difícil do que administrar franceses. Outrossim, em 1917, a Rússia ainda era um país de camponeses pobres e proprietários de terra incompetentes, e não de grandes empresas capitalistas bem organizadas. A outra grande experiência socialista foi na China. Os chineses são mais talentosos e experientes em organização do que os russos, mas também se trata de uma terra de camponeses onde, além disso, a população faz tremenda pressão sobre os recursos disponíveis. Esse tipo de pressão significa um baixo padrão de vida, quer o país seja ou não socialista. Portanto, se alguém quisesse escolher as últimas nações do mundo para nelas conseguir um êxito socialista, China e Rússia seriam fortes candidatas, logo depois da Índia.

Marx achava que o socialismo deveria começar na Alemanha, e ele se mostrou extremamente presciente nesse particular. Num sentido puramente material, o socialismo na Alemanha Oriental funciona muito bem. Segundo alguns cálculos, o Produto Nacional Bruto *per capita* na República Democrática Alemã atualmente é maior do que na Grã-Bretanha. Todavia, outro dia vimos que o PNB não constitui uma medida precisa de felicidade. Com o sucesso material, a liberdade de expressão e conduta torna-se o maior dos problemas. É por isso, acho eu, que ainda tem de existir o Muro. A pobreza restringe a liberdade sem qualquer ajuda do governo; a fuga da pobreza cria uma oportunidade inconveniente para pensar.

Nas nações industrializadas do Ocidente, embora a alienação da empresa constitua uma questão, acho que o desempenho material é uma questão mais importante. A inflação, a resultante redistribuição de renda e a utilização do desemprego como remédio contra a inflação são nossas principais fontes de insatisfação. Também o desenvolvimento desigual do moderno sistema industrial — seu bom desempenho em

propiciar automóveis e bebidas alcoólicas e fumo e cosméticos, seu péssimo registro nos setores de habitação, assistência médica e serviços essenciais das grandes cidades.

NICOLE: *Está nascendo um novo sistema que se aproxima de todos os antigos?*

GALBRAITH: Talvez; às vezes é difícil ver o que está diante de nossos olhos. As economias não socialistas estão sendo forçadas cada vez mais ao planejamento; a energia é apenas o caso mais dramático. Elas também apresentam um setor público em expansão ocupado por áreas como habitação, assistência médico-hospitalar e transporte de massa, onde o sistema liberal não funciona muito bem. E existe um outro setor público, ou que conta com auxílio público, importante e em crescimento — as ferrovias americanas, a British Leyland, a Rolls-Royce, a Lockheed, a IRI na Itália — para os filhos abortados do capitalismo. Ao mesmo tempo, os países socialistas, como vimos, estão utilizando um pouco mais a iniciativa privada para atividades em pequena escala. Há uma importante convergência aqui, entre os sistemas socialista e não socialista — em organizações semelhantes de grande porte onde estas servem, em estruturas de mercado semelhantes de pequeno porte onde não há alternativa.

Mas a maior mudança é em relação ao mercado. Antigamente, ele era o regulador da atividade econômica; ainda é exaltado como tal na ortodoxia neoclássica. Mas está em declínio e, para substituí-lo, estamos vendo novas relações de negociação entre os vários reclamantes da renda. Tais inovações estão surgindo, não em resposta à ideologia, mas porque o sistema de mercado, à medida que se deteriora, nos deixa diante de um misto de inflação e desemprego que ninguém consegue defender.

NICOLE: *O que foi, especificamente, que aconteceu ao mercado?*

GALBRAITH: Ele sofre de uma estranha forma de afeição. Todos gostam dele, exceto quando se aplica à pessoa ou à organização à qual essa pessoa pertence. Para o indivíduo, o mercado é uma ameaça, uma força inconveniente e arbitraria que estipula sua renda ou os preços, que ele procura, e com êxito cada vez maior, influenciar ou controlar. Mas acho que seria melhor fazermos disso um tema separado de conversas.

TIRÊS

Que aconteceu com o Mercado?

NICOLE: *Podemos discutir o mercado agora? Por que o sistema liberal neoclássico dá tanta ênfase ao mercado? E que vem a ser mercado, afinal?*

GALBRAITH: Inicialmente, é claro, era um lugar onde compradores e vendedores efetivamente se reuniam e compravam e vendiam alimentos, roupas, tecidos, animais, produtos inebriantes, bem como outras coisas igualmente compensadoras. Agora, porém, por longa tradição, ele é uma abstração; uma referência ao mercado é à compra e venda geral, contínua, de um produto ou serviço. Não existe mais a menor conotação geográfica. Os executivos das empresas americanas falam com orgulho da vida dura que enfrentam na praça do mercado. Este é um lugar onde nunca estiveram.

NICOLE: *Então quais as condições que os economistas neoclássicos acreditavam necessárias para que o mercado funcionasse?*

GALBRAITH: O mercado, permita-me lembrá-la, é o mecanismo regulador que toma o lugar do Estado — da autoridade. Se o mercado falhar, também falha o argumento contra a intervenção governamental. A intervenção torna-se a alternativa da anarquia ou da exploração dos

fracos pelos fortes. E, para que seja um regulador eficaz, o mercado precisa ser uma força impessoal, ao abrigo da manipulação por parte de um indivíduo ou de uma organização quaisquer. Não se pode permitir que firmas comerciais — empresas — estabeleçam a legislação pela qual elas próprias são regulamentadas. Isso é por demais agradável para os assim favorecidos. Da mesma forma, não se pode ter um mecanismo regulador no qual o indivíduo estipula seus próprios preços. Isso também é por demais agradável. A fixação de preços torna-se impessoal, fora do controle de qualquer participante, desde que haja concorrência. Deve ser, conforme uma das mais antigas frases usadas em Economia, uma concorrência de muitos vendedores e muitos compradores. Se qualquer vendedor pedir mais do que o preço da praça, então todos os seus fregueses poderão dirigir-se àqueles que vendem ao preço do mercado. Eles constituem uma alternativa de opção imediata. A presença ou total retirada de qualquer vendedor ou comprador não altera de modo apreciável o preço da praça. Por conseguinte, não há nada que um único comprador ou vendedor possa fazer para influenciar o mercado.

NICOLE: *Essas condições chegam realmente a ser atendidas?*

GALBRAITH: Na ausência de intervenção governamental, aplica-se esse tipo de política de preços impessoal para safras agrícolas como a de algodão, trigo, forragem ou soja. Se até mesmo o maior produtor de algodão morrer, for para o céu e levar consigo sua plantação, assim como tratou de fazer Howard Hughes, quero crer, levando com ele sua fortuna, não fará diferença alguma na cotação do algodão. Por maior que ele seja, não tem importância em relação à produção global. Portanto, esse é realmente um preço estabelecido impessoalmente que se aplica a todos e que nenhum vendedor pode influenciar ou controlar sozinho. É o tipo de mercado que o sistema neoclássico assumiu e em grande parte ainda assume. *Grosso modo*, cerca de metade de todas as preleções sobre Economia comecem com a clássica declaração: "Vamos admitir que há concorrência".

NICOLE: *Mesmo assim, ainda me parece ser a exceção.*

GALBRAITH: E é — cada vez mais. E esse é o ponto crucial. Antigamente, quando as idéias clássicas estavam tomando forma, os principais artigos comerciais e os principais produtos agrícolas e industriais eram alimentos, fibras, tecidos, combustível, madeira e serviços

elementares. Os produtores destas coisas eram inúmeros e de pequeno porte, sendo que as mercadorias resultantes também eram facilmente substituíveis. O fio de uma fiação ou o tecido de um tear eram praticamente idênticos aos de outra fiação ou tecelagem. Assim, o ideal de concorrência quase era atingido. Aplicando-se a prova, se um produtor desaparecesse, o efeito no preço nem era notado. Mas, mesmo naquela época, sempre houve exceções. Nas economias clássica e neoclássica, sempre existia a falha do monopólio. Podia ser um monopólio natural — o homem que era dono de uma fonte mineral com certas propriedades peristálticas exclusivas. Ele poderia cobrar àqueles que tivessem dificuldades intestinais o preço que lhe desse maior lucro; não teria de preocupar-se com alguém que surgisse com o mesmo produto a um preço menor. Seu preço era determinado pessoalmente, não impessoalmente, e aí então o mercado teria um efeito regulador extremamente falho. Também havia a concessão de monopólio. Uma das formas mais fáceis de prestar a alguém um favor régio era dar-lhe exclusividade na venda de um produto qualquer. Baralhos eram um dos muitos monopólios elisabetanos — uma indústria importante, embora não propriamente de base. Os *privilegios* do *Ancien Régime* eram dessa espécie — uma das muitas causas, como você sabe, da Revolução Francesa.

Também sempre havia uma diferença entre o vendedor de uma mercadoria e o vendedor de trabalho. O vendedor de algodão ou produtos de algodão podia aguardar um ou dois dias ou mesmo até o próximo ano se o preço não lhe conviesse. Se alguém que estivesse vendendo seu próprio trabalho adiasse a venda, e especialmente porque os operários geralmente eram mais numerosos do que os empregos, o mais provável seria não ter o que comer naquele dia. Depois de algum tempo, isso se tornaria desconfortável. Assim, via de regra, convencionou-se que a mão-de-obra fosse vendida num mercado intrinsecamente mais fraco do que as mercadorias. Os economistas liberais, na tradição neoclássica, embora figadalmente opostos ao monopólio, muitas vezes encaravam o sindicato trabalhista um tanto com bons olhos. Ele compensava a fragilidade própria do operário ao vender o seu produto. Era uma forma semilegal de monopólio.

NICOLE: *Qual o efeito das grandes empresas e do governo sobre o mercado? Foi como o dos sindicatos?*

GALBRAITH: Todos os três foram adversos. Cinqüenta anos atrás, quando comecei a estudar Economia, principiava a ser reconhecido, e agora é plenamente aceito, que se em vez de um único vendedor houver

um pequeno número — três, quatro, meia dúzia, uma dúzia, vinte — vendendo o mesmo produto ou serviço obtém-se mais ou menos o mesmo resultado que com um só. A noção de oligopólio — palavra extremamente dissonante — tinha então entrado nos debates econômicos. Indica vários vendedores em vez de muitos ou apenas um.

A razão é simples. Se há um pequeno número de empresas, como acontece agora na indústria automobilística, química, farmacêutica, da borracha, do aço, do alumínio, da eletricidade, dos computadores e de muitos outros ramos industriais, cada firma constatará a vantagem comum no preço mais altamente lucrativo e o desastre para todas na redução do mesmo. Portanto, o preço resultante será praticamente o mesmo que no monopólio. O sentido do interesse comum ou de grupo permite às empresas, geralmente sem qualquer comunicação formal, encontrar o melhor preço. Essa habilidade não é questionada com empenho pelos economistas; ela se encontra descrita em todos os compêndios. Vai daí que, se o sistema econômico for dominado por grandes empresas, não se tem mais um mercado impessoal, competitivo. A firma individual tem uma importante participação na produção total. E sua ausência à necessidade de adaptação dá à indústria um mercado oligopolista no qual há poder de estabelecer preços e condições de o grupo regulamentar-se no seu próprio interesse.

NICOLE: *Portanto, a Economia neoclássica aceita o declínio do mercado?*

GALBRAITH: Não. Esse é um outro ponto vital. Ela aceitou o fato do oligopólio, que é inevitável. Mas nunca fez dele o caso geral e jamais aceitou suas consequências. O oligopólio ainda é considerado exceção, uma imperfeição do sistema. Ele não deverá prejudicar, básica e amplamente, o funcionamento do mercado.

NICOLE: *Então é isso?*

GALBRAITH: Claro. Em todos os países industriais avançados, um número relativamente reduzido de empresas se encarrega da maior parte das transações comerciais. Nos Estados Unidos, umas duas centenas de colossais empresas industriais atualmente proporcionam cerca de 60 por cento, não muito menos de dois terços, de todos os empregos na indústria. Da mesma forma, um punhado de grandes empresas aéreas, as duas companhias telefônicas, as três redes de rádio e televisão, as empresas isoladas de energia elétrica é que dominam em seus respec-

tivos ramos de atividade e mercado. Ao redor de cinquenta dos maiores bancos propiciam cerca de metade de todos os serviços bancários nos Estados Unidos. O setor de seguros é ainda mais concentrado. Até o comércio varejista é dominado por um número relativamente pequeno de grandes cadeias de lojas. O resultado geral é que umas duas mil grandes empresas fornecem atualmente mais da metade de toda a produção privada de todos os bens e serviços. A economia moderna divide-se em dois setores, um deles consistindo de umas poucas firmas muito grandes e o outro de um número imenso — nos Estados Unidos, de dez a doze milhões — de firmas minúsculas. Essas pequenas firmas não deverão desaparecer, creio eu. Há numerosas funções nas quais uma firma pequena, dirigida pelo próprio dono, funciona melhor. Ele tem seu próprio capital em risco, explora a si mesmo e à sua família e é muito mais eficiente. Mas pelo menos na metade da economia a regulamentação impessoal do mercado cedeu lugar ao poder parcial ou amplamente auto-regulamentador da empresa de grande porte.

Ninguém pode dizer que, se a General Motors desaparecer da indústria automobilística, preços e produção não seriam afetados. Ou que, se a General Electric saísse do setor de produtos elétricos ou a Du Pont da área de produtos químicos, tudo seria exatamente como antes. Não acredito que alguém pudesse afirmar que, se a IBM deixasse o mercado de computadores, não se sentiria sua falta. Uma consequência inevitável do desenvolvimento da grande empresa é que a fixação de preços deixa de ser competitiva e impessoal. Em vez disso, a empresa consegue o poder indispensável de estipular seus próprios preços.

NICOLE: *Mas, isso não pode ser percebido?*

GALBRAITH: Um bom número de economistas têm conseguido evitar essa visão. Um grupo extremamente conservador, que acredito esteja diminuindo de tamanho, simplesmente não toma conhecimento de todo esse desenvolvimento. Se você acredita no mercado, não deixa que tais coisas a aborrecam; você nega que o oligopólio faça realmente diferença. Essa é a posição do Professor Milton Friedman e seus ilustres correligionários. E, vez por outra, eles também apresentam estatísticas para mostrar que a concentração e o oligopólio não estão mais ficando pior. Muitos economistas liberais acatam a ideia de que a concentração e o oligopólio solapam o mercado neoclássico, porém afirmam que essa tendência de alguma forma, um certo dia, se inverterá. Eles têm fé também no mercado competitivo. Contudo, não devo exagerar. Um número cada vez maior de economistas reconhece o papel desempe-

nhado pela grande empresa. E há cada vez mais discussão sobre como chegar a um acordo a respeito disso. São os compêndios e o ensino que se mantêm fiéis ao domínio impessoal do mercado, como se fora à própria vida.

NICOLE: *Certamente isso não é característico dos Estados Unidos. Está insinuando que se trata de um equívoco americano?*

GALBRAITH: Eu sou americano, mas sou também, quero crer, um observador do cenário industrial em geral. O desenvolvimento a que aludi há pouco é comum a todos os países industrializados. Nenhum deles escapa. Ele não chegou, presumo, tão longe na França como na Alemanha ou nos Estados Unidos. Porém, a indústria moderna apresenta em toda parte a mesma dinâmica de base.

NICOLE: *Sem dúvida existe concorrência entre as grandes empresas. As fabricantes de automóveis? Até mesmo as de petróleo?*

GALBRAITH: Na propaganda e na mudança de modelos e de equipamentos acessórios e outras coisas que servem para convencer o consumidor. Isso é seguro; raramente, se tanto, cria concorrência de preço. As empresas petrolíferas, cada qual por si, procuram vender mais gasolina; proclamam as virtudes peculiares à sua própria marca, conquanto saibam que todas são iguais e podem até ter vindo do mesmo tanque. Mas não reduzem os preços. Qualquer coisa que ameace o controle básico de preços é eliminada. Essa é a verdadeira manifestação do poder de mercado.

NICOLE: *E os sindicatos, diz o senhor, têm poder compensador?*

GALBRAITH: Certo. As grandes empresas reúnem grande quantidade de operários e estes são, dessa forma, facilmente organizados. Eles percebem o poder da empresa de comprar seu trabalho e, portanto, conforme indiquei anteriormente, possuem um forte incentivo para contrabalançar esse poder ao vender seu trabalho. Chamei a isso de tendência para a criação de um poder compensador. Por isso, como regra quase inmutável, onde há grandes empresas controlando seus preços, há fortes sindicatos controlando os preços pelos quais o trabalho é vendido. Isto, por seu turno, tem muito a ver com o moderno problema da inflação.

NICOLE: *E quanto ao governo? Como é que ele influi no mercado?*

GALBRAITH: À medida que as economias se desenvolvem, mais e mais serviços são prestados pelo governo — apoio à indústria de armas, educação e fornecimento de mão-de-obra qualificada, rodovias para os automóveis, pesquisa e desenvolvimento tecnológico onde, como no caso da energia nuclear ou do moderno transporte aéreo, os custos e riscos são demasiado grandes para firmas privadas, serviços de saúde pública, habitação, previdência social, transporte de massa, operações de salvamento de empresas particulares que entram em crise, serviços de eletricidade e telefone em muitos países. Já vimos tudo isso. Portanto, o governo de todos os países, não apenas das nações socialistas, torna-se um grande produtor de bens e prestador de serviços. E muitos produtos fabricados para ou pelo governo ficam fora do mercado. Por conseguinte, o mercado competitivo desaparece nessa parte da economia.

Todavia, o governo tem uma influência ainda mais importante na modificação do sistema do mercado. Onde o mercado ainda funciona, onde ainda existe concorrência, há aquela afeição mista da qual falei — o profundo amor pelo mercado em princípio, a forte aversão a punição na prática. Assim, o governo entra em cena a fim de apaziguar aqueles que sofrem os efeitos práticos, para aliviar o sofrimento. Ele estabelece preços, ou de qualquer forma estipula preços mínimos, para agricultores. Às vezes estabelece margens mínimas de lucro para que os comerciantes varejistas evitem que a concorrência se torne por demais acirrada. Quando, como acontece ocasionalmente, um oligopólio encontra dificuldade em manter os preços, cabe ao governo ajudar fazendo isso. Atualmente estamos tendo essa missão de salvamento em favor da indústria siderúrgica nos Estados Unidos. E nossas empresas aéreas vêm lutando desesperadamente para manter a fixação de preços de passagens por parte do governo, bem como o controle governamental na concessão de rotas. Naturalmente, não querem nenhum Freddie Laker, para citar a figura mais tópica, baixando suas tarifas no mercado interno. A regulamentação governamental de tarifas e concessões de rotas, sustentam eles, constitui uma forma excepcionalmente avançada de livre iniciativa.

Finalmente, quando os operários não têm sindicatos, o governo estabelece um substituto na forma de salário mínimo. Um grupo de economistas um tanto quanto conservadores nos Estados Unidos aceita os sindicatos, porém mostra-se solenemente contrário a um salário mínimo estabelecido por lei. A distinção sempre já foi uma espécie de enigma, pois o salário mínimo é o órgão de classe do pobre; ele tem a mesma função do sindicato para os integrantes mais pobres do operariado. Não gosto de ser maldoso nem grosseiro. Porém tenho forte

suspeitas de que meus colegas economistas defendem a concorrência e o mercado com mais veemência quando as pessoas envolvidas não reagem.

Portanto, para resumir, as grandes empresas, os sindicatos e o governo uniram-se para prejudicar ou destruir o mercado competitivo ou neoclássico. Muitas vezes isso tem sido feito com um sentido de justiça. Quem recusaria ajuda ao pobre lavrador que, de outra forma, estaria arruinado pelo preço do seu trigo, algodão — ou vinho?

NICOLE: *Mas sem dúvida o governo, especialmente nos Estados Unidos, procura preservar a concorrência no mercado. O senhor acaba de dizer que isso era a esperança dos economistas liberais. Que me diz de suas leis antitruste?*

GALBRAITH: O governo tenta. E alguns ainda têm esperança. É prova de que a esperança realmente é imorredoura. A legislação básica contra os trustes nos Estados Unidos — o Decreto Sherman — foi sancionada em 1890, quase cem anos atrás. Foi depois muito fortalecida na administração de Woodrow Wilson, quando foram aprovadas as leis Clayton e da criação da Comissão Federal do Comércio (Federal Trade Commission). Desde então, a legislação vem sendo reforçada por novas leis. Nenhuma iniciativa jamais contou com um empenho tão sincero e amplo. E, como vimos, essas leis não conseguiram sustar a colossal pressão no sentido da concentração e do oligopólio. O rei Canute olha para aqueles que administram nossas leis antitruste com máxima compreensão e simpatia.

NICOLE: *Mas o senhor disse que os economistas liberais ainda têm fé.*

GALBRAITH: Trata-se de leis destinadas a preservar o poder regulador pessoal da concorrência, a assegurar que haja muitos vendedores e que tanto o monopólio como o oligopólio sejam esmagados. Tendo constatado a importância que os economistas neoclássicos dão ao mercado, você entenderá a resultante afeição.

NICOLE: *Que me diz do futuro? Pode-se imaginar que tais leis sejam aplicadas?*

GALBRAITH: Nunca tivemos uma eleição na qual os políticos liberais não promettessem que fariam cumprir as leis antitruste e na qual os mais reverentes economistas não aplaudissem essa perspectiva. Tanto uns

como outros preferem ter esperança na História. Já vimos que essas leis tiveram muito pouco efeito sobre o desenvolvimento americano. Como também não tiveram em minha terra natal, o Canadá, que de há muito tem um decreto sobre associações que corresponde à lei antitruste dos Estados Unidos. Ou na Grã-Bretanha, que desde o fim da Segunda Guerra Mundial tem uma legislação, mais cosmética ou de fachada do que real, contra os monopólios. É convincente o fato de o desenvolvimento dos Estados Unidos, Canadá e Grã-Bretanha, países que possuem essa legislação, não ser diferente do da França, Alemanha, Holanda e Bélgica, que sempre foram demasiado sofisticados ou negligentes para preocupar-se com tais medidas.

NICOLE: *Essas leis não foram eficazes porque ninguém realmente quis impô-las ou porque o governo não tinha suficiente autoridade para ir contra o poder das grandes empresas?*

GALBRAITH: Um pouco de cada, mas principalmente porque não se pode jogar umas poucas pedras no rio e conter toda a força do Mississippi. Uma expressão muito popular nos Estados Unidos resalta esse ponto: “É só um peido na ventania” (“Uma gota no oceano”). Existem certas tendências no campo sócio-econômico que são tão firmes e poderosas que a legislação é intrinsecamente ineficaz contra elas. Isso aconteceu com as leis antitruste. Os neoclássicos viram nelas um relacionamento com um ideal econômico; não viram a impossibilidade de conter como básica uma tendência como o enorme desenvolvimento da moderna grande empresa. A afeição, como vimos, anuviou sua visão.

Devo acrescentar que parte da afeição por nossas leis antitruste provém do fato de elas serem uma importante indústria, uma significativa fonte de renda. Muitos de nossos melhores advogados obtêm sua primeira experiência forense no governo impondo, ou tentando impor, as leis antitruste. Depois, quando precisam de uma casa maior, quando os filhos começam a ir para a escola, as esposas se cansam de fazer economia ou a pensão alimentar judicial se tornou uma ameaça, deixam de trabalhar para o Departamento de Justiça e passam a defender as grandes empresas contra as leis antitruste. Trata-se de uma conciliação muito lucrativa e dá aos advogados um construtivo interesse em manter vivas as leis contra os trustes. As receitas brutas provenientes da defesa apenas da IBM foram calculadas recentemente pelo *New York Times* como estando entre dez e vinte milhões de dólares anuais, acrescentando as custas dos processos. As pessoas naturalmente são levadas à defesa de algo que sustenha um trabalho tão rentoso.

NICOLE: *Quer dizer que, em realidade, ninguém gosta mesmo do mercado, exceto os economistas?*

GALBRAITH: Exatamente. O mercado é uma visão admirável que atrai muito os economistas mediante uma renda segura e estabilidade no emprego. Mas toda pessoa, na vida real, procura acima de tudo obter algum controle de sua renda. Essa é, na verdade, a mais procurada e acalentada de todas as liberdades. A mais importante e mais controlável dimensão da renda de uma pessoa é o preço ou ordenado — o preço pelo qual ela vende o seu produto, o ordenado ou salário pelo qual ela vende os seus serviços. O controle — emancipação da tirania do mercado — surge com o controle do preço ou ordenado de uma pessoa.

NICOLE: *E como conseguir esse controle? Faça-me lembrar.*

GALBRAITH: A maneira mais óbvia é tornar-se importante no seu mercado. Uma outra é ter um sindicato. Outra mais é fazer com que o governo proteja você do mercado com um salário mínimo. Mais outra é fazer com que o governo (ou a Comunidade Econômica Européia) fixe os preços mínimos dos seus produtos agrícolas. Outra ainda é ser um alto funcionário de uma empresa; então você dispõe do importante poder de estabelecer sua própria remuneração. Isso se consegue nas grandes empresas nomeando você a diretoria, que, entre outros deveres cerimoniais, estabelece o seu salário. É provável que essa diretoria seja extremamente cooperativa. Os executivos que falam com mais entusiasmo acerca do rígido regulamentamento do mercado geralmente têm excelente controle sobre a renda que eles próprios percebem.

Costumava-se ter como certo que os preços que os países do Terceiro Mundo cobravam por suas matérias-primas seriam impessoalmente determinados nos mercados internacionais, e aí também houve mudança. A OPEP reflete a descoberta pelos produtores de matérias-primas em geral e de petróleo em particular do fato de que eles não mais precisam sujeitar-se à tirania desses preços estipulados impessoalmente. O exemplo dos produtores de petróleo não será em vão, embora seu êxito talvez não seja tão fácil de repetir.

Portanto, não há nada de que se procure escapar com tanto empenho como da tirania do preço ou do salário de mercado. Uma das conseqüências da organização industrial moderna e do governo democrático sensível ao clamor popular é o fato de que cada vez mais gente está conseguindo escapar.

NICOLE: *Então por que os economistas se apegam tão tenazmente à idéia do mercado? Não entendo. Tenho mesmo que insistir com o senhor a esse respeito.*

GALBRAITH: Não me importo — muito. Seria mais surpreendente se os economistas agissem de outra forma. E é por isso que, em relação aos autênticos, devemos reagir com simpatia. Existe o colossal poder histórico da visão do mercado. Outrossim, quando alguma coisa se consagra nos compêndios, torna-se escritura sagrada. Os compêndios atendem à verdade consagrada, portanto à verdade vendável, e não necessariamente à verdade real. Também há o fato de que os economistas que se mantêm na vanguarda de sua época quase sempre são minoria; Alfred Marshall advertiu que nada deve ser tão temido pelos economistas como o aplauso. E, sem o mercado, a natureza do processo regulador da Economia não fica nada clara. Não há uma teoria nitidamente definida e completa, com fórmulas e diagramas, que se possa ensinar.

Do que se tem certeza é de que, com o declínio do mercado, o estabelecimento de preços e outras condutas econômicas fogem ao controle do economista e entram no campo político e da dinâmica da empresa, do comportamento do sindicato de classe e de outros grupos. Portanto, existe um impulso muito forte, mesmo que inconsciente, no sentido de manter-se fiel ao conceito de mercado competitivo e impessoal, a fim de não fugir à matéria que se ensina. Repito que não há nada de anormal nisso. Ouvi dizer que os curandeiros agarram-se com tenacidade ao conceito da bruxaria.

NICOLE: *Sobrou algum sistema de mercado, ou será que em vez disso agora temos um sistema de estabelecimento de preços por parte de empresas, sindicatos e governo?*

GALBRAITH: Ah, sim, sobrou muito. Aprendi, embora com dificuldade, que não há nada que nossos críticos mais ansemem do que o exagero; expresse uma afirmação exagerada e parece que você desaprova toda uma proposição. Para inúmeras empresas o controle dos preços é imperfeito. Muita gente exerce alguma influência sobre seus rendimentos, mas não muita. Em ambos os casos, se a firma ou a pessoa cobra demais ou trabalha mal, alguém acabará fazendo o trabalho melhor e mais barato. Isso não constitui uma séria ameaça aos ramos automobilístico, de produtos químicos, telecomunicações, computadores, pneus, armas, produtos farmacêuticos ou outra indús-

tria em larga escala, ou mesmo à maioria dos meios de transporte. E o entendimento em matéria de preços se estende além fronteiras internacionais. Se as "Sete Irmãs" cobrarem demais pelo petróleo, não precisam recuar que ouírem apareça — campos petrolíferos, navios-tanque, oleodutos, refinarias e tudo o mais — para roubar-lhes o negócio. Mas a concorrência ainda funciona no que se refere aos postos de gasolina e ao pequeno comerciante e aos restaurantes, bem como a uma enorme gama de outras pequenas empresas. Níveis mínimos para produtos agrícolas atualmente são estabelecidos na maioria dos países. Mas nisso também existem limites; se esses preços forem demasiado altos, a produção aumentará, os excedentes se acumularão e os governos ficarão impossibilitados de elevar os níveis mínimos. Portanto, o mercado ainda estipula limites para a ação governamental sobre os preços. E a concorrência, em toda a parte, inclusive nas indústrias oligopolistas em grande escala, normalmente evita que um produto comprovadamente inferior seja vendido. O declínio do mercado é um processo muito irregular, e isso é realmente o que ajuda os fanáticos a afirmar que ele de forma nenhuma está acontecendo.

Contudo, nenhuma empresa verdadeiramente grande — nenhuma das duas mil que mencionei — carece de considerável poder sobre os seus preços. Nessa metade da Economia, o mercado neoclássico não passa de uma lembrança. Em alguns novos ramos industriais — de computadores, por exemplo — nem chegou a existir. O mercado sobrevive na outra metade — entre empresas prestadoras de serviços, empresas artísticas (que, por sinal, constituem uma parcela cada vez maior da moderna Economia), entre os pequenos varejistas, pequenos industriais, outras firmas de pequeno porte operadas pelo dono e, em certa medida, na agricultura.

NICOLE: *Não é verdade que as pequenas firmas às vezes conseguem sucesso? A Polaroid, por exemplo.*

GALBRAITH: Sim. A Polaroid conseguiu; tornou-se muito grande e permaneceu independente. Na maioria das vezes, porém, a pequena firma bem sucedida, especialmente se possui algum novo produto, é absorvida por um dos gigantes do ramo. A firma grande pode se dar ao luxo de pagar bem, a fim de obter o controle e livrar-se da preocupação e do incômodo causados por um concorrente menor.

NICOLE: *E que me diz dos países socialistas — Polônia, Iugoslávia, até mesmo a URSS e a China? Eles também não fazem certo uso do mercado?*

GALBRAITH: Até certo ponto. Há um paralelo fascinante nesse particular. Nas economias ocidentais, os ortodoxos não querem admitir que o mercado declinou. Nas economias socialistas, os ortodoxos não querem admitir que o mercado ainda é necessário. Mas na Polônia, Hungria, Alemanha Oriental e especialmente na Iugoslávia, existe um reconhecimento generalizado de que, para o conserto de automóveis e aparelhos domésticos, a venda de gasolina, o funcionamento de restaurantes e outras empresas similares, o mercado, com os seus incentivos, é um meio extremamente conveniente de organizar a vida econômica. (Na Polônia, a agricultura está quase inteiramente sujeita a incentivos controlados de mercado.) Nas economias não socialistas, os ortodoxos, da mesma forma, relutam em aceitar o fato de que o mercado cede lugar ao planejamento nos ramos de atividade dominados por grandes empresas.

NICOLE: *Bem, o que é que tudo isto tem a ver com inflação e desemprego; de que maneira são estes afetados pelas grandes empresas e pelo que sobrou do mercado?*

GALBRAITH: Tenha paciência. Mas, já que inflação e desemprego são tão importantes, talvez devamos dar uma paradinha de vez em quando para ver se estamos fazendo algum progresso no sentido de entendê-los. Evidentemente, se os sindicatos de classe conseguem o poder de controlar o rendimento de seus associados e as empresas têm o poder de estabelecer seus preços, um aumento na escala salarial dos sindicatos pode ser transferido ao consumidor na forma de preços mais altos. E você pode ser agradável e generosa para com o pessoal da sua fábrica se não tiver de pagar aos operários você mesma e, em especial, se souber que os aumentos vão afetar as outras empresas do ramo e que elas também reagirão, conforme o interesse comum requer, com preços mais elevados. Portanto, você vê pelo menos a possibilidade de uma espiral salário/preço — salários provocando maiores preços, e maiores preços provocando maiores salários. Se o mercado ainda fosse funcional, os sindicatos não poderiam elevar os salários; nem sequer existiriam sindicatos na verdadeira condição de mercado. E se houvesse sindicatos, os patrões teriam de resistir a eles. Pois, se os preços fossem estipulados impessoalmente no mercado e estivessem fora de controle, não poderiam ser aumentados. Por isso, a inflação é um resultado plausível do fato de as pessoas escaparem ao mercado e obterem controle de seus próprios preços e rendas. Sempre que os salários e os preços na indústria sobem, o governo vê-se também pressionado a

elevant os salários e os preços de tudo o que vende ou controla — serviço postal, ferrovias e tarifas aéreas. Neste caso, também, o mercado desapa-areceu. E pode ter certeza de que os fazendeiros e lavradores estarão pressionando para que se elevem os preços. Se todos esses preços subirem, então teremos algo que se assemelha muito a uma inflação. Portanto, você vê que o declínio do mercado influi diretamente nas perspectivas de inflação.

NICOLE: *E de desemprego?*

GALBRAITH: Já estamos progredindo também neste ponto. Como é que, no passado, os governos impediam que os preços subissem? Qual foi a lição de Keynes? Foi de que, para evitar que os preços subam, é preciso restringir os gastos governamentais, aumentar os impostos, reduzir os gastos privados e fazer com que o banco central páre de aplicar fundos de empréstimo. Tudo isso reduz a demanda total ou conjunta de bens e investe os métodos pelos quais a Economia se expande. Pelo menos nos Estados Unidos, isso ainda é a terapia ortodoxa contra a inflação. Mas qual vem a ser o primeiro efeito dessa redução ou restrição de demanda? Se o mercado ainda funcionasse, seria na base do preço estabelecido impessoalmente. Os preços cairiam. E quando os preços caem, a inflação acaba, conforme o presidente Coolidge também teria percebido. Mas agora os preços são controlados. Esse controle não é afetado pela redução da demanda. Se os ordenados impellem os preços para cima, estes continuarão a subir. A espiral salário/preço prosseguirá. Assim, o primeiro efeito é que menos mercadorias são vendidas. E se as vendas caírem, então, é claro, o mesmo acontece com a produção e a mão-de-obra empregada. Se a espiral de preços continuar, nesse caso temos inflação e desemprego ao mesmo tempo, como, infelizmente, acontece na vida real hoje em dia.

NICOLE: *Essa não é uma conclusão muito agradável, certo?*

GALBRAITH: Nada agradável mesmo! Somente quando o desemprego é muito sério os sindicatos se coíbem de pressionar por aumentos de salários, e só quando os patrões têm uma considerável capacidade de produção excedente é que provavelmente resistirão a aumentos salariais. Até que isso aconteça, haverá aumentos de salários e de preços — inflação. E haverá desemprego. À medida que nos eximimos da ortodoxia neoclássica, vemos como o desemprego e a inflação podem se conjugar. Mas, antes de prosseguirmos neste assunto, acho que deveríamos

dar uma olhada mais profunda na grande empresa, nacional e multinacional. Já vimos como ela é importante.

NICOLE: *E o dinheiro. Será que ele não tem algo a ver com a inflação?*

GALBRAITH: Sim. Acho bom darmos uma olhada nisso também.

QUATRO

A Grande

Empresa Moderna

NICOLE: *A maioria dos economistas, creio eu, fala da firma como se houvesse apenas um tipo. O senhor fez uma distinção entre a Economia que se aplica à grande empresa e a que se aplica à pequena. Por quê?*

GALBRAITH: Na Economia neoclássica, só existe uma única teoria da firma. Essa é tida como abarcando toda espécie de negócio e explicando o comportamento e impacto de todas — a vendinha da esquina, a lavanderia, o salão de massagem, a General Mills, General Electric, General Dynamics, General Motors. Como participante de oligopólio, a General Motors realmente tem poder na sua faixa de mercado. Porém, sua motivação e estrutura fundamental são tidas como sendo as mesmas da oficina de automóveis; trata-se de uma pequena firma que se tornou grande. Esta simplificação remonta ao comprometimento neoclássico para com o mercado. Se os vendedores, assim como os compradores, são numerosos e competitivos, provavelmente são pequenos e dirigidos pelos proprietários ou, quando muito, por representantes dos donos. E sua preocupação, inevitavelmente, será a de ganhar tanto dinheiro quanto possível; na verdade, a concorrência, conforme descrita pela teoria neoclássica, não permite estabelecer nenhuma outra meta. Se você decidisse ser bom e generoso e despreocupado, os seus custos subiriam cada vez mais. Logo logo você estaria perdendo

dinheiro, pois o mercado só devolve o que se gasta, acrescido do imprescindível lucro mínimo. Se você aumentar os preços, todos os seus fregueses irão embora. Se não aumentar, continuará perdendo dinheiro e então seu negócio estará falido.

O conceito do economista de que só há um tipo de firma comercial decorria da visão neoclássica do mercado, e não da realidade das coisas.

NICOLE: *O senhor não concorda?*

GALBRAITH: Claro que não concordo. E os economistas que estão em contato com a realidade também não concordam. À medida que a firma se torna muito grande, ela muda de estrutura e motivação; também sofre um aumento de poder, que se estende bem além dos preços. Que deva haver uma diferença entre a pequena e a grande firma sem dúvida alguma é plausível. É preciso um esforço de boa vontade para acreditar que a Exxon (Eso), a General Motors, a Nestlé ou a Citroën têm as mesmas características básicas de uma mercearia, de uma pequena fazenda ou do bar da esquina. Não há nada que disfarce melhor a realidade da vida econômica do que a suposição de que só existe uma teoria da firma comercial.

NICOLE: *Quero abordar as diferenças em seguida. Mas, quando foi que as empresas começaram a ficar assim grandes, e por quê?*

GALBRAITH: A grande empresa, na sua forma atual, é um desenvolvimento bastante recente, praticamente do século passado. Até uns cento e vinte cinco anos atrás, as empresas de maior porte eram vistas com grande desconfiança. A South Sea Bubble, que foi o grande empreendimento especulativo inglês no ramo de concessões, títulos e valores mobiliários em princípios do século dezoito, deixou resquícios de suspeita em relação às grandes empresas na Grã-Bretanha. Isso, como tantas outras coisas em Economia, foi levado para os Estados Unidos. As possibilidades de abuso — fraude, monopólio, lassitude — foram consideradas de maior peso que as vantagens. Na França, as promoções de John Law — a emissão de notas de banco e a venda de enormes quantidades de títulos e ações para financiar minas inteiramente hipotéticas de ouro e prata na Louisiana — deixaram uma desconfiança idêntica, embora esta fosse dirigida em especial contra os bancos. As grandes empresas já existiam — no comércio (as Companhias das Índias Orientais, inglesa, holandesa e francesa), para escavação de canais e, mais tarde, para construção e operação de ferrovias. Mas cada

uma das empresas era uma criação específica do governo e exigia uma lei especial do Parlamento, ou coisa parecida. Não foi senão no século passado, já bem adiante, que leis gerais de incorporação ou constituição de empresas foram aprovadas, permitindo que qualquer um ou qualquer grupo pudesse estabelecer uma empresa como direito humano básico.

Então, à medida que a produção industrial aumentava em escala — ferro e aço, artilharia e material bélico, petróleo e querosene, transporte marítimo e estaleiros, produtos químicos —, as empresas cresciam em tamanho. Isso era para atender à escala cada vez maior de atividade industrial e concretizar as eficiências da produção em massa. O último quartel do século passado foi uma época de grande expansão das empresas nos Estados Unidos, Inglaterra, Alemanha, França. E a tendência para um aumento ainda maior continuou. Para que você fabrique automóveis em grande número, retire petróleo do Mar do Norte, construa um oleoduto através do Alasca até o Noroeste dos Estados Unidos, é preciso que exista uma empresa de grande porte — não há outro jeito. A sociedade de consumo em massa tem sua contrapartida na sociedade de produção em massa.

NICOLE: *Deve haver outras razões. As grandes firmas também se diversificam, passam a produzir muitas coisas diversas.*

GALBRAITH: Certo. Grandes empreendimentos, as economias da produção em larga escala, não explicam por que a International Telephone and Telegraph Company é colossal não apenas em telecomunicação, mas também em eletrônica, no ramo hoteleiro, em seguros contra incêndio, em revoluções e, até recentemente, no aluguel de carros. Os imperativos e eficiência de produção em larga escala não explicam o moderno conglomerado com suas operações em campos de atividade sem a menor relação. Nem mesmo explicam por que a General Motors possui divisões mais ou menos autônomas que produzem Cadillacs, Buicks, Oldsmobiles, Pontiacs e Chevrolets. Cada uma destas poderia ser uma empresa separada. Em realidade, por uma questão de eficiência, bem como de persuasão do consumidor, a GM é obrigada a subdividir suas operações nessas unidades menores, mais facilmente administráveis.

As razões complementares do grande porte começam com o anseio ou ambição de formar um império — o complexo napoleônico transferido para o mundo dos negócios. Os negócios, como a aristocracia medieval, têm sua ordem de precedência. As honrarias e deferências

vão naturalmente para o diretor geral da maior empresa. E assim também as mais altas remunerações e os mais luxuosos aviões a jato particulares. O presidente da General Motors senta-se na tribuna de honra, enquanto o pequeno roupeiro assiste aos trabalhos pela televisão de circuito fechado, no compartimento contíguo. Portanto, todo mundo procura tornar-se grande, ou maior.

A expansão também recompensa as pessoas que na firma conseguem executá-la. O engenheiro que projeta um novo aparelho doméstico — um cortador de grama que pode ser controlado através de meditação transcendental — e o executivo de marketing que cria uma nova forma de vender um antigo aparelho acham-se encarregados de uma operação comercial ampliada, dentro da firma, que é o resultado de seus esforços; eles passam a ter mais subalternos, maior responsabilidade, maior prestígio e melhor remuneração. Assim, na moderna empresa, existem muitas pessoas procurando aumentar as vendas. Isso se torna a ética da empresa e é uma das razões por que a moderna grande empresa mede seu sucesso global pelo seu índice de crescimento.

Finalmente, e o que é mais importante, quanto maior a empresa tanto maior é o poder que ela exerce — maior poder de controle dos preços, como já vimos, e também dos custos de produção, do governo e, por fim, da receita. E dessa receita provém a sua própria fonte de capital para investimento — uma vantagem muito importante em relação à firma pequena. Quanto maior for a firma, mais ela pode minimizar o risco e melhor planejar suas operações, bem como seus investimentos, com segurança quanto aos resultados.

NICOLE: *Entendo de preços. Mas, será que o senhor poderia ser mais específico sobre esses outros poderes? Poderíamos abordar isso mais a fundo?*

GALBRAITH: Ora, é claro que sim. O controle dos preços é, evidentemente, o poder mais flagrante. Ele permite a fuga básica da tirania do mercado que todas as pessoas e organizações comerciais tanto almejam. Mas, ao contrário do pequeno distribuidor ou refinador, a grande empresa petrolífera também pode apelar para os campos de produção em seu país de origem ou em algum ponto do deserto distante, a fim de garantir seu suprimento de óleo cru. Uma grande siderúrgica pode apelar para suas minas e controlar o abastecimento de minério de ferro. Uma grande firma varejista, como a Sears, Roebuck, pode encarregar-se da fabricação dos aparelhos domésticos que vende. Essas ações também servem para minimizar as incertezas do mercado. Os pequenos

industriais ficam muito mais à mercê do mercado na compra de matérias-primas, e os pequenos comerciantes na compra de mercadorias para a revenda. Todos eles são muito mais vulneráveis aos fornecedores, que podem resistir-lhes quanto aos preços ou suspender o fornecimento.

Um porte maior da firma também permite maior acesso ao consumidor. Se você ligar a televisão nos Estados Unidos, ficará sabendo num instante, já que é mulher, da necessidade de manter sua pele hidratada, ou então macia e até mesmo limpa. Se fosse homem, você ouviria mensagens sobre desfiguração facial e o resultante ostracismo social se não usasse a lâmina de barbear ou o barbeador certos. Você deve ter cuidado com sua pele, Nicole, quando visitar Nova York. Nós, americanos, levamos a coisa muito a sério! E, seja homem ou mulher, você verá na televisão o modelo de carro que está mais próximo do nirvana ou quietude perpétua, a cerveja mais compatível com a beatitude, com a boa camaradagem, a alegria de viver e um estômago convenientemente pequeno. Por esses meios, a grande empresa reduz a incerteza quanto às possibilidades de venda de seus produtos. À medida que ela consegue dominar os preços, passa a dominar também as vendas. Porém, com a propagação pela televisão custando muitos milhares de dólares por minuto, esse domínio só é possível às empresas que são suficientemente grandes para poder pagar o preço.

Temos, em seguida, o poder sobre o governo. A pequena firma, por si só, tem apenas a influência do cidadão comum. Não há nenhuma forma de o pequeno comerciante isolado fazer valer tal poder em favor de suas necessidades específicas. Ele pode unir-se a outros, como acontece com os lavradores, a fim de atingir um objetivo comum. Mas isso exige concordância sobre tal objetivo. E é preciso angariar fundos para pagar os custos. O diretor geral de uma grande empresa tem acesso automático aos mais altos escalões do governo. Quando os diretores dos grandes bancos nova-iorquinos chegam a Washington para tratar de alguma modificação que pleiteiam para o sistema da livre iniciativa, logo se espalha a notícia, como disse certa feita Hubert Humphrey: “Escancarem as portas, os deuses estão vindo aí!” Não se faz a mesma cerimônia com um pequeno banqueiro de Dubuque. (Dubuque, creio eu, é assim como Tours, na França.) A grande empresa pode pagar seus próprios *lobbyists** — advogados-estadistas, prefeririam eles — em Washington e, quero crer, acontece a mesma coisa em Paris. Existe um

* Indivíduos ou grupos que, nos corredores ou ante-salas, procuram influenciar ou pressionar os congressistas no sentido de fazê-los votar segundo os interesses que representam. (N.S.)

poder mais subjetivo, mas talvez mais importante, no fato de ser grande. A grande empresa conta com um grupo bastante amplo, bem articulado e influente de pessoas que a dirigem; elas facilmente se convencem de que tudo o que a empresa precisa em Washington representa uma política lógica, de interesse público. E os jornais, a televisão, o rádio e os comentaristas muitas vezes refletem seus pontos de vista, pois são eles a parte mais eloqüente e eminentemente respeitável da comunidade. Ninguém jamais obteve reputação de radical por concordar com o Chase Manhattan. Eu já disse inúmeras vezes que, na moderna comunidade industrial, a voz dos ricos, que inclui, notadamente, a voz das diretorias empresariais, sendo tão bem falante, via de regra é ouvida como representando a voz das massas.

Finalmente, a grande empresa tem condições de dirigir sua própria política externa. As grandes empresas multinacionais de petróleo têm sua própria política de tratar com os governos do Oriente Médio. Às vezes essa política diverge da do Departamento de Estado. Se coincidir ser a mesma, é em parte porque essas empresas exercem considerável influência no Departamento de Estado. A Lockheed Corporation, ao pôr em prática sua política externa no Japão, Holanda, Itália e em outros países, tem tido mais êxito em desestabilizar regimes do que a CIA, com a diferença de que a Lockheed só agiu contra governos amigos. Os ministros japoneses e os príncipes holandeses não são vulneráveis à influência ou aos recursos financeiros do comerciante de secos e molhados.

NICOLE: *Na França, achamos que a grande empresa é poderosa devido à sua capacidade de oferecer ou eliminar as possibilidades de emprego. Se ela ameaçar fechar as portas, o governo logo fica atento.*

GALBRAITH: Isso também constitui uma fonte de influência. É o que salva a empresa que se acha em dificuldades financeiras. Entre nós, também é sumamente importante quando se trata de encomendas de armas. Uma indústria que de outra forma poderia fechar conta com um apoio todo especial do Pentágono na obtenção de encomendas. Bem como do Congresso.

Anteriormente você me perguntou como a Economia política se transformou em Economia pura e simples. Você pode ver como as grandes empresas atualmente estão reintroduzindo um elemento político significativo na Economia.

NICOLE: *Isso quer dizer que os manuais deveriam ter um capítulo sobre a Economia política das empresas? Ou sobre o sistema empresarial?*

GALBRAITH: Nos cursos avançados, isso se chamaria de aspectos econômicos das funções extralegis do custo. Em parte é porque a Economia não pode digerir as operações políticas da grande empresa de uma forma tão refinada que essas coisas passem desapercibidas nos compêndios. Não são tantos os economistas que vivam tão fora da realidade a ponto de negar o poder político da moderna empresa e sua importância na vida real. Mas acontece que não existe uma teoria elegante para a trapaça empresarial e o suborno político que se preste para ser incluída no currículo universitário. Por isso, essa parte tem que ser ignorada. Como você vê, sou obrigado a defender meus colegas de profissão, sempre que possível.

NICOLE: *O complexo militar-industrial é um outro aspecto desse poder?*

GALBRAITH: Esse, é claro, constitui o relacionamento mais íntimo entre a empresa e o Estado. Uma simbiose. A Força Aérea americana informa as grandes firmas de armas dos sistemas bélicos — aviões, mísseis, aparelhos de controle — que gostaria de possuir. Com igual prazer, os fabricantes de armas projetam e produzem tudo aquilo que a Força Aérea deseja. Um relacionamento perfeito e um modelo para qualquer casamento.

Existe também uma ampla permuta de pessoal entre o Pentágono e a diretoria dessas firmas fabricantes de armas. Os executivos das grandes indústrias bélicas freqüentemente ascendem a postos superiores no setor de aquisições do Pentágono, para um turno de serviço. Quando os generais e almirantes se aposentam da ativa, é comum se tornarem vice-presidentes desta ou daquela grande firma de armamento. Esse intercâmbio dá uma certa intimidade ao relacionamento entre as grandes empresas e o governo, sendo que isso também só está ao alcance da grande empresa. Certa vez, alguns anos atrás, um general dos fuzileiros grande amigo meu abriu um hotelzinho no Vermont. Não demorou em ir à falência. Ninguém jamais falou como vice-presidente da General Dynamics.

NICOLE: *Portanto, é o produtor, e não mais o consumidor, que retém o poder econômico dentro desse sistema.*

GALBRAITH: Em grande parte, sempre que a grande firma está envolvida. Mas, uma vez mais, é preciso evitar exageros. Os compêndios falam da soberania do consumidor, o que, é claro, não passa de uma

hipérbole; ela declinou juntamente como o mercado. Todavia, seria igualmente falso falar-se da soberania do produtor. É verdade que o produtor influencia o consumidor, mas até certo ponto. Não se pode vender ao consumidor um automóvel, não importa quão lindo seja o carro nem que espécie de argumento se use, se ele não tiver motor e um volante. Contudo, encontramos uma medida indireta do poder do produtor no surgimento do que agora se chama de "consumismo"; isto é, a tomada de consciência dos consumidores e sua organização em grupos de interesses. Todo e qualquer exercício do poder gera uma reação por parte daqueles que estão sujeitos ao mesmo. Se os produtores não tivessem assumido o poder, os consumidores não estariam reagindo.

NICOLE: *Existe algum limite ao tamanho de uma empresa? Será que ela pode tornar-se cada vez maior — crescer indefinidamente?*

GALBRAITH: Não há nenhum limite definido. Ninguém, há uns cinquenta anos atrás, teria imaginado que as empresas poderiam se tornar tão grandes como são atualmente. E, dividindo-se as empresas em unidades separadas para fins de administração, parece possível que as ineficiências em larga escala possam ser evitadas. Ou são menores do que as vantagens que o gigantismo confere num mercado maior, em poder público e social.

NICOLE: *O senhor inventou o termo "tecn-estrutura". O que quer dizer com ele?*

GALBRAITH: Acabei de dizer que a estrutura da grande empresa difere daquela da firmã descrita nos compêndios. A tecn-estrutura vem acentuar essa diferença. Na grande empresa, as decisões em todas as questões importantes são tomadas não por uma única pessoa, mas sim por muitas. Uma decisão de criar ou lançar um novo produto, de abrir uma nova fábrica, de operar num outro país implica em muitos e diferentes ramos do conhecimento e experiência. Ninguém possui tudo isso sozinho; portanto, a decisão requer o discernimento conjunto dos homens de produção, dos peritos em marketing, dos engenheiros, cientistas, advogados, contadores, especialistas em relações trabalhistas e outros depositários de conhecimentos específicos. Cada participante contribui com uma pequena parcela desse conhecimento especializado. Todos os que assim participam constituem a tecn-estrutura. O termo se consagrou, e eu não poderia ficar mais satisfeito. Em parte é porque

alguns dos mais respeitados economistas afirmaram que ele não "pegaria", e tenho o malicioso hábito de comprar-me em tais enganos, apesar de meus esforços por um caráter apurado. Mas, outrossim, o público só adota um termo de uso geral se for necessário, se ele descrever algo que até então não possuía uma designação adequada. À medida que a firma se expande, a tecn-estrutura se torna o poder efetivamente governante por razões que não são nenhum mistério. A menos que você possua os conhecimentos que lhe permitam participar da tomada de decisões e realmente participe, você não poderá ter influência alguma.

NICOLE: *O senhor disse que a grande empresa tira o poder de seus proprietários, dos capitalistas, e até certo ponto socializa esse poder.*

GALBRAITH: Sim. Mas não sou eu quem diz isso. A tendência de há muito vem sendo reconhecida, embora seja bom que se repita que ela jamais se integrou inteiramente no pensamento neoclássico. No início da década de 30, dois brilhantes e originais estudiosos, Gardiner Means e o falecido Adolf Berle, ambos da Universidade de Columbia, analisaram as diretorias de duzentas das maiores empresas americanas. Descobriram que cerca da metade dessas firmas eram controladas pelas diretorias — o que vale dizer que a diretoria nomeava os diretores executivos, os quais, por sua vez, escolhiam a diretoria. Uma espécie de sistema de circuito fechado de auto-aprovação. Desde então, o poder da tecn-estrutura vem aumentando, talvez a um ritmo cada vez maior.

Conforme acabo de ressaltar, à medida que a empresa se agiganta, suas decisões se tornam mais complexas. Isso reduz o poder de quem está por fora, não esclarecido, e em especial dos acionistas. E, à medida que a empresa se torna mais antiga e maior, suas ações se dispersam cada vez mais. O imposto de transmissão por herança, a filantropia, extravagâncias, pensões alimentares e impostos em geral, todos esses fatores agem no sentido de espalhar cada vez mais o patrimônio entre pessoas e instituições. Não faz muito tempo, o Professor R. J. Lerner voltou a examinar essas duzentas maiores empresas, em 1963, e descobriu que, naquela ocasião, em cerca de 85 por cento delas não havia um único acionista ou grupo de acionistas que chegasse a deter 10% do capital acionário. Nas firmas gigantes, nenhum indivíduo ou grupo chegava a deter 1 por cento. Essa condição de propriedade mínima não dá, é claro, poder algum. Mas a questão de participação, ligada às informações dela provenientes, é até mais importante para se exercer influência. Nenhum proprietário, grande ou pequeno, que não faça

parte da tecno-estrutura, tem acesso às informações que lhe permitam um critério válido nas decisões. Ninguém que não esteja intimamente ligado ao intercâmbio diário de informações na General Motors pode ter opinião válida na decisão sobre um importante projeto de novo carro ou a instalação de uma fábrica em Singapura ou Formosa. Nenhum dos acionistas da Shell pode dar um parecer útil sobre a tática a usar no trato com os Estados árabes, especialmente porque a maioria desses entendimentos nem sequer são revelados aos acionistas, pelo menos até que tenham sido concluídos.

NICOLE: *Que me diz do conselho de administração? Sem dúvida ele representa os acionistas, os donos.*

GALBRAITH: O conselho de administração nas grandes empresas, como acabo de dizer, é nomeado pela direção da firma. Isso já dá a medida de sua independência. Mas, na maioria dos casos, é um quadro em grande parte decorativo, se é que homens de idade podem mesmo servir de elemento decorativo... Ele se reúne a cada dois meses por algumas horas. Se as decisões forem importantes, têm que ser complexas. Os diretores que não fazem parte do corpo administrativo, executivo — da tecno-estrutura —, pouco entendem das decisões que estão tomando. Nenhum executivo pode com seriedade argumentar em contrário. Fazê-lo seria confessar que administrar uma empresa moderna é um exercício de caráter simples que não exige nenhum conhecimento profundo nem maior atenção.

Na verdade, os diretores da moderna grande empresa são tratados com cerimônia e respeito, permitindo-se-lhes que ratifiquem decisões que já foram tomadas. Dar aos outros a impressão de poder quando, em realidade, não o possuem é uma velha arte, praticada com muita *finesse* não apenas dentro da empresa mas também em altos níveis políticos de Washington e, quero crer, também de Paris. Vi isso funcionar na Casa Branca. Você elabora um correto plano de ação com os responsáveis e bem informados, fazendo isso com máximo cuidado. Então, pede ao Presidente que tome uma decisão. Após discutir um pouco o assunto, ele decide, e toma a decisão que você deseja porque evitou dar-lhe qualquer alternativa plausível. Então, você fica de lado e sorri com aprovação e admiração quando ele anuncia o fato à imprensa.

NICOLE: *Se os proprietários ou seus representantes não têm nenhum poder real, não faz muita diferença quem é o dono da empresa.*

GALBRAITH: Não, realmente.

NICOLE: *A nacionalização, que entre nós é uma questão tão importante, então não faz grande diferença?*

GALBRAITH: Para a firma muito grande, sem dúvida faz menos diferença do que a maioria das pessoas imagina. As empresas realmente gigantes — e, como já disse antes, elas representam mais da metade da produção das modernas economias industriais — são republicanas independentes que possuem sua administração própria. Da mesma forma que é difícil ao acionista obter informações que afetem as decisões da firma, assim também é difícil aos contribuintes conseguir informações que lhes permitam ter influência. E na medida em que à diretoria, pela mesma razão, é negado o poder real, da mesma forma o é à legislatura. Assim como a intromissão desinformada do acionista seria prejudicial, da mesma forma a intromissão desinformada de um legislador ou de outro funcionário público seria nociva.

Claro que existem algumas diferenças. Quando o capital de uma empresa é de propriedade estatal, é provável que haja um conhecimento público maior de suas operações. A diretoria não pode, com a mesma facilidade, garantir que algo seja informação particular, exclusiva de uma empresa privada. Existe também, pelo que se imagina, uma preocupação um pouco maior pela opinião pública e legislativa. Mas as diferenças — como demonstram a Renault, a Rolls-Royce, a Tennessee Valley Authority — não são de monta.

NICOLE: *Por que, então, os executivos resistem à nacionalização?*

GALBRAITH: Em todos os países, os executivos de empresa firmemente alardeiam a inviolabilidade e as prerrogativas da propriedade privada, embora retirem dessa propriedade toda a realidade do poder. Trata-se do aspecto litúrgico da vida econômica. Não há reunião comercial que se encerre sem o hino ritual de louvor ao individualismo inflexível e à iniciativa privada, mesmo que o individualismo agora seja manifesto através de empresários excelentes e conformistas que, por sua vez, liquidaram o poder dos velhos empresários capitalistas liberais. Você deveria ficar contente por a Economia também ter seu romance.

Outrossim, creio que os executivos resistem à estatização porque, como a maioria de nós, eles temem o desconhecido.

NICOLE: *Li que as mulheres americanas possuem mais da metade das ações ordinárias negociadas na Bolsa de Nova York e, assim sendo, são*

elas quem decide na indústria dos Estados Unidos. Como o senhor concilia esse fato com aquilo que acabou de dizer?

GALBRAITH: Há homens que acreditam que as mulheres creem em qualquer coisa. Ou talvez os homens criem nisso eles próprios. Você já ouviu falar que um grupo de mulheres enfurecidas tenha tomado conta de uma empresa, demitido todos os diretores e assumido elas próprias a direção? Posso ressaltar que, acima do nível salarial de \$ 25.000 anuais, de 97 a 98% dos cargos nas empresas americanas são ocupados por homens — ou era assim há uns três ou quatro anos atrás, quando verifiquei tais dados. Se as mulheres têm o controle, elas estão sendo sexistas de uma forma excepcionalmente perversa.

NICOLE: *Se a tecno-estrutura exclui os donos, será que ela permite a inclusão de operários? Na Europa fala-se muito de colocar representantes dos operários nas diretorias.*

GALBRAITH: Isso é chamado de co-gestão, e confesso que não me sinto lá muito entusiasmado com a coisa. Coloca representantes dos operários na diretoria, mas sem qualquer poder real. Portanto, o que é que se conseguiu? Além disso, se os operários da diretoria flexionarem os músculos e insistirem em intervir, seria a mesma intromissão desinformada que é prejudicial quando procede dos acionistas ou dos políticos. Sempre acreditei que se ganha mais através de negociações diretas com os sindicatos — aliás, uma visão tradicional americana.

Todavia, é possível que a concepção americana não seja de todo aplicável na Europa. Os nossos conselhos diretivos são mais puramente cerimoniais do que os de algumas grandes empresas européias. Algumas diretorias na Europa são menores e se envolvem mais diretamente com a administração. E os alemães parecem ter constatado que a co-gestão é útil, pelo menos de uma forma cosmética, como fachada. Talvez seja aconselhável manter-se um espírito aberto. Noto que os conservadores americanos, ingleses e franceses que falam muito do grande sucesso de após-guerra na Alemanha nunca citam a inclusão de representantes sindicais nas diretorias como uma das razões desse êxito. Por que será?

NICOLE: *O senhor aplicaria o mesmo princípio a representantes do público consumidor, de minorias e outros?*

GALBRAITH: Sim — uma vez mais no contexto americano. Alguns anos atrás, houve um movimento entre o corpo docente de Harvard para que

as ações da universidade nas grandes empresas fossem usadas para votar-se em favor de representantes do público, e não automaticamente nos diretores que a administração dessas firmas já tivesse escolhido. Eu apoiei o esforço por causa do aborrecimento que a matéria causou ao tesoureiro de Harvard, um atraente homem de suposta competência financeira, indiscutível tendência ao conformismo e uma espantosa respeitabilidade nos meios bancários de Boston. Achei que era uma forma agradável de sadismo. Nunca imaginei que tais votos pudessem conseguir algo.

Ultimamente, algumas grandes empresas americanas realmente vêm procurando freiras negras, que falem espanhol, para colocar nos seus quadros diretivos. Descobriram que essa ação de fechada não faz mal algum.

NICOLE: *O senhor diz que essa perda de poder por parte dos acionistas não é aceita pelos economistas, que não está totalmente integrada na matéria?*

GALBRAITH: O fato não está sendo discutido a sério. Mas as consequências nunca foram inteiramente incluídas nos sistemas neoclássico ou marxista.

NICOLE: *Por que não?*

GALBRAITH: É que tanto os neoclássicos como os marxistas precisam do capitalista. A firma neoclássica tem que ser gerida por um empresário-proprietário que não se preocupe senão em maximizar os lucros. A tecno-estrutura cria algumas complicações muito entediadas. Talvez seja porque ela quer realmente maximizar seus próprios lucros. Porém, muito plausivelmente, uma vez que isso traz prestígio, poder e também dinheiro, ela poderia estar mais interessada na expansão — a criação de um império, que já mencionei antes. E cada tipo de empresa poderia ter seu próprio objetivo. Como sempre, se a realidade é por demais inconveniente, a tendência é ignorá-la. Os marxistas também precisam do capitalista. Ele é o pivô econômico, político e social de seu sistema, o bicho-papão que eles aprendem a temer e a odiar. Não podem permitir que ele perca seu poder para os administradores profissionais.

NICOLE: *Sempre voltamos à inflação e ao desemprego. Será que a ascensão da tecno-estrutura tem alguma influência sobre eles?*

GALBRAITH: Sobre a inflação, sem dúvida. O capitalista de antanho lutava contra os sindicatos não apenas por prazer e convicção, mas também porque era o dinheiro dele que estava em jogo. Quando a tecno-estrutura enfrenta o sindicato, ela age em nome dos acionistas que não conhece e aos quais; a não ser por completa estupidez, não tem mais razão de recuar. Da mesma forma que na alternativa de ter que pagar ou não de seu próprio bolso, em Economia existe, como em outras áreas, uma notável diferença. Mas por outro lado, como já vimos, a tecno-estrutura não precisa realmente sacrificar os interesses dos acionistas em negociações salariais. Já que pode controlar ou influir nos seus próprios preços, ela pode também repassar os custos maiores ao público. Normalmente, isso é melhor do que ter de enfrentar uma greve longa e extremamente dispendiosa. Boa parte da raiva e acridiez já foi eliminada nos relacionamentos trabalhistas nos dias de hoje. A ascensão da tecno-estrutura indubitavelmente é uma das causas.

NICOLE: *Será que podemos continuar falando disto na próxima vez? A empresa multinacional não apresenta problemas específicos?*

GALBRAITH: Quanto à sua primeira pergunta, sem dúvida. Quanto à segunda, não estou tão certo quanto a maioria das pessoas.

CINCO

Nacionalização e Multinacionalismo

NICOLE: *Na França, a nacionalização das grandes empresas é o assunto mais premente dos debates políticos e a fonte da grande controvérsia em torno da esquerda. Será que posso apertá-lo um pouco mais nesse particular? Por que a nacionalização não é tão debatida nos Estados Unidos?*

GALBRAITH: Em parte, por causa de uma tradição sindical diferente. As primeiras tendências socialistas no movimento sindical americano, as da IWW — International Workers of the World (Internacional dos Trabalhadores do Mundo) —, provocaram furiosa reação e foram fragorosamente derrotadas. Samuel Gompers e a Federação Americana do Trabalho (American Federation of Labor) surgiram então, em princípios deste século, com a idéia do sindicalismo comercial — um sindicalismo sem objetivos políticos, preocupado apenas em aumentar os salários e melhorar as condições de trabalho, e que aceitava inteiramente o sistema estabelecido. Nas décadas de 30 e 40, houve um movimento dominado pelos comunistas numa parte do CIO (Congress of Industrial Organizations) — nos novos sindicatos da indústria —, mas ele sofreu forte e acirrado ataque da AFL, bem como dos sindicatos mais conservadores dentro do próprio CIO. Essas refregas praticamente acabaram com o socialismo no movimento trabalhista estadunidense.

Mas o socialismo também deparou com outras dificuldades. O *establishment*, isto é, a Instituição americana, tem tido mais sucesso do que sua congênera europeia em equacioná-las com o pecado original. Os americanos também tiveram mais sucesso em disfarçar o socialismo que temos. E acontece que a paixão pelo socialismo exige um senso maior de desconforto e injustiça do que a maioria de meus compatriotas possuem. Essa é uma outra maneira de dizer que, para uma boa parte dos americanos, o sistema vigente ou parece ser suficientemente bom ou então parece capaz de ser reformado a ponto de tornar-se bastante bom.

NICOLE: *Onde é que o senhor se situa?*

GALBRAITH: Encarando apenas a estatização, sempre achei que havia uma boa razão para nacionalização das nossas grandes firmas de armamento. Elas fazem seus negócios com o governo, funcionam sobre e com capital fornecido em grande parte pelo governo. Apenas os seus lucros encontram-se no setor privado. Se fossem empresas públicas, não poderiam mais operar escudadas na aparência fictícia de serem empresas particulares e isentas, na maioria dos casos, de fiscalização pública. Portanto, ficariam mais visivelmente responsáveis por tudo o que fazem. Também seriam mais comedidas em seu tráfico de influência. Os salários e o suborno, tanto no exterior como dentro do país, estariam sendo observados com mais atenção. Haveria mais razão para temer o General Accounting Office (equivalente do Tribunal de Contas da União), o Congresso e o *Washington Post*.

NICOLE: *Haveria menos armas?*

GALBRAITH: Não tenho muita certeza disso. Não é certo que o Pentágono esteja totalmente sob controle do governo ou do povo americano. Ele tem sua própria política militar independente. Mas, pelo menos, a situação geral ficaria mais visível. Se houvesse tráfico de influência para construção de um novo bombardeiro — algum novo dinossauro voador apenas justificado pelos lucros que propicia e cujo exemplo mais recente é o B-1 — este seria exercido por funcionários públicos. E isso exigiria redobrada precaução.

Também aceito, como a maioria dos americanos, a necessidade de socializar-se indústrias ou serviços essenciais que vão muito mal nas mãos da iniciativa privada. A única diferença neste caso é que não estou

procurando usar de tacto a esse respeito. As estradas de ferro são um bom exemplo. Não há nenhum país no mundo em que a iniciativa privada seja totalmente bem sucedida em dirigir uma boa ferrovia. E, no entanto, as ferrovias continuam sendo necessárias. Portanto, o Estado deve intervir. Nos Estados Unidos, acabamos de nacionalizar as ferrovias do Nordeste, com o meticuloso pretexto de que a empresa daí constituída continua sendo estritamente privada. Não vejo nenhuma razão para tal circunloquio, a não ser para poupar a grande sensibilidade de meus amigos conservadores.

Nos Estados Unidos, também reconhecemos a necessidade de socialismo ou intervenção governamental no caso das grandes empresas que se encontram em má situação financeira, ponto que já mencionei antes. Os nossos homens da livre empresa convertem-se ao socialismo, como fazem os franceses e ingleses quando o governo é a única solução para a sobrevivência.

Na França, vocês aceitam como axioma que a eletricidade, o gás e as telecomunicações sejam de propriedade pública. Essa é a minha tendência natural, e nos Estados Unidos também temos uma boa parte de propriedade pública, especialmente no fornecimento de energia elétrica. Todavia, considero isso como sendo uma questão prática a ser comprovada pelos resultados. Não creio que os americanos estejam muito insatisfeitos com o serviço que recebem das empresas telefônicas privadas. É caro, mas funciona. Alguns anos atrás, um professor um tanto indiscreto, vindo da Tchecoslováquia, visitou-me em Cambridge. Ele havia feito algumas chamadas telefônicas e mostrava-se muito encantado com o fato. “Sabe de uma coisa, se os nossos telefonemas se fizessem tão bem como os vossos, teríamos aí um grande argumento em favor das vantagens do socialismo.”

Também aceitamos um bom índice de socialização no ramo da construção habitacional e até temos uma espécie de departamento governamental para tratar disso. Não há nenhum país onde o capitalismo construa residências aceitáveis para pessoas de renda média e baixa, e os Estados Unidos não são exceção. A construção habitacional, poderia eu acrescentar, é um fracasso porque esse setor jamais criou unidades comerciais grandes e competentes, dotadas de uma tecnologia eficiente e capaz.

Como outros americanos, eu também aceito a intervenção governamental no campo da saúde. Antes chamava-se a isso de “medicina socializada”, mas o termo foi considerado pejorativo. Então ficou patente que o povo, preocupado com os elevados custos do atendimento médico privado, começou a ter em alta conta o socialismo nessa

área. Aqueles que se opunham a um sistema nacional de saúde tiveram de abandonar tal referência.

A nossa experiência em propriedade pública não difere muito da da Europa. É mais uma questão de tecnologia. Para vocês, socialismo é uma palavra evocativa; para nós, com a possível exceção da Medicina, não é. Portanto, sempre que necessário, inventamos um eufemismo. Tomamos conta das estradas de ferro, garantimos os depósitos bancários ou tiramos a Lockheed Corporation do buraco, não como uma forma de socialismo, mas para proteger e promover a iniciativa privada.

NICOLE: *A tecno-estrutura existe da mesma forma tanto nas empresas públicas como nas particulares?*

GALBRAITH: Claro que sim. E em ambos os casos ela requer independência. Como já disse, a tecno-estrutura não pode sofrer a intrusão desinformada quer dos acionistas quer dos políticos; se isso acontecer, a qualidade das decisões será afetada de maneira adversa.

NICOLE: *Na empresa nacionalizada, qual é o relacionamento certo entre a firma e o Estado? Como proteger a autonomia operacional e ainda assim garantir o atendimento das necessidades públicas? Será que às vezes não entram em conflito?*

GALBRAITH: O problema do moderno socialismo não é falta de fé mas, sim, falta de desempenho. Como eu já disse antes, se o socialismo funcionasse facilmente e com êxito, o mundo agora seria socialista. No relacionamento correto deve haver objetivos claros e, depois, máxima liberdade para que a empresa aja no sentido de atingir tais objetivos. Tem que haver, também, um órgão supervisor representando o governo, porém suas funções devem ser limitadas a verificar que os regulamentos sejam observados e os objetivos atingidos. Certa vez sugeri que a empresa nacionalizada tivesse não uma diretoria mas um quadro de auditores públicos. Este seria nomeado pelo governo e composto de homens e mulheres de grande integridade moral e elevada competência profissional. Essas pessoas não interfeririam na administração da firma, mas teriam acesso a toda e qualquer informação sobre as operações da empresa. Se ocorresse qualquer infração aos regulamentos, teriam poderes para exercer uma ação corretiva, inclusive o direito de demitir os responsáveis.

Os regulamentos refletiriam de maneira ampla os desejos públicos — nada de iludir grosseiramente o consumidor, nem maltratar

determinadas categorias de empregado, ou suborno e procedimentos reprobatórios de funcionários tanto no país como no exterior, mas, sim, respeito à lei. Dentro desse quadro, a administração teria autonomia para decidir. E o teste de seu desempenho seria sua capacidade de manter um índice satisfatório de rentabilidade e expansão. Acontece que não existe outra prova melhor de eficiência, e por certo nenhuma outra é suficientemente clara e objetiva. A empresa pública, como a empresa privada, deve obedecer às suas metas de lucros e expansão e ser responsabilizada pelos resultados conseguidos. E, repito, tanto para a firma pública como para a particular, tem que haver total liberdade de decisão no que tange à forma de atingir esses resultados.

NICOLE: *O senhor faria a empresa pública responsável pela criação de empregos, pela manutenção da taxa de emprego?*

GALBRAITH: Não. Existem alguns ramos de atividade, dos quais as ferrovias são quase em toda parte um exemplo, que têm de operar deficitariamente. Mas não se pode exigir que uma firma tenha prejuízo a fim de proporcionar empregos. Essa é a tentação fatal a que todo governo socialista sucumbe. Significa que a mão-de-obra e a fábrica, bem como a capacidade administrativa, são desperdiçadas na produção de artigos que o público não acha que valem o preço pago. Tem um efeito desmoralizador sobre a empresa e, nem é preciso dizer, é o povo que acaba tendo de pagar pelo prejuízo. Outrossim, nada dá maior prazer e alegria aos conservadores do que a empresa pública que só consegue sobreviver à custa de polpudos subsídios.

NICOLE: *Se a empresa pública deve ser dirigida de forma rentável por uma tecno-estrutura autônoma, será que isso não diminui ainda mais a diferença entre a empresa pública e a particular?*

GALBRAITH: Sim.

NICOLE: *Certamente, porém, se houver lucro, este irá para o governo?*

GALBRAITH: Certo. E essa é mais uma razão por que os lucros deveriam continuar sendo o teste do desempenho da empresa pública. Os governos normalmente precisam de receitas.

NICOLE: *Será que estamos exagerando a questão na França?*

GALBRAITH: É possível. Mas eu gosto do debate. E a propriedade pública, mesmo que não haja uma grande mudança, é o curso natural. Ninguém pode crer que a grande empresa privada de hoje, uma república, como eu disse referindo-me à sua administração, seja a realização perfeita do homem e de Deus. Mas volto atrás; talvez existam alguns que acreditem nisso.

NICOLE: *Na França, argumenta-se que os objetivos socialistas podem ser atingidos se o governo tiver controle acionário da empresa, a maioria de ações com direito a voto. Será importante essa diferença entre maioria acionária e posse total?*

GALBRAITH: Não se trata de assunto ao qual eu tenha dado muita atenção. Meu instinto me leva a crer que isso não faz muita diferença. Em qualquer um dos casos, há poderes para estabelecer as regras e informar o público. Em ambos, a administração tem que ter autoridade indiscutível para aumentar as vendas, ganhar dinheiro e gozar de autonomia que lhe permita agir assim.

NICOLE: *Podemos agora falar das multinacionais? Que há de especial nessas empresas?*

GALBRAITH: O volume de discursos, a celebração que elas provocam. Quando sou convidado a fazer uma palestra fora dos Estados Unidos, quase nunca pergunto qual o tema que preferem. É que já sei a resposta: “Professor, gostaríamos que o senhor falasse sobre as empresas multinacionais”. Conheço diversos eruditos que levam uma vida bastante boa viajando pelo mundo e falando dos perigos da empresa multinacional, da ameaça que oferece à existência civilizada. As platéias que melhor pagam, segundo me consta, são as compostas de executivos das próprias empresas multinacionais... É realmente emocionante para eles ficar sabendo quão perigosos são.

Tenho uma opinião um pouco mais tranquila a respeito. A empresa multinacional é principalmente uma acomodação às necessidades do moderno comércio internacional. Há cem anos atrás, a maior parte desse comércio era de trigo, arroz, algodão, carvão, cobre, ferro e outros produtos simples ou primários, e, para tanto, não havia necessidade alguma de comunicação entre o produtor e o consumidor. O produtor podia embarcar sua mercadoria num navio ou consigná-la a um exportador, o qual cuidava de despachá-la. Daí ela ia para o

importador ou diretamente ao usuário no país de destino. O usuário, por sua vez, podia nem sequer saber em que país o trigo era cultivado.

Tudo é bem diferente agora, com automóveis, máquinas operatrizes, computadores e televisores. As firmas que produzem tais coisas têm de ter organizações no país de destino para montar os aparelhos, para comercializá-los e, vez por outra, até mesmo para consertá-los. Um computador de grande porte não pode funcionar mais do que duas semanas sem assistência do fabricante. Portanto, em face do moderno comércio internacional, as empresas são obrigadas a ir para o exterior com seus produtos. Elas se tornam naturalmente multinacionais.

Existe uma outra razão para que elas mesmas se exportem juntamente com as mercadorias. A Volkswagen, Volvo ou Renault, quando vendem seus carros nos Estados Unidos, precisam de alguém naquele país para convencer as autoridades americanas de que seus veículos atendem aos padrões de emissão de gases e de segurança. Além disso, um carro pode precisar de modificações ou acertos quanto a esses padrões. Isso também requer a presença da firma. Logo depois também parecerá mais econômico, como no caso da Volkswagen, fabricar igualmente parte do carro no país que importa o veículo. Nenhuma dessas considerações ocorria ao cultivador de trigo ou minerador de carvão. O comércio internacional de artigos como automóveis e computadores significa, automaticamente, que devem existir as empresas multinacionais.

NICOLE: *O petróleo não é produto fabricado; ele surge da terra.*

GALBRAITH: Eu supunha que você não fosse pensar nisso. Claro que existem outros incentivos para o multinacionalismo. Como já disse antes, a grande empresa se desdobra para conseguir o controle das matérias-primas, o que fatalmente a leva a outros países. E o caso das companhias de petróleo. E há também a construção de um império. Quando a diretoria de uma dessas firmas já exauriu todas as possibilidades de mercado na Holanda, na Bélgica ou no Luxemburgo, naturalmente começa a olhar para o exterior. Quem é que quer ser grande no Luxemburgo se pode ser grande no mundo? Até os americanos são susceptíveis, apesar de toda a modéstia e discricção que nos são peculiares. Na mente de todo homem de negócios oculta-se a idéia de alcance global, de poderio global; de descer em Paris de seu jato particular, ou talvez mesmo do Concorde; de ter alguém que lhe diga: “Senhor, posso cuidar de seu passaporte?”; de ser cumprimentado por todo um séquito de subalternos atenciosos e reverentes; e, por fim, de contemplar uma

nova e hedionda ofensa ao panorama da cidade de Paris e dizer: "Isso me pertence!"

NICOLE: *Mas, não faz parte dos atrativos do multinacionalismo a possibilidade de produzir em países onde a mão-de-obra é barata?*

GALBRAITH: Sim, a empresa multinacional vai para o estrangeiro a fim de produzir com mão-de-obra barata ou mais eficiente. Isso explica parte do atual desenvolvimento de Singapura, Formosa e Hong Kong. Os operários nesses novos parques industriais quase sempre se empenham mais do que os dos países mais antigos, que já se consagraram na arte do menor esforço. Eles compararam as condições de vida e remuneração na linha de montagem com as encontradas nalguma horrível fazenda. E, a par dos custos de salários mais baixos, há menos regulamentações e taxas menores de previdência social e serviços públicos. Todavia, não acho que a procura de mão-de-obra barata seja o maior incentivo para o desenvolvimento das multinacionais. A mão-de-obra barata também é, em muitos países, inexperiencede, não merece confiança ou então mostra-se indisciplinada. A socialização da força de trabalho descrita por Marx a princípio aumenta sua eficiência. Se salários mais baixos fossem um fator decisivo, toda produção estaria agora na Índia. Salários baixos, como causa do multinacionalismo, devem muito ao alarde que lhes é dado pelos sindicatos trabalhistas.

NICOLE: *As empresas multinacionais tornaram-se uma ameaça à soberania dos governos?*

GALBRAITH: Sim. Mas todas as empresas o são. Esse é o ponto realmente importante e quase completamente desprezado da questão. Já vimos que a grande empresa moderna precisa de muitas coisas do governo e que as consegue. No processo de conseguí-las, ela invade a soberania do governo. A grande empresa nacional assalta com a mesma impetuosidade a soberania do seu país com que o faz a multinacional. A grande empresa americana ajusta Washington às suas necessidades. A grande empresa francesa convence o governo francês de idêntica maneira. E o mesmo acontece na Grã-Bretanha, Alemanha, Suécia ou onde quer que seja. A empresa multinacional, quando entra num país, também procura convencer o governo anfitrião a respeito de suas necessidades. Ela pode instalar um *lobby*, exercer pressão sobre os legisladores, influir na opinião pública. Apenas por ser uma empresa estrangeira, a coisa assume aspectos mais graves do que uma invasão

semelhante da soberania por parte de uma empresa nacional. Duvido que seja até mais grave; vez por outra, pode ser mais discreta e cautelosa.

Quando eu era jovem, no Canadá, para citar o meu exemplo predileto, dizia-se que a Canadian Pacific, na época uma organização enorme e poderosa, conseguiria tudo que quisesse do governo de Ottawa. Sua dignidade exigia que ela ordenasse, não pedisse. Posso dizer-lhe que meus vizinhos, que eram fazendeiros, não gostaram muito das tarifas que essa invasão da soberania governamental produziu. Duvido muito que a General Motors, General Electric, Ford e Du Pont, da forma como operam no Canadá, tenham jamais sido tão implacáveis. Mas, sendo multinacionais, seu poder é muito mais alardeado. Até mesmo diante da grande sofisticação do povo francês, será que não é mais fácil chamar a atenção para as intromissões da Ford Motor Company na cultura e soberania francesas do que para as da Citroën ou Peugeot?

NICOLE: *Talvez. Mas não é verdade que a multinacional tem um forte trunfo para negociar graças à sua capacidade de trazer ou retirar capital e empregos?*

GALBRAITH: Até certo ponto. Mas é uma faca de dois gumes. Não há nada que coloque a multinacional em piores condições do que a utilização dessa ameaça. É um ótimo meio de perder amigos. Mesmo que a Ford Motor Company ameace sair da Inglaterra, como o fez não há muito tempo, ainda assim ela vai querer vender seus carros na Inglaterra. E, é claro, só pode sair uma única vez.

NICOLE: *A multinacional não contribui para a tomada de atitudes protecionistas? Devido ao receio de produção mais barata, com mão-de-obra mais barata, em outros países?*

GALBRAITH: Umás pelas outras, eu diria que o multinacionalismo é uma força contra as tarifas alfandegárias. Não se precisa delas quando se é dono da concorrente estrangeira. Mas, mesmo para a grande empresa que produz em muitos países, as tarifas são uma amolação, um inconveniente. Sempre achei que o MEC — Mercado Comum Europeu — surgiu não em virtude de uma súbita explosão de conscientização do livre comércio, mas sim porque as grandes empresas multinacionais haviam chegado ao ponto em que as barreiras comerciais internas dentro da Europa se constituíam numa real desvantagem nos negócios.

Na verdade, o fato é que a empresa multinacional não só age contra as tarifas alfandegárias como também, muito possivelmente, contra outras formas mais graves de conflito internacional.

NICOLE: *Como assim?*

GALBRAITH: No século passado, a tensão internacional era uma autêntica vantagem para as grandes empresas, e sobretudo para as nacionais, como as que, entre as primeiras, exploravam a mineração e a indústria pesada na França e Alemanha. Essa tensão originava pedidos de carvão, aço e canhões e era de todo excelente para os negócios. Portanto, havia pelo menos a tentação de provocar encrinca ou acitá-la de bom grado quando ela surgisse. Uma vez que a empresa começa a operar de forma bastante visível além fronteiras, ela não pode mais fazer esse tipo de jogo. Nem mesmo levantar suspeitas de que esteja fazendo isso.

NICOLE: *Sempre volto ao mesmo ponto. Será que a empresa multinacional tem alguma influência na inflação e no desemprego? Ela seria uma das causas?*

GALBRAITH: Não acho que a empresa, por ser multinacional, aumente de alguma forma o perigo da inflação — além daquilo que acontece como resultado da passagem do poder à tecno-estrutura. Sobre o fato de ela causar o desemprego ou não, sempre haverá discussão. Desde tempos imemoriais afirma-se que as mercadorias importadas ocupam o lugar dos produtos locais e deixam sem trabalho quem os faz. Se importarmos tecidos para os Estados Unidos procedentes do Japão, de Formosa, Hong Kong, operários americanos perdem empregos. Donos de tecelagens, que até então nunca tiveram fama de sentir a menor compaixão por qualquer de seus operários, desfazem-se agora em lamentações acerca da perda de empregos. Uma dor deveras pungente. E, se empresas multinacionais fabricam televisores no Japão e Formosa, como o fazem, da mesma forma se diz que isso tira empregos aos operários americanos. Mas as conseqüências de ambas transações são que vendemos maior volume de outros produtos àqueles países e, assim, passamos a ter mais empregos nos ramos industriais que produzem tais artigos. Seria difícil provar uma perda líquida de empregos a partir da tendência da empresa multinacional de procurar lugares onde a produção é mais barata.

NICOLE: *Então devemos procurar em outra parte as causas do desemprego?*

GALBRAITH: Absolutamente. Devemos é analisar a maneira como estamos controlando a inflação provocando o desemprego.

NICOLE: *Mas em primeiro lugar vem o dinheiro.*

GALBRAITH: Sim, isso devia vir em seguida.

NICOLE: *Será que consigo entender o dinheiro?*

GALBRAITH: Com facilidade. É simplesmente a parte da nossa matéria na qual nós, os economistas, fazemos maior uso de ritos místicos e encantamento de sacerdotes. Com muito prazer vou fazê-la penetrar no templo.

SEIS

Que dizer do Dinheiro e da Política Monetária?

NICOLE: *Fazem-se tantas perguntas a respeito do dinheiro. Por que deveria eu procurar entendê-lo?*

GALBRAITH: Como sempre, o essencial não é muito difícil. E é importante entendê-lo. Já vimos anteriormente que o poder da estrutura depende do seu monopólio dos conhecimentos. Os bancos e os meios financeiros terão um monopólio semelhante se você deixar todos os conhecimentos acerca de dinheiro por conta deles. E você não pode, de forma alguma, ter certeza de que esse monopólio funcione em seu benefício. Poderá, como vimos antes, funcionar em benefício dos banqueiros. É de especial importância que ninguém se desconerte com o fraudulento ar de mistério que cerca todas as questões relacionadas a bancos e dinheiro.

NICOLE: *Já foi dito que a história do dinheiro não passa de uma história da inflação. É verdade isso?*

GALBRAITH: O dinheiro tem uma longa história. E o mesmo acontece com a inflação. Mas essa associação não está completa. Durante a maior parte do século passado, por exemplo, a tendência dos preços foi de baixa.

NICOLE: *Quando começa a história?*

GALBRAITH: Ninguém realmente sabe; o uso do dinheiro antecede a história escrita. Heródoto atribui a invenção da cunhagem da moeda aos gregos — aos lídios — juntamente com algumas novas formas de prostituição. Mas isso foi porque ele não tinha meios de saber de seu uso, muito tempo antes, na Índia e talvez em outros lugares.

A história do dinheiro divide-se em três estágios. No primeiro, está em uso aquilo que podemos chamar de dinheiro original ou de base. É o ouro, a prata ou outro material de uso comum intrinsecamente desejável. No segundo estágio, governos e bancos torram-se um dos principais fatores no fornecimento do dinheiro — às vezes, no caso dos bancos, sem o necessário lastro. Mas um artigo básico ainda pode ser conseguido em determinadas quantidades em troca do dinheiro-papel emitido pelo governo, de notas bancárias ou depósitos. Assim, surgiu a referência ao padrão-ouro ou prata. No terceiro e último estágio, o padrão metálico desaparece; o dinheiro torna-se estritamente um artigo criado pelos bancos comerciais e bancos centrais e uma consequência do que o governo toma emprestado. Não creio que você possa entender inteiramente o que vem a ser dinheiro sem examinar a história e o uso do dinheiro, e também a maneira como sua administração se desenvolveu através dos tempos. A sua mente retine os detalhes da forma segundo a qual, em verdade, eles foram se acrescentando ao longo dos séculos. Quando você chegar aos nossos dias, terá conhecimento de toda a história mais ou menos como ela realmente aconteceu; então você terá absorvido e dominado cada uma das novas complexidades, à medida que elas foram surgindo. Talvez fosse uma boa idéia reservar mais alguns minutos para penetrarmos mais a fundo nessa história.

NICOLE: *Então, como é que a coisa funcionou no primeiro estágio?*

GALBRAITH: O primeiro estágio é maravilhosamente simples — como tudo deveria ser. Era um pouco desazado para quem tivesse um carneiro e quisesse uma tanga de último modelo encontrar alguém que tivesse uma bela coleção de tangas e quisesse um carneiro. Por isso, bem antes do começo da história, as pessoas resolveram achar um artigo intermediário adequado, que fosse portátil, durável e divisível, que pudessem aceitar por tudo o que tivessem para vender. Então poderiam manter isso consigo e levá-lo à pessoa da qual quisessem adquirir algo. Ou poderiam simplesmente guardá-lo como forma de possuir alguma coisa de valor. Tudo isso dá azo aos mais entediantes chavões dos

compêndios. O dinheiro é o intermediário no processo de permuta ou troca e, assim, um “meio de intercâmbio”. Ele mede o valor de outras coisas num intercâmbio, é um “padrão de valor”. Já que pode ser guardado, também representa um “depósito de valor”. Milhões de estudantes têm ficado aflitos com estas expressões e elas são totalmente verdadeiras.

Também é bem verdade, como uns poucos economistas afirmaram — Thorstein Veblen e, mais recentemente, meu amigo Wallace Peterson, da Universidade de Nebraska — que um número colossal de pessoas quer possuir dinheiro pelo dinheiro, pela satisfação e gratificação, bem como pela auto-afirmação que o êxito em procurá-lo e possuí-lo lhes aufere.

Mas, voltando à história, os mais convenientes, portáteis e divisíveis artigos intermediários eram, evidentemente, os metais — prata, ouro e cobre, nessa ordem de importância. A prata, durante a maior parte da história, foi mais importante que o ouro. Julgou-se, como eu já tive oportunidade de dizê-lo outras vezes, que, pelo fato de Judas ter vendido Jesus por trinta peças de prata, havia algo de depreciativo em torno dessa transação. Não tinha nada disso; é que a prata era o meio normal de pagamento naquela época e, por isso, se tratava de um meio comum de negociar.

NICOLE: *Poderia haver inflação nesse primeiro estágio?*

GALBRAITH: Dentro de certos limites, sim. Os preços dependiam, fundamentalmente, por um lado, do volume de negócios a tratar e, por outro, da abundância ou escassez de dinheiro básico, ou seja, de ouro ou prata. Essa é mais uma proposição elementar — sob a forma primitiva, a teoria da quantidade de dinheiro. Quanto mais metal houvesse, dado o volume das transações e o ritmo no qual as pessoas gastavam o seu dinheiro, menos ele compraria e maiores seriam os preços. Após o descobrimento das Américas, as minas do México e do Peru derramaram uma grande quantidade de metais preciosos, mormente prata, na Europa. O metal provinha do trabalho dos índios nas minas, não do tesouro acumulado pelos aztecas e incas. Em consequência disso, os preços eram muito elevados, o que vale dizer que já havia inflação. Durante perto de dois séculos depois da fundação das colônias americanas, o fumo constituiu-se no dinheiro básico na Virgínia e no Maryland. Em certas ocasiões, houve uma séria superprodução e, em consequência, era necessário muito fumo para comprar roupa, alimentos, usque e outros artigos de primeira necessidade, ou mesmo para

adquirir uma passagem de navio de volta à Inglaterra. Isso também era inflação. Mas havia limites, amplos para o volume de fumo que podia ser produzido, mais estreitos para o volume de prata que podia ser minerado. Por conseguinte, no caso do dinheiro básico — o primeiro estágio —, a inflação ficava restrita quanto à sua extensão e duração.

NICOLE: *Como é que o governo e os bancos entraram em cena — o seu segundo estágio?*

GALBRAITH: Os governos tomaram conta da cunhagem do metal logo de início. E, na China, a começar num passado bem distante e perdido no tempo, os governantes iniciaram a emissão de notas de papel em lugar de moedas. Então se descobriu — primeiro em Massachusetts no Ocidente — que era possível emitir mais notas do que o lastro de metal necessário para desconta-las. Isso porque as pessoas carregavam as notas consigo e não procuravam resgatá-las enquanto tinham plena certeza de que obteriam dinheiro metálico se quisessem trocá-las. As notas extras assim emitidas aumentavam o meio circulante e, para ser mais específico, serviam para pagar as contas do governo da mesma forma que o ouro e a prata. Você pode ver quanto esse meio de pagamento era mais atraente do que a cobrança de impostos.

NICOLE: *E os bancos?*

GALBRAITH: Eles também se converteram numa forma de aumentar o meio circulante, sendo que, fora do Oriente, essas instituições começaram a fazê-lo muito antes dos governos. Com o tempo, eles se tornaram uma fonte muito mais importante. Os romanos tinham um sistema bancário bem desenvolvido — mas começemos com um período do qual temos melhores informações. Nas cidades da Renascença italiana e mais tarde em Amsterdã e nas outras cidades mercantis do Norte da Europa, o povo queria um lugar onde seu dinheiro pudesse ser pesado — as moedas eram cercadas e adulteradas por outros processos — e guardado com razoável segurança, um lugar de depósito. Dai surgiram os bancos. Os primeiros banqueiros particulares foram amíde os ourives, porque estes possuíam os cofres mais fortes.

Em muito pouco tempo os bancos descobriram que podiam emprestar esses depósitos a terceiros, cobrando-lhes juros. Quem contraía um empréstimo recebia o dinheiro depositado ou, o que era mais freqüente, recebia notas bancárias certificando que ele era o beneficiário do empréstimo em depósito no banco. Essas notas ele podia então

passá-las a outrem a fim de comprar o que necessitasse. O depositante inicial continuava com direito ao seu depósito, ao seu dinheiro. Quem fazia o empréstimo também tinha dinheiro. Você vê que o banco, ao conceder o empréstimo, havia criado dinheiro. Assim era naquela época e assim continua até hoje. O dinheiro é criado pelo banco, agora usualmente sob forma de depósitos em contas correntes, como consequência normal da concessão de empréstimos. Quando o sr. Bert Lance* fez ele próprio seus famosos saques a descoberto, criou dinheiro, o qual, é claro, passou a gastar. Criar dinheiro foi praticamente a única coisa de que ele não foi acusado; talvez tenha tido sorte de ninguém haver pensado nisso. Mas, com toda propriedade, foi o Diretor do Meio Circulante quem o derrubou.

NICOLE: *O que me diz do padrão-ouro?*

GALBRAITH: Ou do padrão-prata — o princípio é o mesmo em ambos os casos. Mas, fiquemos com o ouro. O padrão-ouro significava apenas que determinado peso de ouro seria fornecido à vista contra notas de banco ou certificados de depósito, inclusive as notas extras resultantes dos empréstimos ou da emissão extra de papel-moeda feita pelo governo, que mencionei anteriormente. Contudo que o depositante original e a pessoa que contratasse o empréstimo não chegassem à mesma hora, o banco podia fazer isso. Da mesma forma, também o Tesoureiro Público podia fazê-lo, desde que suas notas representassem somente um moderado excesso em relação ao ouro existente nos cofres. Enquanto o metal fosse entregue àqueles que viessem reclamá-lo, o país estava sob o regime do padrão-ouro. Se houvesse uma corrida aos bancos e se isso continuasse por algum tempo — gente demais vindo ao mesmo tempo — evidentemente não haveria ouro suficiente para pagar a todos. A mesma coisa acontecia se um número excessivo de pessoas exigisse do governo o dinheiro em espécie. O pagamento em ouro tinha, então, que ser suspenso. Uma guerra ou outra emergência semelhante também podiam forçar empréstimos e criação de dinheiro, por parte do governo, além do que as reservas de ouro poderiam vir a cobrir. Portanto, uma vez mais a promessa de pagamento em ouro tinha de ser suspensa. Em ambos os casos, dizia-se que o país saíra do padrão-ouro. Isso, poderia eu acrescentar, constituía uma medida altamente traumatizante. Quando as pessoas tomavam conhecimento de que o seu país

* Primeiro Diretor do Orçamento no governo Carter, protagonista de um famoso escândalo financeiro nos Estados Unidos. (N.S.)

havia abandonado o padrão-ouro, erguiam os olhos para os céus e esperavam-nos desabar.

NICOLE: *Quanto tempo durou o padrão-ouro?*

GALBRAITH: Ele conseguiu excelente reputação no transcurso de uma vida relativamente curta. Como Mozart, ou talvez não tanto quanto Mozart. O ouro sempre foi bem cotado, e em algumas épocas e lugares ele era o dinheiro básico, em vez da prata. Os bizantinos, que dominaram o comércio entre Oriente e Ocidente durante séculos, preferiam o ouro, conforme sua ornamentação ainda indica. Mas foi só em 1867 que os países europeus se reuniram em Paris e convencionaram que o ouro seria daí em diante a reserva de garantia para depósitos e notas em circulação, bem como o meio de pagamento entre as nações. Os Estados Unidos abandonaram a prata seis anos mais tarde, atitude essa que precipitou a grande controvérsia em torno da prata e que deu a William Jennings Bryan seu principal tema em, pelo menos, duas das suas três tentativas de chegar à presidência. Portanto, o moderno padrão-ouro data dos anos 60 e 70 do século passado. Foi suspenso na Europa durante a Primeira Guerra Mundial devido a grandes compras feitas nos Estados Unidos e pagas em ouro, parcialmente recuperado após a guerra e abandonado em definitivo na Grande Depressão ou crise econômica. Quando muito, vigorou por uns sessenta ou setenta anos.

NICOLE: *Então, por que as pessoas continuam dando tanta importância ao ouro?*

GALBRAITH: Bem, John Maynard Keynes achava que isso era freudiano, que havia uma profunda afinidade entre o homem e o ouro com insinuações de sexo. Para mim, isso sempre me pareceu um tanto imaginoso. Tenho um respeito étnico arraigado por todas as formas de dinheiro e sempre fui apreciador de lindas mulheres. Existe uma relação antiga entre as duas coisas, mas encontro dificuldade em pensar em ambas exatamente nos mesmos termos.

No mais, o ouro é importante por estar tão profundamente enraizado em nossa história, embora interesses pecuniários também estejam envolvidos. Quem possui ou minera ouro provavelmente fala bem dele. É o caso dos banqueiros suíços. Os sul-africanos sem dúvida esperam que ele mantenha o valor e até chegue a ser restaurado como dinheiro. Outrossim, o gosto pelo ouro vai bem com o conservadorismo natural

de muita gente. Se algo foi tão reverenciado no passado, ainda deve ser bom.

NICOLE: *Se o ouro está superado como dinheiro, continua sendo um bom investimento?*

GALBRAITH: Nunca se deve dar conselhos aos outros sobre os seus investimentos — a não ser com remuneração. Se o investimento der certo, acham que foi por sua própria sabedoria; se der errado, lembram-se logo de quem lhes deu o mau conselho. De 1933 até há dois anos atrás, os americanos estavam protegidos contra lucro ou prejuízo; era-lhes proibido por lei guardar ouro. Essa lei datava do início do governo de Franklin Roosevelt.

NICOLE: *Por quê?*

GALBRAITH: O teor de ouro do dólar foi baixado na esperança de que isso aumentaria os preços. Melhor dizendo, o volume de ouro que se conseguia em troca do dólar-papel fora reduzido e, com isso, o número de dólares que podiam ser emitidos para cada onça de ouro aumentara. A medida teria dado um bom lucro em dólares a quem possuísse ouro — mais precisamente, a um número relativamente pequeno de bancos, indivíduos e especuladores que tivessem trocado seu dinheiro-papel e depósitos bancários por ouro. Roosevelt, ao proibir a posse privada de ouro, exigiu que essa gente entregasse suas posses ao câmbio antigo do dólar. A lei foi revogada em 1975 por iniciativa do senador James Buckley, de Nova York, irmão de William Buckley, renomado conservador e humorista. No dia da revogação, o senador Buckley foi o primeiro da fila a comprar um pouco de ouro no banco. Por muito tempo, entretanto, ele deve ter ficado muito aborrecido, pois a cotação do metal caiu e caiu cada vez mais. Contudo, a continuar a inflação, ele terá o seu dinheiro de volta.

NICOLE: *Por que o padrão-ouro foi abandonado durante a Depressão?*

GALBRAITH: Foi de acordo com os livros; gente demais correu aos bancos ao mesmo tempo para retirar ouro.

NICOLE: *Qual é o terceiro estágio na história do dinheiro?*

GALBRAITH: O terceiro estágio se inicia após o padrão-ouro. Os bancos agora estão definitivamente livres da obrigação de pagar em ouro a quem

depositantes. E nem é preciso dizer que o dinheiro-papel, emitido pelo governo, não pode mais ser trocado por uma quantidade especificada desse metal. A regulamentação da disponibilidade de dinheiro circulante torna-se uma função exclusiva dos bancos centrais, do Sistema Federal de Reserva, do Banco da Inglaterra e do Banco da França. Essa regulamentação, exatamente como você imaginaria, é feita através do controle dos empréstimos feitos junto aos bancos comuns ou comerciais, pois esse é hoje, de maneira predominante, o processo de criação do dinheiro.

NICOLE: *De que maneira os bancos centrais controlam os empréstimos feitos pelos bancos comuns?*

GALBRAITH: De várias maneiras. O sistema americano, que utilizo melhor como exemplo, requer que os bancos comerciais mantenham uma certa reserva em caixa — reserva essa que representa hoje o dinheiro do governo, não conversível — como garantia dos depósitos. Se os bancos deitem mostras de estar a conceder empréstimos com muita liberalidade, criando dinheiro demais como resultado de novos depósitos, a Reserva Federal — que é o banco central nos Estados Unidos — pode elevar o nível exigido de reserva. Isso, é claro, cerceia o montante que os bancos podem emprestar livremente. Ou, trocado em miúdos, a Reserva Federal vende uma parte dos títulos ou obrigações do governo que tem em estoque, estoque esse que sempre é bastante grande. Quando o público e as instituições financeiras compram essas obrigações, estão levando dinheiro — em outras palavras, reservas — dos bancos comerciais para pagar à Reserva Federal. Isso também reduz o volume de empréstimos que os bancos podem conceder. São as chamadas operações de *open market* — muitas vezes consideradas um grande mistério mas que, na verdade, como você acaba de ver, são extremamente simples. Se as suas reservas estiverem então muito baixas, os bancos podem repô-las fazendo empréstimos junto à Reserva Federal. Só que isso pode ser desestimulado elevando-se a taxa de juros. E já que os bancos irão repassar esses juros mais altos a seus clientes, acredita-se que isso também venha a desestimular os empréstimos por parte destes últimos. Ao controlar os empréstimos dessa maneira, você controla a criação de depósitos e, assim, controla o meio circulante — ou, pelo menos, aquilo que é de longe o elemento mais importante do meio circulante.

Afigurando-se necessário aumentar o meio circulante, o que você faria?

NICOLE: *Não seria o caso de inverter a marcha da máquina? Reduza as exigências de reserva; faça o banco central adquirir títulos em vez de vendê-los; baixe as taxas de juros, incentive os empréstimos e, com isso, provoque um aumento nos depósitos. Isso significaria mais dinheiro.*

GALBRAITH: Absolutamente correto. Você já está capacitada a ser banqueira central.

NICOLE: *Mal posso acreditar. Mas, que aconteceu ao ouro todo nesse interim?*

GALBRAITH: Bem, parte dele continua estocada em Fort Knox, nos Estados Unidos. Outra parte é detida pelo Fundo Monetário Internacional — e seria bom você um dia me perguntar acerca desta instituição durante as nossas conversas. Parte encontra-se em jóias, parte em dentes de ouro. E uma parte ainda se encontra nos bancos centrais. Os suíços possuem um estoque e tanto, como você podia esperar. Algum ouro também está de posse daqueles que acham ser um bom investimento, que ele sempre sobe de preço. Há quem guarde ouro para o dia em que tudo o mais for para a glória mas fique o lindo metal amarelo. Quando esse dia chegar, e eu recomendaria todas as precauções contra ele, poderá haver alguma decepção. Valerá mais ter comida e roupa quente. Vai ser difícil comer ouro e agasalhar-se com ele...

NICOLE: *O que é considerado dinheiro atualmente? Papel-moeda, sem dúvida. Mas não existem diversos tipos de depósito bancário? Que me diz dos depósitos de poupança?*

GALBRAITH: Esta é uma questão muito debatida pelos entendidos. Todos concordam que as notas bancárias, as notas da Reserva Federal, as notas do Banco da Inglaterra ou as notas de francos são dinheiro. Todo mundo também concorda que os depósitos bancários contra os quais se pode emitir cheques representam dinheiro. Quanto às contas ou cadernetas de poupança, existe um certo debate, embora elas provavelmente satisfaçam as exigências. Há quem pretenda que quem possui um cartão de crédito leva consigo implicitamente um depósito bancário, como é o caso dos associados do Diners Club ou do American Express, cartão esse que é tão bom quanto dinheiro e, por isso mesmo, é dinheiro. Mas não nos aprofundemos demais neste assunto; pode-se entender o dinheiro e sua criação sem saber exatamente o que deve ser incluído. O debate sobre o que deve ser considerado dinheiro trava-se

entre aqueles que não sabem e aqueles que não sabem que não sabem. Da mesma forma, se você ler que o meio circulante aumentou ou diminuiu durante a última semana ou o mês passado, não deve dar qualquer atenção ao fato. Esses movimentos de curta duração não têm significado. Os “experts” discutem sua significação exatamente porque ninguém sabe qual a sua significação.

NICOLE: *O senhor diz que os bancos centrais administram o dinheiro através de operações de open-market, do aumento ou diminuição das reservas, elevando ou baixando as taxas de juros. Isso não seria um poder arbitrário? Quem controla o banco central?*

GALBRAITH: É realmente um poder arbitrário, que tem constituído um dos assuntos favoritos de debates ao longo dos anos. Uma corrente de pensamento sempre afirmou que esse poder é tão grande que deveria ser mantido livre de qualquer influência política, o que vale dizer que deveria ficar sujeito basicamente à influência de banqueiros e outros entendidos. Presume-se que eles estejam honradamente acima de interesses próprios. Esse pensamento é reforçado pela tradição. No século passado, o Banco da Inglaterra manteve alto grau de independência em relação ao governo britânico, e quase tudo que agora sabemos de bancos centrais originou-se com o Banco da Inglaterra. O Banco da França teve outrora o mesmo tipo de independência. Nessa conformidade, quando o Sistema Federal de Reserva foi estabelecido nos Estados Unidos pouco antes da eclosão da Primeira Guerra Mundial, ele também gozava de semelhante autonomia, e a idéia de que o Presidente, bem como o Congresso, jamais deveriam interferir ainda persiste. O controle deveria ser exercido por banqueiros ou especialistas, ou possivelmente por Deus, mas nunca pelo governo que está no poder.

NICOLE: *O senhor não concorda?*

GALBRAITH: Essa independência é, em grande parte, um mito. Tal como existe, ela não tem justificativa. O presidente da Federal Reserve não costuma recusar pedidos diretos do Presidente da Nação. Em reuniões efetuadas no início dos anos 60, das quais me recordo bem de uma ou duas, o então presidente do Federal Reserve System (era William McChesney Martin, mas o seu nome, como o da maioria dos diretores do banco central, acha-se praticamente perdido para a História) com toda cautela fazia o Presidente e os outros presentes à sessão lembrarem-se de sua independência e responsabilidades especiais. Então, quando real-

mente era pressionado, Martin dizia: “Bem, Sr. Presidente, vou ver se dou um jeito”. O Banco da Inglaterra e o Banco da França ficam mais ou menos sob o controle direto do governo, e é assim que deve ser. Alguém deve ser o responsável pela política econômica. A pior situação possível é quando o Presidente pode pôr toda a culpa na Federal Reserve por aquilo que sai errado — inflação ou desemprego. E o presidente da Federal Reserve pode culpar o Presidente da Nação ou então protestar, dizendo que apenas está cumprindo o seu dever. Nos Estados Unidos, é o Presidente que deve ser responsabilizado. E, em outros países, a responsabilidade deve recair no mais alto funcionário eleito. O dinheiro e os bancos não são superiores à democracia.

NICOLE: *Até uns vinte e cinco anos atrás, segundo li, não se falava muito a respeito de política monetária. Por que isso?*

GALBRAITH: Antes da Grande Depressão, a maioria dos economistas achava que a política monetária podia ser uma força decisiva na regulação tanto dos preços como dos empregos, dos preços em particular. Se os preços caíssem e o desemprego aumentasse, o banco central baixaria as taxas de juros, compraria obrigações do governo e, assim, forneceria aos bancos comerciais os fundos necessários com que fazer empréstimos. O dinheiro seria dessa forma criado e gasto; a demanda na economia como um todo se expandiria. Os investimentos e a produção aumentariam, os preços seriam fortalecidos, e os desempregados arranhariam empregos. Só que, nos anos da Depressão, isso não funcionou. Os negócios estavam tão mal que o povo não queria contrair empréstimos, não importando quão fáceis fossem as condições. Por que fazer empréstimos, para produzir e vender com prejuízo? Por isso, em todos os países, houve uma acentuada diminuição de fé na política monetária, no que se poderia conseguir administrando a circulação do dinheiro através do banco central. E após a Depressão veio a Segunda Guerra Mundial. Então, se empréstimos se fizessem necessários, quer por parte do governo quer de empresas particulares, para a produção bélica, como evidentemente era o caso, esses empréstimos tinham que ser proporcionados. Ninguém podia então imaginar que os bancos centrais se conduziam por suas próprias leis. A política do banco central era estabelecida inteiramente subordinada às exigências da guerra.

Houve, por conseguinte, um período, que se estendeu mais ou menos de 1930 até bem depois da Segunda Grande Guerra, em que os bancos centrais foram praticamente inúteis. O que importava era o que os governos tomavam emprestado e gastavam para superar o desem-

prego, pois nessa época os empréstimos não dependiam da obtenção de lucros. Mais tarde, a questão decisiva era saber qual o empréstimo a contrair e quais os gastos para os objetivos da guerra. A política monetária era secundária em relação aos gastos públicos e às políticas de tributação, em relação ao que denominamos política fiscal.

NICOLE: *Compreendo agora por que a política monetária não funcionou durante a Depressão; mas será que ela não pode evitar a inflação? E será que foi por isso que voltou à moda?*

GALBRAITH: Até certo ponto, sim. Nos anos 50, a elevação dos preços, modesta segundo os padrões recentes, tornou-se um problema. A política monetária — ação que podia ser empreendida sem legislação por senhores tranquilos, calmamente sentados ao redor de uma ampla mesa no edifício da Federal Reserve, ou no Banco da Inglaterra ou no Banco da França — parecia ser um processo maravilhosamente conveniente de resolver a coisa.

NICOLE: *E a política monetária não cuida da inflação?*

GALBRAITH: Claro. Se o banco central apertar bastante os bancos comerciais, de modo a afetar de maneira decisiva o dinheiro de que dispõem para empréstimos e forçá-los a só conceder esses empréstimos a uma taxa elevada de juros, evidentemente haverá menos gastos, menos demanda na economia. Em especial, haverá menos dinheiro para construir casas e outras edificações, para criação de estoques por parte dos pequenos comerciantes, para fábricas e equipamentos, e para compras a crédito de automóveis e aparelhos domésticos, porque todas essas coisas são financiadas através de empréstimos bancários. Se essa restrição aos empréstimos — à criação de depósitos a serem aplicados e reaplicados — for suficientemente severa, ela conterá a inflação.

Mas agora devemos voltar ao tema que discutimos outro dia. O efeito dessa restrição sempre será altamente desigual. Ela funciona, permite-me repetir, por restringir o conjunto de gastos dentro da economia, restringindo o que os economistas chamam de demanda global ou conjunta. Quando essa restrição à demanda atinge a General Motors, a Exxon (Esso), Philips, Shell e outras grandes empresas, ela não as força a parar de aumentar seus preços. Em primeiro lugar, reduzem as vendas e a produção. Já vimos que elas têm o poder de resistir a reduções de preços. É uma das razões por que querem ser grandes. F. se os custos salariais subirem ou existir outra justificação

para elevar os preços, elas o farão. Elas somente se verão forçadas a parar de aumentar os preços e forçadas a resistir aos aumentos salariais se houver muita capacidade ociosa. A essa altura, já haverá um bom índice de desemprego. Isso também ajudará a restringir as exigências sindicais. Portanto, para essas grandes empresas, a política monetária funciona criando desemprego. E essa, é claro, tem sido a consequência mais visível de sua recente aplicação.

Ela tem um outro efeito — que vem a ser mais um benefício aos poderosos, contra os fracos. As grandes empresas, como já vimos, têm uma fonte de capitais independente dos bancos. Ou seja, de seus próprios lucros e, assim, recorrer a essa fonte não está sujeito às restrições do banco central sobre empréstimos por parte dos bancos comerciais. De qualquer forma, as grandes firmas são os clientes prediletos dos bancos, os primeiros a serem atendidos se houver dinheiro para ser emprestado. Uma vez que elas controlam seus preços, podem também repassar as taxas de juros mais altas a seus fregueses. Destarte, estão muito bem protegidas contra os efeitos adversos da política monetária. Em contrapartida, o lavrador, o pequeno comerciante que precisa de dinheiro para manter os estoques e, acima de tudo, as empresas que operam em ramos como o da construção civil e que funcionam com dinheiro emprestado, dependendo de clientes que também tomam dinheiro de empréstimo, são extremamente vulneráveis à política monetária. Assim você vê como ela funciona — criando desemprego, extinguindo as grandes e poderosas empresas e aplicando a pressão nos pequenos e fracos.

NICOLE: *Então, por que é que a política monetária continua sendo recomendada pelos economistas?*

GALBRAITH: Sempre houve um certo fascínio entre os economistas pela mecânica da política dos bancos centrais. É aquela magia toda especial da nossa profissão. Isso levou alguns a desprezarem o seu efeito altamente discriminatório. Porém, no geral e com toda justiça, é a medida preferida dos mais conservadores.

NICOLE: *Como Milton Friedman?*

GALBRAITH: Sim. O Prof. Friedman é uma pessoa muito simpática e de grande poder de persuasão, mas é um conservador declarado, e não cabe a um conservador preocupar-se com políticas que favoreçam as grandes emendas em detrimento das pequenas. Ou com o desemprego.

Ele não se preocupa com isso, sendo um privilégio dele ignorar tais efeitos adversos. Todavia, não quero insinuar que Friedman seja um desalmado, sem coração, e isso nos traz de volta a uma questão anteriormente abordada. Mais do que a maioria, Milton Friedman possui a visão de uma economia constituída de firmas concorrentes, dirigidas pelo mercado. Para ele, o mercado ainda existe, e a grande e poderosa empresa jamais foi importante no seu modo de pensar. Se você admitir o ponto de vista dele sobre vida econômica — concorrência num mercado ainda eficiente —, conquanto isso exija uma certa dose de compreensão e tolerância, você pode imaginar de que maneira a política monetária se reparte, mais ou menos uniformemente, numa economia de firmas concorrentes. Pode-se supor que ela trate a todas mais ou menos por igual e, uma vez que as firmas são concorrentes e ficam sujeitas às forças impessoais do mercado, uma restrição dos empréstimos bancários e da demanda global força todas a reduzir os preços ou abrir mão de aumentos de preço. Este, e não o desemprego, é o primeiro efeito. A partir daí, temos a principal recomendação de Friedman, qual seja, a de limitar os empréstimos e a criação de dinheiro, de modo que a circulação de capitais e a demanda daí resultante só aumentem na medida em que a oferta de mercadorias e serviços aumenta, ou pode ser aumentada. Qualquer tendência no sentido de uma intensificação dos empréstimos, da criação de dinheiro e da demanda é rigidamente controlada. O resultado é uma economia de preços estáveis.

NICOLE: *Por que não é assim?*

GALBRAITH: Vivemos num mundo real. A restrição monetária não impede aqueles que fugiram à disciplina do mercado e conseguiram controlar seus preços e rendimentos de elevar esses preços e rendimentos. Eles só param quando existe muito desemprego. Enquanto isso, a coisa funciona, e de uma forma bastante punitiva, para aqueles que continuam sujeitos ao mercado.

NICOLE: *A solução do Prof. Friedman foi realmente tentada?*

GALBRAITH: Sim, muito embora ele dissesse que de uma forma imperfeita. Se houvesse um esquema perfeito e executível, inteiramente de acordo com as especificações dele, que funcionasse e fosse razoavelmente indolor, já teria, é claro, sido usado antes. Todo governo o teria adotado, desprezando todas as demais políticas. Os governantes, se bem que não sejam gênios, não são tão estúpidos a ponto de rejeitar

uma fórmula tão cômoda e simples quanto a que o Prof. Friedman propõe. Contudo, encontramos provas de sobejo, na prática, tanto no que se refere à inviabilidade quanto ao caráter doloroso da mesma. O Prof. Friedman e seus discípulos tiveram grande influência nas administrações dos Presidentes Nixon e Ford. William Simon, Secretário do Tesouro do governo Ford, e Alan Greenspan, presidente do Conselho de Assessores Econômicos do mesmo governo, juntamente com Arthur Burns, presidente da Reserva Federal, cerraram fileiras para utilizar largamente a política monetária a fim de desacelerar (mas não conter) a grande inflação de 1974-1975. O resultado foi uma queda accentuada na produção e um violento aumento do desemprego — uma grave recessão. Criou-se uma situação particularmente aflitiva no setor da construção civil, que sofreu sua maior queda desde a Grande Depressão. As pequenas empresas também tiveram tempos difíceis. Mas tudo, na verdade, estava de acordo com os livros. Para Simon, Greenspan e o próprio Prof. Friedman, a aflição não foi tão grande. Mas para quem perdeu o emprego a situação não foi nada agradável, e isso, é claro, incluiu o sr. Ford. Ele foi o primeiro presidente, desde Herbert Hoover, que não conseguiu reeleger-se. Foi a política econômica que o derrotou. Ford é um homem íntegro e de bom coração; entretanto, duvida-se que ele tenha gostado de sacrificar-se apoiando as convicções de seus assessores econômicos.

NICOLE: *O Prof. Friedman foi, durante algum tempo, assessor do governo israelita.*

GALBRAITH: Bem, faz parte da antiga tradição hebraica que os filhos de Israel nasceram para sofrer.

NICOLE: *Ele também prestou assessoria ao governo chileno.*

GALBRAITH: Foi muito criticado porque, durante uns poucos dias, ele esteve no Chile para orientar o governo, a ditadura chilena. Nesse particular, eu o defendo. Não há a mínima dúvida, creio, quanto ao compromisso pessoal do Prof. Friedman com as liberdades civis. E, como um dos que gostariam de ver a ditadura chilena chegar ao fim, não encontro melhor maneira de segui-lo que a de ela seguir a orientação do Prof. Friedman. Deve-se ter uma visão ampla destas questões.

NICOLE: *Ainda estou confusa com o fato de tanta gente pensar que a política monetária é útil e válida.*

GALBRAITH: Alguns, como já disse, são atraídos pela conveniência. Essa política não exige legislação especial, podendo ser posta em prática rapidamente, sem necessidade de muitos e fastidiosos debates. Vez por outra, os governos se vêm forçados a adotar uma política monetária simplesmente porque, diante da inflação, parece não haver nada mais a fazer. Assim tem sido às vezes na Grã-Bretanha. Mas, repito, a política monetária é uma expressão natural e legítima de conservadorismo. Se você não se importa com o desemprego, se não gosta dos sindicatos e se prefere as grandes empresas aos pequenos negócios que dependem de empréstimos — todas elas atitudes políticas legítimas, desde que assim entendidas —, então você deve ser favorável à política monetária.

NICOLE: *Não é verdade que a política monetária agrada muito aos banqueiros? Quero crer que eles gostariam de cobrar mais pelo dinheiro que emprestam.*

GALBRAITH: Sem dúvida. Não é comum referir-se a esse aspecto. Os banqueiros, os únicos entre os homens de negócios, supostamente aumentam suas taxas apenas por razões de diplomacia econômica a fim de evitar a inflação. Mas não fazem nenhuma objeção aos rendimentos mais elevados que percebem.

NICOLE: *Tenho mais uma pergunta sobre política monetária. Se ela funciona restringindo os empréstimos para investimento nos negócios, então não seria prejudicial? Será que ela não impede a compra de máquinas e a criação de estoques, tornando o comércio menos produtivo?*

GALBRAITH: Eu deveria ter falado nisso. Os governos que confiaram na política monetária para evitar ou restringir a inflação prejudicaram seriamente os investimentos nos negócios em seus próprios países. Uma vez mais, os ingleses são um bom exemplo. Confiaram profundamente na política monetária nestes últimos quinze ou vinte anos, sendo essa uma das razões por que os investimentos na criação de novas fábricas na Grã-Bretanha marcaram passo, com conseqüências na produtividade e nos custos de produção. Os economistas, de um modo geral, desprezaram o efeito sobre a produtividade das restrições aos empréstimos para investimento pelas pequenas firmas.

NICOLE: *Gostaria de voltar à Grande Depressão por um momento, quando a política monetária foi descartada. Que é que a substituiu?*

GALBRAITH: A política fiscal — o orçamento. Quando os dirigentes viram que não conseguiam fazer com que o povo pedisse empréstimos aos bancos, gastasse o dinheiro e assim estimulasse a demanda e a economia dessa forma, começaram a contrair empréstimos e a gastar eles mesmos. Isso garantiu que o dinheiro fosse tomado emprestado e passasse a ser gasto. E, vice-versa, quando precisavam controlar a inflação, achava-se que impostos mais altos impediriam o povo de gastar seu próprio dinheiro e que uma redução nos gastos públicos impediria o governo de fomentar a demanda. Portanto, os governantes passaram a usar o orçamento, em vez da política monetária, para regulamentar a demanda total ou conjunta na economia e, assim, evitar o desemprego ou a inflação.

NICOLE: *Por que isso não deu resultado?*

GALBRAITH: Vamos deixar essa questão para a próxima vez.

SETE

Que vem a ser Política Fiscal?

NICOLE: *O que vem a ser, exatamente, uma política fiscal?*

GALBRAITH: Antes de responder, talvez devêssemos fazer aqui um pequeno lembrete. Vimos ontem que a política monetária procura controlar a economia regulamentando o volume de empréstimos junto aos bancos e os gastos e reaplicações do dinheiro assim criado. Essa política expande a demanda conjunta de bens e serviços, se isso for indicado, devido a ter-se mais dinheiro emprestado para gastar. Se for necessário restringir os gastos por causa do perigo de inflação, então o banco central pode reduzir a aplicação de fundos de empréstimo. Já vimos por que isso não funciona. Não serviu para combater o desemprego durante a Grande Depressão. E, para ser ainda mais incisivo, é uma terapia extremamente dolorosa na luta contra a inflação para os menos capazes de agüentar a dor. Só é eficaz em criar o desemprego; e para conter a inflação é preciso haver muito desemprego.

A alternativa, embora uma política não exclua a outra, seria controlar a demanda conjunta através de medidas fiscais. Estas funcionam por meio da administração do orçamento governamental. Se houver desemprego, diminuem-se os impostos; isso permite que o povo tenha maior renda pessoal para gastar, e a demanda daí resultante significa mais empregos. Ou, então, aumentam-se as despesas públicas, sem

mesmo efeito. Além disso, o pessoal que o governo emprega passa a gastar e aumenta ainda mais a demanda — o que os economistas chamam de efeito multiplicador. Se o problema for a inflação, é só colocar a política em marcha inversa. Reduzem-se as despesas públicas, e isso quer dizer que o governo contribui menos para a demanda de bens e serviços, reduzindo a demanda global.

NICOLE: *Seria a política fiscal a forma atualmente aceita de dirigir a economia?*

GALBRAITH: Nos países industrializados, essa tem sido a política de base, pelo menos em princípio, desde a Segunda Guerra Mundial. A preferência política tem uma certa influência nisso. Os conservadores, com boas razões como vimos, inclinam-se para a política monetária. Os economistas liberais nos Estados Unidos e os sociais-democratas na Europa de um modo geral voltam-se para a política fiscal. Porém, aqueles que advogam a política fiscal não excluem a aplicação eventual da política monetária. E aqueles que gostam da política monetária estão sempre insistindo na restrição orçamentária ou num orçamento bem equilibrado. Caso contrário, os empréstimos feitos pelo governo, ao aumentarem o meio circulante da mesma forma que os empréstimos privados o fazem, anulam seu esforço.

NICOLE: *Não vejo como se pode conjugar a política fiscal com um orçamento equilibrado. Mas o Presidente Carter vem prometendo repetidamente esse equilíbrio. O mesmo fez Giscard d'Estaing até bem pouco tempo atrás. Eles se opõem à política fiscal?*

GALBRAITH: Não se pode ter a um só tempo uma política fiscal atuante e um orçamento equilibrado. Se houver capacidade ociosa e desemprego, o governo é obrigado a gastar mais do que recolhe através de impostos, a ter um déficit orçamentário. E, logicamente, se a inflação for grave e o povo e as firmas comerciais passarem a gastar suas reservas, nesse caso poderia haver necessidade de contrabalançar a situação com um orçamento aviltado, com um superávit orçamentário. Portanto, não há mérito algum numa política que apenas equilibre a receita e a despesa, não importa a que custo. Isso, por sinal, é uma sorte. Nos Estados Unidos, não temos tido um orçamento equilibrado desde 1969. O último, antes daquele, foi o de 1960.

NICOLE: *Então, por que é que os políticos ficam prometendo um orçamento equilibrado?*

GALBRAITH: Eles também apregoam a verdade, a fidelidade conjugal, impostos menores, eficiência administrativa do governo, paz e a inviabilidade da maternidade. É uma virtude convencional. Sua afirmação coloca as pessoas no mesmo plano dos santos e em oposição a Satã, só que não tem nenhum sentido prático.

Deduzo que o Presidente Giscard, a esta altura, já parou de promover um orçamento equilibrado. O Presidente Carter ainda não o fez, mas posso garantir a você que seus assessores econômicos não levam a coisa tão a sério. Eles acreditam, talvez demasiadamente, na política fiscal. Por isso, digam ou não digam o que quer que seja em público, eles consideram o orçamento equilibrado como simples cortesia convencional, uma prudente e inofensiva abertura a uma antiga crença.

NICOLE: *Mas, seria prático dizer que se vai aumentar os impostos e reduzir os gastos públicos? Será que o público não reatuará?*

GALBRAITH: E com violência. Ai chegamos à primeira dificuldade da política fiscal — o grande hiato entre aquilo que parece possível em teoria e o que é possível na prática. A maioria dos que propugnam uma política fiscal estão, valha-me Deus, vivendo no passado. Na sociedade de consumo em massa, as restrições ocupacionais ao consumo se esfalham. Os operários, os funcionários de escritório, as minorias sociais reivindicam o direito a artigos de consumo que antes eram considerados próprios apenas dos ricos e privilegiados. A televisão teve muito que ver com isso. Da mesma forma a melhoria dos padrões educacionais. A ética democrática talvez tenha sido o fator mais importante de todos. Sempre houve um problema neste particular. As pessoas são informadas de que todos nascem iguais. Mas depois têm que ser informadas de que reivindicar igualmente na fruição das vantagens econômicas é incompatível com o funcionamento natural do sistema de livre iniciativa e possivelmente também subversivo. Ultimamente, as pessoas se mostram cada vez menos convictas da lógica desse argumento: Assim, embora ainda existam grandes diferenças de classe no consumo, essas já não são tantas quantas havia. Quase todo mundo reivindica seu direito de possuir um carro, uma casa habitável, assistência médica não letal. A educação de nível superior, quando eu era adolescente, estava restrita, em verdade, aos filhos de ministros religiosos e aos ricos; na maioria dos países industrialmente avançados, ela faz parte dos direitos humanos. Antigamente, apenas os americanos realmente bem de vida faziam uma viagem à Europa; agora, é crença generalizada que pelo menos uma vez na vida deve-se passar umas férias na França, na Suíça ou na Itália, ou visitar a pátria dos antepassados, qualquer que seja ela.

Por conseguinte, é muito difícil aumentar os impostos a fim de reduzir os gastos pessoais, pois isso vai de encontro a uma larga corrente social e provoca oposição maciça.

É quase tão difícil reduzir as despesas públicas. As coisas que o Estado proporciona também fazem parte do nosso padrão de vida. Essa parte do padrão de vida é um pouco mais vulnerável porque o ensino público, a habitação pública, a assistência médica pública, além de diversas despesas sociais, tudo isso ajuda a elevar os níveis de consumo dos menos favorecidos equiparando-os aos dos mais afortunados. Muitos dentre os abastados logicamente ficam indignados com o desperdício representado por tais gastos. Vociferam com veemência contra a incapacidade dos administradores públicos em desempenhar suas funções e reduzir os dispêndios públicos, com exceção de coisas tais como defesa nacional, segurança aérea e serviços comerciais indisponíveis. Nem sempre vêem, embora alguns entendam, que essas despesas públicas asseguram aos pobres o ensino, recreação, assistência médico-hospitalar, habitação, e até mesmo proteção contra o crime, que os ricos podem dar-se ao luxo de proporcionar a si mesmos.

NICOLE: *Essa diferença entre teoria e realidade não é um tanto óbvia?*

GALBRAITH: Deveria ser. Mas uma velha geração de economistas e uma geração mais nova de conformistas respeitáveis, todos ainda exercendo influência nos compêndios e nas salas de aula, não percebem o poder das forças não-econômicas, das forças políticas e sociais, com as quais se digladiam. Portanto, ainda falam com facilidade acerca do aumento de impostos e redução das despesas públicas para regular a demanda global. Tenho a impressão — ou pelo menos espero — que um grupo mais jovem e inovador enxerga o problema com maior clareza.

NICOLE: *Será que o governo não poderia talvez reduzir as despesas militares? Elas representam uma parcela considerável dos gastos do governo.*

GALBRAITH: Mas isso constitui a receita dos fabricantes de armas e da instituição militar, os quais com toda certeza fariam objeção. Quando se discute redução das despesas públicas, quase sempre se entende que são as despesas civis que devem ser reduzidas. E entre os gastos de ordem civil estão os destinados à previdência social e ajuda aos favorecidos — os pobres que George Bernard Shaw chamou de imerecedores

—, os quais representariam o maior de todos os desperdícios. Uma vez mais, a política que aparentemente soa como sendo a lógica e justa é aquela que pune os mais fracos e mais pobres, os quais, mais do que por simples coincidência, também são os menos esclarecidos. Os gastos militares, necessários ou não, são justificados por grandes organizações, poderosos generais e uma enorme máquina burocrática. Portanto, jamais são considerados sujeitos a uma redução devido a razões de política fiscal. Um aumento é concebível, mas nunca uma diminuição.

NICOLE: *Então, admitindo-se que os impostos não podem ser aumentados e as despesas do Estado reduzidas, será que a política fiscal pode funcionar?*

GALBRAITH: Funciona bem apenas numa direção. Pode-se reduzir os impostos se houver desemprego e, com maior dificuldade, pode-se aumentar as despesas públicas se houver desemprego. Nos últimos anos, um grupo de especialistas americanos em política fiscal fez da defesa da redução de impostos uma espécie de liturgia. Segundo eles, é a única coisa possível e louvável, sendo que a pregam em todas as ocasiões e para todos os males. O Prof. Walter Heller, um dos mais destacados pioneiros nessa área, presidente do Conselho de Assessoria Econômica das administrações Kennedy e Johnson e, afinal de contas, pessoa de grande renome, acabou ficando tão encantado com a ideia de reduzir impostos que, pelo que dizem, chegou a recebê-la como remédio para resfriado crônico. Ele e outros recomendaram reduzir-se os impostos no auge da inflação nos Estados Unidos, em 1974 e 1975. Eu instei em que se elevassem. Era lógico mas, no caso, igualmente inoportuno. Antes mesmo que o Congresso chegasse a examinar a questão, a política de restrição ao crédito que mencionei já havia provocado a recessão.

NICOLE: *Compreendo a dificuldade. Aumentar os impostos e reduzir as despesas públicas também não é nada fácil na França. Mas, o que aconteceria se se pudesse fazer tais coisas? Será que isso curaria a inflação?*

GALBRAITH: Se fossem levados avante com suficiente firmeza e a despeito de toda a grita, um corte nas despesas e o aumento dos impostos reduziriam as despesas públicas e particulares e diminuiriam a demanda global — a demanda conjunta de bens e serviços. Mas a política fiscal também tem um efeito discriminatório; e ela funciona de forma bem diversa em cada setor da economia. Na parte dominada pelas grandes empresas existe, como já vimos tantas vezes, o poder de controlar os

preços — de resistir à redução de preços e aumentar os preços se os custos subirem. Portanto, o primeiro efeito da redução ou restrição da demanda, nesta parte da economia, se faz notar nas vendas, na produção e no emprego. Como no caso da política monetária, os aumentos de preços aqui apenas são contidos se houver um bom índice de capacidade ociosa e o suficiente de desemprego para forçar os sindicatos a desistir dos aumentos salariais. Entremettes, a política fiscal atua contra o pequeno comerciante e o lavrador. Deste modo, constatase uma vez mais um fato desalentador. Mesmo que a política fiscal pudesse ser aplicada com rigor contra a inflação, funcionaria mediante a criação de um mal equivalente, em sentido oposto, e até talvez maior, que vem a ser o desemprego. E funcionaria reduzindo os preços dos agricultores e das pequenas empresas que continuam sujeitos ao mercado e, por conseguinte, não têm controle sobre seus próprios preços.

Nestes últimos meses, enquanto mantemos esta nossa conversa, a inflação caiu a um nível relativamente baixo nos Estados Unidos, e meus amigos economistas em Washington entregaram-se a um razoável volume de autofelicitações. Não os condeno por isso. Todo economista que ocupa um alto cargo precisa de congratular-se consigo próprio nos dias de hoje, pois, dado o nível de realização, ninguém mais o fará. Mas eles não receberam nenhuma felicitação de parte dos lavradores americanos. Isso porque tais reduções na taxa inflacionária, na medida em que foram conseguidas, surgiram em consequência da restrição imposta à demanda global sobre os preços de produtos agrícolas — e de boas colheitas. A política econômica do governo não teve nenhum efeito visível sobre os salários e preços industriais. Nesse particular a inflação manteve-se firme e persistente.

NICOLE: *Quer dizer que, em vez de uma inflação seguida de recessão — o antigo ciclo comercial já obsoleto — atualmente temos inflação, recessão e desemprego ao mesmo tempo?*

GALBRAITH: É isso aí. Com a política fiscal ou a política monetária, ou ambas, contemos a inflação ao criar uma recessão e o desemprego. E, como dissemos, é preciso muito desemprego para evitar a inflação. Quem quer que tenha arranjado as coisas desta maneira está sujeito a críticas.

As modernas recessões, por sinal, são muito interessantes. Mesmo quando são causadas propositalmente por uma política monetária ou fiscal, ainda assim são consideradas um fenômeno natural, uma manifestação do clássico ciclo que acabei de mencionar. Somente a recupe-

ração, se e quando ela surge, é considerada obra de mãos humanas e da inteligência dos economistas. Os economistas do Presidente Ford, Srs. Simon, Greenspan e Burns, que citei anteriormente, reduziram o ritmo da grande inflação de 1974-75 criando a pior recessão desde a Grande Depressão. Isso foi atribuído ao refluxo natural do ciclo dos negócios. Mais tarde, eles e seus assessores se auto-elogiaram por ter engendrado um esquema de recuperação notavelmente rápida. Um excelente negócio.

NICOLE: *Voltando à política fiscal: por que os economistas continuam confiando nela? Como o senhor disse, os compêndios ainda afirmam que essa é a política adequada.*

GALBRAITH: Novamente, o inevitável atraso em relação aos eventos. Nos rastros da Grande Depressão e após a Segunda Guerra Mundial, a política fiscal, como eu a descrevi, deu a impressão de funcionar, durante cerca de vinte anos. A inflação, àquela altura, não constituía um grave problema. As razões são discutíveis. É que as grandes empresas ainda eram cautelosas na estipulação de salários. Não haviam ainda compreendido com que facilidade esses aumentos podiam ser passados à frente; ainda havia uma certa tendência de resistir aos sindicatos como manifestação de uma convicção capitalista antiquada. Os sindicatos, por seu turno, eram menos agressivos em suas reivindicações; ainda havia um resquício de medo dos anos da Depressão, o qual fazia com que os empregos, e não a remuneração ou salários, parecessem a coisa mais importante. De qualquer forma, esses vinte anos foram a idade áurea da economia, quando a política fiscal mereceu todo o crédito. Nos últimos dez anos, praticamente em todos os países industrializados, a inflação tem sido grave e persistente. A política fiscal não funciona ou é demasiado dolorosa para ser usada; contudo, a fé na antiga mágica continua viva.

NICOLE: *Ainda não consegui entender por que as coisas pioraram tanto nos últimos dez anos.*

GALBRAITH: Afirmei antes que a mudança nas instituições econômicas é mais rápida do que nos agrada ou gostaríamos de acreditar ser. Além das modificações que acabei de citar, as grandes empresas continuam a tornar-se cada vez maiores e mais fortes. Os sindicatos tornaram-se importantes nos Estados Unidos em novos setores, especialmente no de serviços públicos. Os governos, como um dos aspectos da

democracia responsiva com a qual todos nos rejubilamos, deram seu apoio a novos grupos — os velhos, as minorias sociais, os dependentes, os doentes. A estes foi dado, senão o controle, pelo menos a proteção para seus rendimentos. Tudo isso contribuiu ainda mais para a retração do mercado. E o mercado, permita que eu repita uma vez mais, é essencial para uma política fiscal ou monetária eficazes. Uma vez que as pessoas ou as organizações conseguem controlar seus próprios preços e rendimentos, não há maneira de uma política monetária ou fiscal poder impedi-las de aumentar tais preços e suas rendas, exceto pela criação do desemprego e pela indução de uma recessão.

NICOLE: *Que é que os economistas americanos propuseram?*

GALBRAITH: O Sr. Carter assumiu a presidência com a promessa de reduzir a inflação com máximo rigor e diminuir o desemprego. Ele assumiu o cargo cercado da nata dos economistas da Instituição; em matéria de reputação, ninguém poderia criticar sua escolha. Mas, valha-me Deus, até agora eles não fizeram quase nada e, na verdade, nada de novo. Após um ano todo, o desemprego continua alto e a inflação está aumentando. É um indicio de como o tempo está deixando para trás os expoentes da tradicional política monetária ou fiscal. Ser assessor econômico ainda é algo prestigioso; até mesmo ser um assessor fracassado é bastante bom. Ouvimos constantemente, nos Estados Unidos, conselhos dos economistas de Nixon e Ford sobre o que devemos fazer. Naturalmente sinto orgulho em ser economista, e por essa razão gostaria de ver nossa profissão mantida em padrões bem mais elevados de desempenho.

Na verdade, existe um bom número de economistas extra-oficiais que discutem novos rumos para a política. Mas, enquanto aqui conversamos, aqueles que ocupam cargos oficiais continuam esperando que as antigas políticas deem certo. Ou apelam secretamente para a presidição, feitiçaria, mesas giratórias e outras práticas duvidosas, a fim de conciliar uma taxa baixa de desemprego com menos inflação.

NICOLE: *O senhor tem preconizado o controle de preços e salários.*

GALBRAITH: Sim, de maneira enfadonha, repetitiva, porém só por causa de piores alternativas. Passei igualmente a acreditar que uma ação mais de base é necessária, também. A maioria dos economistas agora concorda que os salários forcem elevações de preços, que as grandes empresas podem repassar os custos mais altos para o público

consumidor e que a espiral de salário/preço daí resultante é a principal causa da atual inflação. Uma vez mais, o hiato se encontra entre a compreensão e a ação, entre a realidade e a esperança. O controle dos preços suscita a oposição daqueles cujos preços são controlados. A limitação dos aumentos salariais depara com a oposição dos sindicatos e órgãos de classe. E essa oposição não deve surpreender ninguém. A resistência dos sindicatos baseia-se no desejo universal de controlar a renda de cada um. Quem é que quer escapar do controle pelo mercado para cair sob o controle pelo Estado? O controle salarial, da mesma forma que a tributação ou a restrição nas despesas públicas, atua contra o forte impeto social para aumento do consumo. Pode-se entender o quanto os economistas gostariam de evitar a celeuma que tal política precipitaria. Mais ainda os políticos para quem trabalham.

NICOLE: *Por que o senhor a advogou?*

GALBRAITH: Eu não ocupo nenhum cargo público e não tenho necessidade de cultivar o aplauso das grandes empresas e dos sindicatos trabalhistas. E sempre tive um doce prazer na contróversia — uma personalidade perversa e um tanto depravada, sou levado a crer. Mas também acho que o controle direto deve fazer parte de uma política mais ampla na qual as restrições sejam tanto genéricas como equitativas. Será que podemos deixar isso para amanhã?

NICOLE: *Claro que sim. Só que eu gostaria de voltar à questão do desemprego, por um instante. Ouvi dizer que a capacidade e o treinamento da mão-de-obra têm muito a ver com o desemprego. Que me diz acerca disso?*

GALBRAITH: Sim, o que chamamos de estrutura da mão-de-obra é extremamente importante. Temos falado do desemprego como se todos os operários fossem intercambiáveis e, é claro, não o são. Existem operários de diversas capacidades e diferentes níveis de experiência, e um grande número deles sem capacidade e nenhuma experiência. Há locais onde existe procura de mão-de-obra e outros — os guetos, habitados pelas minorias raciais nas metrópoles americanas — onde não existem nem empregadores nem empregos disponíveis. Em algumas categorias de emprego e alguns pontos do país, operários experientes podem ser bastante escassos e os sindicatos prontamente conseguem aumentos. Os salários serão até aumentados por sugestão dos empregadores que necessitam de determinado tipo de mão-de-obra especiali-

zada. Em outras regiões, operários jovens não especializados e inexperientes no mercado de trabalho ficarão desempregados em grande número. Nos Estados Unidos, muitos deles são negros, de língua espanhola ou mulheres. Portanto, pode haver agora emprego para todos, ou até uma grande falta de empregos, em alguns pontos do mercado de trabalho, e uma elevada taxa de desemprego em outras partes do país.

NICOLE: *Quanto a isso, o que é que se pode fazer?*

GALBRAITH: Todo tipo de educação aumenta a mobilidade. Da mesma forma, a eliminação da discriminação contra as minorias. Assim também o treinamento e o retreinamento ou atualização; não há um exemplo de planejamento mais sólido do que o da antecipação de habilitações necessárias e do incentivo e financiamento de um preparo adequado.

NICOLE: *Por que o desemprego e a inflação diferem tanto de país para país, já que as causas são as mesmas? A Alemanha e a Suíça têm taxas bem mais baixas do que as dos Estados Unidos e Grã-Bretanha.*

GALBRAITH: O desemprego, na verdade, tem aumentado um pouco na Alemanha, ultimamente. Mas as circunstâncias realmente diferem. A Alemanha teve uma experiência terrível com a inflação dos anos 20; o resultado foi uma cicatriz profunda na psique germânica. Os americanos lembram-se bem da Grande Depressão; os alemães recordam-se da Grande Inflação. Por consequência, os sindicatos alemães, quando negociam, são bem mais abertos aos argumentos sobre o perigo da inflação do que os sindicatos americanos e britânicos. Assim, a Alemanha e também a Áustria estão imbuídas de uma restrição a reivindicações salariais, de um sistema implícito e auto-administrado de contenção de salários. Da mesma forma a Suíça, talvez mais por natural disciplina e conservadorismo.

Há ainda um outro fator, extremamente importante e não muito discutido. Alemanha e Suíça mantêm sua mão-de-obra desempregada fora de suas fronteiras; deixam então que os operários entrem no país mais ou menos à medida que são necessários. Cerca de um quarto da força de trabalho suíça provém da Itália meridional, da Espanha e de outros países. Quase 10 por cento do operariado alemão vem da Jugoslávia, Turquia, Itália. Permitindo a entrada do número aproximado de operários para os quais há emprego e recusando admissão quando existe excesso dos mesmos, é possível manter a taxa de desemprego na Alema-

nha e especialmente na Suíça a um nível bem baixo. Aqueles que não são admitidos contam como desempregados na Jugoslávia, Itália, Turquia e Espanha, ou talvez nem entrem nas estatísticas em parte alguma. Na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos, os desempregados acham-se dentro do país e têm que ser ali incluídos nas estatísticas. As comparações desses dois países com a Alemanha e a Suíça não são válidas.

NICOLE: *Na França, nós achamos bastante elevada uma taxa de desemprego de 5 por cento. Como é que vocês, nos Estados Unidos, aceitam um nível de 7 por cento que, segundo li, verificava-se não há muito tempo atrás?*

GALBRAITH: Tenho a impressão de que a força de trabalho francesa possui uma proporção menor de trabalhadores correspondentes aos nossos jovens negros e porto-riquenhos que não têm experiência de trabalho ou especialização. Mas, a exemplo da Suíça e Alemanha, a França, embora de um modo menos organizado, também conta com trabalhadores estrangeiros — portugueses e norte-africanos. Esses elementos vêm ou não vêm, de acordo com a disponibilidade de empregos. Portanto, parte do desemprego da França fica na Argélia, na Tunísia, em Marrocos e Portugal. Eu disse menos organizado, porque a França não é tão proficiente quanto a Suíça ou a Alemanha em ajustar o influxo à necessidade, é menos bem sucedida em excluir ou devolver aqueles que não pode utilizar.

NICOLE: *Que me diz dos países socialistas? Existe inflação e desemprego na União Soviética e na Europa Oriental ou na China?*

GALBRAITH: De relance, eu diria que os chineses mantêm um controle bem estrito tanto dos seus salários como da sua demanda global. Você deve ter visto que, recentemente, eles descongelaram os salários, permitindo o primeiro aumento dos últimos quatorze anos. Esse tipo de controle da força de trabalho poderia converter muito capitalista da velha guarda ao comunismo. E o desemprego sempre é menos evidente num país agrícola; as pessoas subdividem o trabalho que existe e cada qual trabalha menos. O desemprego disfarçado substitui o desemprego estatístico aberto da economia industrial e do sistema fabril. A URSS e os países socialistas do Este europeu não possuem muito desemprego aberto, mas têm uma inflação persistente. O povo, como no Ocidente, faz pressão para conseguir maiores salários, maiores remunerações e

mais serviços públicos. Assim, os custos pressionam os preços, como acontece conosco. E existe um contínuo excesso de demanda em relação à oferta de bens e serviços disponíveis. Mas, nestes países, a inflação se manifesta de maneira diferente. De um modo geral, os preços são fixos. Dessa forma, a inflação se manifesta não através de preços mais altos mas de filas mais longas, de gente esperando mais tempo para comprar artigos escassos. Você combate a inflação chegando primeiro e ficando na fila mais tempo do que o seu vizinho. Não é uma solução inteiramente desejável num clima frio.

NICOLE: *Por que não aprendemos a conviver com a inflação, quero dizer, na França ou nos Estados Unidos?*

GALBRAITH: Se um dia parássemos de nos empenhar em evitar a inflação, esta sem dúvida seria muito maior. E isso seria aceitar uma grave injustiça. Como vimos, uma das causas da inflação é que muita gente agora tem controle ou um certo controle sobre suas rendas. Quem tiver o melhor controle pode proteger-se aumentando seus preços e talvez mesmo melhorando sua posição. Quem não tiver controle sofre e fica para trás. A distribuição de renda torna-se cada vez mais desigual, em favor dos poderosos. As estatísticas americanas são bastante precisas nesse particular. Com a inflação, a renda é redistribuída dos velhos para as pessoas de meia-idade, e dos pobres para os ricos. E, com quase toda certeza, dos trabalhadores que não estão organizados em sindicatos para aqueles que o estão. Isto não é muito compassivo, nem sequer muito seguro. Duvido que um dia tenhamos uma violenta revolta dos idosos, mas sabemos que podemos ter uma conduta furiosa nos guetos das cidades por parte dos pobres, dos negros e dos jovens.

A inflação também cria problemas de contabilidade. Não se pode mais ter certeza do que vale a renda pessoal. E, ao firmar contratos, não se sabe quais serão os custos. Também existem graves complicações internacionais; quando cada país tem uma taxa de inflação, a taxa cambial torna-se instável. Mas, vamos falar disso mais adiante.

Portanto, nunca achei que devêssemos aceitar a inflação. Os economistas, repito, deveriam ser obrigados a altos padrões de desempenho. Deveriam ser preparados para lidar tanto com o desemprego quanto com a inflação, e ser remunerados de acordo. Não se deveria permitir que fracassassem.

NICOLE: *Será que a inflação, em certas circunstâncias, ainda pode tornar-se galopante, disparar?*

GALBRAITH: Sim. Só que ninguém sabe exatamente qual a dimensão do perigo. Nos países ricos, as pessoas, a qualquer momento, dispõem de muitos meios que podem ser gastos em seu poder — depósitos bancários, contas de poupança, títulos convertíveis do governo, dinheiro guardado no colchão ou pé-de-meia. Se uma elevação brusca dos preços fizer com que as pessoas achem que esses meios vão perder o valor, poderá haver uma súbita aceleração nos gastos. O resultado seria uma inflação galopante. Uma inflação menor pode gerar uma inflação total. Por não sabermos a dimensão do perigo, não deveríamos arriscar.

NICOLE: *Foi isso que aconteceu na Alemanha na década de 20 — um rush ou corrida para gastar?*

GALBRAITH: Basicamente, sim. Nos últimos estágios da inflação de 1922-23, o povo perdeu toda confiança no poder aquisitivo do Reichsmark (marco alemão). Todos corriam desabaladamente para livrar-se do seu dinheiro e de outros bens que podiam gastar, às vezes em questão de minutos após os terem recebido. Isso era causa e efeito da inflação.

NICOLE: *Que me diz do estabelecimento de índices* — fazer com que os preços e a renda de todos subam com a inflação?*

GALBRAITH: Nunca gostei muito da fixação de índices. Envolve problemas de ordem técnica. E também algumas iniquidades. Ela é uma capitulação perante a inflação. Uma vez mais, eu diria que os economistas fizessem jus ao que ganham — que apresentassem soluções adequadas e não fugissem aos problemas.

NICOLE: *Poderia ser mais explícito? Por que o estabelecimento de índices é difícil e inútil?*

GALBRAITH: Muitos tipos de renda, pensões em particular, antigamente eram fixados por contrato. Agora não há mais ninguém que pague o aumento estabelecido em índice ou alguém que possa ser corretamente forçado a fazê-lo. Muitas formas de poupança não poderiam ter seus índices fixados, pelo menos não sem muita dificuldade. E

* A expressão "indexing" não tem correspondente em português. Index (USA): sistema de números através do qual alterações (de preços, custos, etc.) podem ser comparadas com um nível anterior, usualmente fixado em 100.

embora o estabelecimento de índices pudesse ajudar alguns a acompanhar a marcha dos aumentos de preços, não evitaria que os que têm maior poder sobre seus rendimentos procurassem adiantar-se aos aumentos de preços. Portanto, através da fixação de índices, você teria maior pressão inflacionária por parte daqueles cujas rendas agora sobem junto com o índice, e a mesmíssima pressão daqueles que querem tirar proveito dos aumentos de preços. De um modo geral, as perspectivas seriam de uma inflação ainda maior do que antes. Digo de um modo geral, pois não se pode ter certeza absoluta; estas coisas são difíceis de prever, e deve-se ter em mente que nós, os economistas, compenhamos muita incerteza de conhecimento por meio de grande certeza em nossas declarações.

NICOLE: *O senhor está dizendo que tanto a inflação como os remédios geralmente empregados prejudicam os fracos?*

GALBRAITH: Sim, essa é a conclusão absolutamente essencial. A inflação prejudica os fracos e, da mesma forma, as medidas ortodoxas de controlá-la também os prejudicam. A inflação tira dos velhos, dos não organizados e dos pobres e dá àqueles que têm um firme controle de suas próprias rendas. A política monetária funciona tirando pessoas do emprego e comprimindo os preços daqueles que possuem o mínimo de controle. Outrossim, ela nega empréstimos aos pequenos, que dependem de dinheiro emprestado para tocar seus negócios, mas dá às grandes empresas, que possuem capital oriundo de seus próprios ganhos, carta branca para agirem. A política fiscal é um pouco mais equitativa do que a política monetária. Porém, ela também age restringindo a produção e a disponibilidade de empregos, e o faz antes que os preços sejam afetados. Portanto, ela também joga o ônus de controlar a inflação sobre os que perdem seus empregos. Funciona melhor sobre os preços dos pequenos comerciantes e lavradores, daqueles que têm menos possibilidades de manter seus preços e rendimentos.

NICOLE: *Então, a política monetária é fácil e injusta, a política fiscal é difícil e injusta, os controles são impopulares, e não se pode permitir a inflação nem o desemprego. Bem, o que fazemos? Será que o sistema falhou?*

GALBRAITH: Uma boa pergunta, e implacável. Mas não fique inteiramente pessimista. Lembre-se de que o sistema se presta a muitos consertos.

OTO

Que tem de ser Feito?

NICOLE: *O senhor descreveu uma espécie de círculo. O desemprego é um remédio para a inflação. Reduzir o desemprego é aumentar a inflação. Existe alguma solução? O que é que o senhor chamou de conserto ou remendo?*

GALBRAITH: Sim, e à primeira vista parece uma solução muito difícil. Mas depois descobrimos que se trata de um caminho que a maioria dos países vai percorrendo por tentativas. Descobrimo-nos a nós próprios no eixo central.

Sempre será necessário manter a demanda total dentro da economia num relacionamento bastante íntimo com a oferta de bens e serviços que podem estar disponíveis quando as pessoas estão em pleno emprego. As políticas fiscal e monetária têm sua atuação nesse contexto, embora esta seja mais passiva do que ativa. À medida que a economia se expande, assim também aumentam os gastos públicos e privados a partir de fundos emprestados. Isso tem que ser controlado de modo que o total de despesas não aumente mais depressa do que o suprimento imediatamente disponível de mercadorias. Controla-se o aumento nos gastos públicos por meio da política fiscal, e o aumento nos gastos privados por meio da política monetária.

Nada disso é muito difícil. Mas requer, principalmente, um pulso restritivo sobre os aumentos nos empréstimos bancários e as despesas

públicas, embora, vez por outra, seja preciso aplicar mais impostos sobre os ricos. Isto sempre provoca recriminações clamorosas, porém não é politicamente impossível. Numa economia em expansão, pode-se manter um equilíbrio entre a demanda total e o total da oferta, sem ter de aplicar medidas draconianas de restrição monetária e fiscal.

Essa equivalência rudimentar entre a demanda e a oferta totais constitui a estrutura. Mas só a estrutura, uma vez que todos que escapam da disciplina do mercado ainda podem aumentar suas rendas e preços. Pôr cobro a isso, sem aumentar o desemprego, é o restante da tarefa, tarefa essa que ultrapassa em muito os limites convencionais da Economia.

NICOLE: *Quer dizer que a política econômica torna-se política pura e simples?*

GALBRAITH: No mínimo, a política econômica passa a depender muito mais da habilidade política do que da sabedoria econômica.

NICOLE: *Pode explicar melhor?*

GALBRAITH: Na medida em que organizações, grupos e indivíduos conseguem poder sobre suas rendas, livrando-se do controle do mercado, essas entidades passam a contribuir para a inflação de duas maneiras. Aumentam os preços ou salários, que é a dimensão mais importante de suas rendas. Os preços, inclusive os salários, para uns representam custos para outros. Portanto, seus aumentos elevam diretamente os preços — que é o que a maioria dos economistas tem aceito como inflação impulsionada pelos custos.

O segundo efeito inflacionário atua através dos empréstimos bancários, processo esse não inteiramente levado em conta pelos economistas. À medida que os custos elevam os preços, as firmas que operam com dinheiro emprestado vêem-se forçadas a contrair novos empréstimos. Isso se faz necessário para que mantenham o mesmo volume de negócios a um nível de preços mais alto. Por conseguinte, a inflação impulsionada pelos custos e a pressão geral sobre os mercados provavelmente de rendas maiores forçam os empréstimos bancários e o resultante aumento no meio circulante que financia e permite a inflação. E, para resistir a essa demanda de fundos emprestados, é preciso mais do que a restrição passiva que mencionei anteriormente. Requer uma ativa e dolorosa política monetária, uma política que puna, como sói acontecer, os mais fracos tomadores de empréstimos. Assim, a inflação impul-

sionada pelos custos provoca um aumento nos empréstimos bancários, não podendo ser curada a não ser com grande sacrifício e um resultado muito desigual, através da redução desse processo de empréstimos.

NICOLE: *Permita que eu interrompa. O senhor está dizendo que, quando os salários forçam a alta de preços, o banco central deve aceitar a situação e permitir mais empréstimos em vez de forçar uma retração e o desemprego que serviriam para evitar a inflação.*

GALBRAITH: Sim. Embora eu esteja usando os salários apenas como exemplo. Qualquer pressão altista bem sucedida por parte de um grupo sobre suas rendas tem o mesmo efeito.

NICOLE: *Então, que se pode fazer?*

GALBRAITH: A solução que está surgindo não tem um nome aceito de modo geral. Ela reconhece que uma luta descontrolada para conseguir maiores rendas provoca uma inflação que põe por terra alguns ou a maioria desses esforços e que os métodos tradicionais de controle — as políticas monetária e fiscal — ou não funcionam ou, então, funcionam prejudicando os menos aquinhoados, os que têm menos oportunidade de obter emprego, aqueles que têm menos controle dos seus preços e de suas rendas. Disso já falamos. E a solução admite que nenhum grupo em si pode arcar sozinho com o ônus da restrição. Este deve ser equitativamente distribuído por todos os grupos.

NICOLE: *Compreendo isso. Mas como agir na prática?*

GALBRAITH: Na prática, os governos começam com uma consulta. Procuram estabelecer um acordo com os principais grupos econômicos, para que estes restrinjam suas exigências de aumentos compatíveis em sua renda — aumentos que, de um modo geral, sejam coerentes com a estabilização dos preços e uma equidade social geral. Isto significa que os aumentos salariais devem ser mantidos dentro do que se possa conceder sem forçar a alta dos preços. Significa, também, uma política paralela de preços para as grandes empresas, política essa que não se aproveite das restrições ao salário enquanto permite que aumentos de custo inevitáveis sejam passados adiante. Esta é uma outra maneira de dizer que os lucros devem ser mantidos em harmonia com a experiência geral anterior. Além disso, deve existir idêntica compreensão e restrição sobre o salário mínimo, a remuneração do funcionalismo público, os

preços de apoio ao setor agrícola, pensões, tarifas de transporte e outras rendas e preços controlados pelas autoridades. Um entendimento sobre estas questões deve ser procurado através de negociações e conciliação dirigidas pelos órgãos governamentais. Todavia, uma vez tendo feito todo o possível para conseguir o consenso, o governo também deve arrogar-se poder para impor o resultado.

NICOLE: *O senhor diz que esse tipo de ação não tem nome?*

DEBTO 200131

GALBRAITH: Diversos termos já foram usados até agora para descrever os esforços feitos nesse sentido — um novo contrato social, o que na França tem sido chamado de novo contrato moral, política de rendas, política de salários e preços, controles. Alguns desses termos têm conotações de ineficácia porque seus autores realmente não querem enfrentar as questões mais intrincadas. Eu antes costumava usar o termo “controle” para que ninguém pensasse que era fácil escapar a um rígido controle governamental. Proponho agora que experimentemos uma nova designação, que seja bem descritiva e que se refira a uma Política Ampla de Rendas e Preços, uma PARP.

NICOLE: *Isso vai além do que normalmente entendemos por controle de salários e preços?*

GALBRAITH: Sim, muito. Isso se estende, em princípio, a todos aqueles que conseguiram um certo controle sobre suas rendas; afinal de contas, fugir ao controle do mercado é o que faz esse controle necessário, antes de mais nada. E envolve uma porção de restrições. As exigências sindicais são limitadas àquilo que pode ser proporcionado, em média, de uma produtividade maior. Então não há um aumento geral nos custos de mão-de-obra. As grandes empresas, que agora controlam seus próprios preços — preferiram sair do controle do mercado — respeitaram essa restrição salarial e não aumentam os seus preços. Os lucros ainda assim podem aumentar, mas somente quando resultam de maior volume de vendas ou de ganhos acima do normal em produtividade ou eficiência. Essa não é uma medida tão revolucionária. Significa apenas que restrições públicas dos preços substituem o tabelamento privado das grandes empresas.

A remuneração dos funcionários públicos, que atualmente constituem um grupo muito importante, deve ser compatível com a restrição geral. Nesse particular, o governo já exerce um forte controle, ou deveria exercê-lo. Os preços mínimos para produtos agrícolas, salário

mínimo e tarifas de transporte já são estabelecidos por ação do governo. Os preços de produtos agrícolas são especialmente importantes, por causa de sua incidência direta no custo de vida. Para os alimentos de primeira necessidade, a política apropriada, agora também aceita de um modo geral, é manter reservas ou estoques controlados. Estes estoques são acumulados quando os preços de mercado estão baixos, mantendo assim os preços, e vendidos quando há escassez, com isso estabilizando os preços na praça. Este princípio fundamenta o novo acordo internacional do trigo que está sendo presentemente negociado*.

Uma certa flutuação nos preços dos produtos agrícolas é, evidentemente, inevitável. E as pequenas indústrias, empresas de prestação de serviço, os autônomos e liberais, não devem ser controlados. Neste caso o mercado, embora imperfeito, ainda funciona.

NICOLE: *Na verdade, o senhor está usando uma política de contenção salarial e ampliando-a a fim de que abranja outros grupos.*

GALBRAITH: Isso mesmo. Antigamente, qualquer referência a uma política de rendas significava uma política relativa aos salários estipulados pelos sindicatos, na maior parte para os trabalhadores na indústria. Isso era demasiado fácil e flagrantemente injusto. Pois não se pode restringir o ganho do operário na fábrica e deixar o ordenado do executivo no escritório intocável, em aberto. Devo ressaltar esse ponto: um movimento no sentido de maior justiça na distribuição da renda é parte indispensável de toda Política Ampla de Rendas e Preços.

NICOLE: *Na França, como em diversos outros países, está sendo proposto um diferencial específico entre o operário que percebe salário mínimo e o executivo mais bem pago. Seria essa a maneira de cuidar dos salários dos executivos?*

GALBRAITH: Mais cedo ou mais tarde, haverá talvez um regulamento dessa ordem. Como já disse antes, os mais altos executivos das grandes empresas atualmente propõem seus próprios salários ao conselho-diretor, e estes são então ratificados pelo conselho, que os próprios executivos elegeram. Não se trata de uma transação inamistosa! É uma charada muito agradável para as pessoas envolvidas. Infelizmente para elas, cada vez mais está sendo interpretada como tal, tanto que recentemente

* 1978. (N.S.)

a Securities and Exchange Commission (Comissão de Valores e Câmbio), nos Estados Unidos, está examinando seriamente a matéria. Fica-se triste porque o povo não pode ser burlado indefinidamente por uma manobra tão ajeitadinha. Uma conexão negociada entre a remuneração dos operários na fábrica e dos executivos poderia ser a melhor forma de restrição salarial. Dando seguimento à atual discussão do tema na França, se um operário de linha de montagem, que trabalha na base de tempo integral, nos Estados Unidos recebesse \$ 12.000 por ano, então um alto executivo teria como teto salarial, digamos, cinco vezes esse valor, ou seja, \$ 60.000. Isto é um salário para viver.

NICOLE: *Essa seria uma tremenda redução!*

GALBRAITH: Aumente então dez vezes, para \$ 120.000. É o princípio que vale. Apenas quero dizer que os salários de executivos nas grandes empresas sofrem grande influência dos próprios homens que os recebem. Isso significa que eles devem ser incluídos na esfera de ação da política, da PARRP, se é que posso usar a sigla.

NICOLE: *Mas será que essas limitações não prejudicariam os incentivos? Que incentivos haveria então?*

GALBRAITH: Se o homem que ocupa o mais alto cargo da empresa ganhasse cinco ou dez vezes mais do que o funcionário mais baixo para executar um trabalho infinitamente mais agradável, ainda assim haveria um grande esforço para chegar ao topo da escala. De qualquer forma, porém, os executivos de uma empresa nunca pretenderam que exista uma relação entre o que ganham e o trabalho que executam. Nenhum executivo sequer sonharia em admitir que seu cargo é "moleza", que lhe permite dar uma ou outra escapadinha de tarde para um joguinho de golfe ou um encontro amoroso, porque o que ganha é muito pouco ou os impostos que paga são excessivamente elevados. Uma confissão desse gênero no refatório dos executivos causaria, positivamente, sensação. Todos os executivos de empresa devem elogiar-se a si próprios constantemente pelo esforço que fazem; qualquer coisa que não seja o último é sempre inaceitável. E, na maioria dos casos, dão o máximo de si; esta é a ética fundamental das empresas. Portanto, acima de um certo nível, a remuneração tem muito pouco ou nada mesmo que ver com incentivos. Ganhos menores, uma vida mais simples, menos pressão para manter uma casa grande, uma família dispendiosa e uma esposa extremamente chique poderiam, em realidade, melhorar a pro-

BLUMENBERG & BASTO E PEREIRA
CONSTAT 05 14 005

TRIBUTA 05 14 005

atividade do executivo e reduzir a incidência de males cardíacos. Contudo, não vou insistir nesse ponto.

NICOLE: *O que, na realidade, o senhor está dizendo é que o mercado se tornou uma espécie de disfarce para a desigualdade?*

GALBRAITH: Absolutamente. Um dos mais bem pagos executivos americanos é o sr. Meshulam Riklis — que percebeu uma remuneração global de \$ 915.866 durante o ano fiscal encerrado em janeiro de 1976. Isso foi a gratificação do mercado. E, valha-me Deus, a firma dele, a Rapid-American Corporation, estava indo muito mal; o mercado é bom para você, quer sua empresa ganhe ou perca dinheiro. Em realidade, ninguém pode achar que o mercado tem qualquer sentido se paga ao sr. Riklis quase 916.000 dólares por um trabalho de responsabilidade moderada que, segundo consta, ele executa bastante mal, e a Cyrus Vance, Secretário de Estado, \$ 66.000 por um trabalho muito mais importante, difícil e exigente, o qual, creio eu, ele executa perfeitamente bem. E, até mesmo com o salário de fome do sr. Vance, não haveria problema algum em encontrar um substituto para ele. Conheço uma porção de gente que está pronta para isso. Ninguém jamais insinuou que, se Vance ganhasse mais, trabalharia melhor. Da mesma forma que o executivo de uma empresa, ele também é obrigado a fazer o melhor que pode, independente do salário.

NICOLE: *Que me diz dos rendimentos dos acionistas e proprietários de bens imóveis? Eles ficam de fora?*

GALBRAITH: A tributação deve fazer parte integrante da PARRP. Ela atinge as rendas que não são afetadas por salários, ordenados e conteúdo de preços. Não se pode limitar o salário dos operários e executivos e dizer aos acionistas: "Os seus lucros podem ser tão polpudos quanto a boa sorte ou a sábia escolha de seus antepassados permitirem". Ou, da mesma forma, excluir advogados, médicos e outros profissionais liberais desse processo. Uma vez que esses rendimentos não são prontamente estabelecidos, o imposto de renda se torna o meio pelo qual se pode inseri-los no sistema geral de contenção. Isso é considerado justo.

A justiça também é servida por impostos relativamente severos sobre heranças; o dinheiro de heranças enriquece tanto quanto os salários. Além disso, os impostos sobre heranças ainda têm um efeito favorável no que tange a incentivos. Liberta-se assim os filhos dos ricos dos encargos de uma fortuna herdada, estimulando-os a trabalhar com

afinco em favor da sociedade. Conseqüentemente, eles se tornam um complemento pequeno, porém útil, da força de trabalho. Em vez de simplesmente elogiarem a ética do trabalho, os filhos dos ricos também a põem em prática.

NICOLE: *E que me diz da poupança feita dentro dessa política? Haverá o suficiente para atender às necessidades de capital?*

GALBRAITH: Não há nenhum problema maior nesse particular. De longe, a maior parte da poupança atualmente é feita pelas empresas. Isso não seria afetado de maneira adversa; os lucros, como já vimos, estariam de acordo com a experiência anterior. Uma grande parcela da poupança individual — isto é, os tipos de poupança feitos por alguém e para alguém — é sob a forma de previdência social e fundos de aposentadoria. Estes também não seriam afetados. E, se as pessoas souberem que sua poupança pessoal não perderá o poder aquisitivo em resultado da inflação, isso poderia constituir-se num novo incentivo à poupança.

NICOLE: *Que me diz dos direitos autorais sobre o seu próprio livro?*

GALBRAITH: Uma questão muito delicada. Eu não gostaria de vê-los fixados no seu total, pois o que eu não recebesse simplesmente ficaria nos bolsos do editor e isso me deixaria profundamente triste. Mas eu também não escapo. Eu poderia sobreviver com menos. Portanto, a minha renda, como a dos médicos, advogados e outros profissionais autônomos, deve ser enquadrada numa PARP (Política Ampla de Rendas e Preços) através do sistema fiscal — por meio de um imposto sobre a renda que, nos níveis superiores, seja bem mais progressivo do que agora.

NICOLE: *Então o senhor escreveria menos livros?*

GALBRAITH: Não, embora isso pudesse agradar a muita gente. O ex-cuivo de uma empresa tem orgulho em dar o melhor de si mesmo ao seu trabalho; quanto a mim, sinto uma estranha vaidade em escrever tanto por prazer como para obter uma renda. É o que acontece com a maioria dos escritores, creio eu.

NICOLE: *Essa política não tende a congelar a todos num mesmo nível de renda?*

GALBRAITH: Sim e não. Começa-se do ponto em que se está. Só que as negociações apenas serão executíveis e os resultados defensáveis se as rendas menores, com o tempo, forem aumentadas às custas das rendas maiores. É uma questão muito prática. Um aumento geral, gradativo, das rendas menores e médias em relação às mais altas está de acordo com as aspirações populares e também ajuda a garantir o apoio dos sindicatos. O apoio sindical, por sua vez, é indispensável ao êxito dessa política. Antigamente havia forte suspeita de que a restrição de renda funcionava melhor para salários protegidos por contratos feitos através dos sindicatos do que para outras espécies de rendimento.

NICOLE: *A distribuição mais equitativa de renda é pois uma questão mais funcional do que moral?*

GALBRAITH: Absolutamente.

NICOLE: *Será que os ricos não farão objeção?*

GALBRAITH: Sim, e muito. Mas você deve-se lembrar de que a tranquilidade social em todos os tempos e em todos os países sempre é promovida pelos gritos de angústia dos que estão bem de vida. Eles têm uma percepção bem mais profunda de injustiça pessoal do que os pobres e uma capacidade muito maior de indignação. E logo que os pobres ouvem os berros dos ricos, imaginam que os bem-afortunados realmente estão sofrendo e mais se contentam com seu próprio destino. A boa diplomacia sempre exigiu não só o consolo dos aflitos como também a alívio dos tranquilos, dos isentos dos cuidados.

NICOLE: *Como reunir tantos grupos para conseguir um consenso geral?*

GALBRAITH: Isso vai exigir esforço e paciência. Mas os números não são tão grandes. As pessoas conseguem controle sobre suas respectivas rendas através da organização — empresas, sindicatos, federações agrícolas, associações de funcionários de escritório. A negociação e administração de uma PARP tornam-se possíveis porque essas entidades são em número praticável — nos Estados Unidos, existem umas duas mil empresas, algumas centenas de sindicatos, um punhado de organizações agrícolas, e órgãos de classe representando um número relativamente pequeno de outros grupos. E quando se trata de impor essa política, ela se aplica a preços e rendimentos que já estão fixados ou constituem objeto de negociações.

NICOLE: *Esse é o ponto que o senhor defendeu anteriormente. O senhor não está substituindo o mercado, apenas atuando quando ele não mais funciona?*

GALBRAITH: Sim. Quando o mercado funciona, não se intervém. Não se mexe nos preços de milhões de pequenas firmas, dos autônomos, dos lavradores, exceto na medida em que o salário mínimo é estabelecido pelo governo. Tudo isso simplifica enormemente a tarefa.

NICOLE: *Agora vou abordar, sem dúvida, a questão mais importante de todas. Será realista esperar esse tipo de auto-restrição e de entendimento social num país democrático e altamente individualista?*

GALBRAITH: Nossas melhores esperanças deviam ser essas, pois o presente não serve e, como vimos, os outros remédios são tão ruins quanto a própria doença, pelo menos para os pobres.

Permita-me lembrar-lhe, uma vez mais, por que estamos fazendo este esforço. Atualmente restringimos os preços e os salários e outros rendimentos através de uma desaceleração da economia — por meio do efeito restritivo da demanda menor, da capacidade ociosa, do elevado índice de desemprego. Mediante as restrições diretas aqui propostas, as pessoas podem ser empregadas e as fábricas produzir o máximo com um risco muito reduzido de inflação. As restrições diretas da PARRP substituiriam o desemprego como política básica contra a inflação.

Mas, voltando à sua pergunta, não há nada de excepcional acerca desse projeto. É exatamente nesse sentido que todos os países industriais adiantados estão se movimentando — ou, talvez, tropeçando. A Alemanha e a Áustria estão trabalhando nesse sentido há anos. Lá as reivindicações sindicais são calculadas de acordo com o que é possível fazer dentro da estrutura de preços existente e daquilo que impeça os custos de forçar uma alta nos preços. Existe, então, a consciência de que os empregadores não vão se aproveitar das restrições. E outras reivindicações ficam esperando vez. A tributação é tida, embora de maneira um tanto imperfeita, como sendo um fator de equalização de outros rendimentos. Os alemães e os austríacos dão um nome a todo esse esforço — Política Social de Mercado. Eles têm tido menos inflação e menos desemprego do que a maioria dos outros países. Foi essa política que tornou o marco alemão uma moeda tão forte. Auxiliada por sindicatos imbuídos de alto espírito de colaboração, a política econômica suíça tem seguido os mesmos passos. Na Suíça, tanto a inflação como o desemprego têm sido bem baixos.

Contudo, é bem possível que os ingleses estejam mais próximos de uma solução formal do que qualquer outra nação. Eles constataram sem dúvida alguma de que maneira os esforços descontrolados para elevar as rendas também elevam os preços, quão alto índice de desemprego é necessário então para conter esse aumento e, finalmente, qual o efeito devastador que a política monetária tem sobre os investimentos. Portanto, agora eles criaram um sistema formal de restrições de salários e preços que, embora ainda frágil, reflete a combinação de negociação e compulsão que acaba de descrever. Essas restrições diretas são complementadas por um sistema tributário que mantém os ganhos mais elevados sob uma restrição equitativa e faz concessões, quando necessário, àqueles que estão cá embaixo. Há até mesmo os gritos de indignação que provocam nos pobres um sentimento justo de simpatia pelos ricos. E acontece que a economia britânica vem reagindo favoravelmente a essa política. A inflação caiu; as perspectivas de emprego, no presente momento, estão melhorando. Além do mais, como já dissemos, os ingleses realmente contam os seus desempregados.

NICOLE: *O que vem sendo feito na França e nos Estados Unidos?*

GALBRAITH: Essa mesma política se refletiu no controle de preços do Sr. Barre e ainda se reflete em seu controle de rendas*. Em matéria de economia, a França geralmente faz o que é prático, com um mínimo de debates sobre a teoria subjacente. A França está chegando perto de uma forma pragmática de PARRP, sem que ninguém se conscientize inteiramente do que está acontecendo.

O caso americano já é bem mais difícil. Nós temos uma população bem maior, que acredita na mística do mercado como sendo algo distinto da realidade do mesmo. Também temos mais teologia econômica do que qualquer país. Para esses teólogos, o mercado é uma coisa sagrada — é isso em que eles creem e o que ensinam. Portanto, temos mais gente do que os outros países que se aferra ao passado.

Porém, mesmo entre nós, há movimento. Discussões elementares entre o governo e os líderes trabalhistas e empresariais têm se realizado ultimamente. Ainda não tomaram nenhuma forma prática; mas realmente aceitam, em princípio, a solução que venho propugnando. Os economistas do Sr. Carter, enquanto superintendem a contínua combi-

* Trata-se dos planos do primeiro-ministro Raymond Barre apresentados antes das eleições de março de 1978. (N.S.)

nação de inflação e desemprego, encontram-se sob uma crescente pressão. É que o povo pergunta se são precisas tanta competência e erudição para se chegar a um resultado tão mediocre.

Recentemente, sob a liderança inicial da comunidade negra, embora muitos outros se juntassem à iniciativa, o Presidente endossou o princípio do projeto de lei chamado de Humphrey-Hawkins. Trata-se de um projeto legislativo sem muito conteúdo específico, que compromete o Presidente a reduzir o nível de desemprego a 4 por cento até 1983. Foi inicialmente combatido pelos assessores econômicos da presidência; estes se viram, em verdade, forçados a bater-se pela manutenção do método do desemprego como remédio antiinflacionário. Isso não é nada agradável. E, se o desemprego não for viável como política contra a inflação, até mesmo os economistas terão que procurar outras linhas de defesa. Essa é a razão — uma das razões — por que apoiei a proposta Humphrey-Hawkins.

E meus amigos economistas estão se conscientizando disso. Não há muito tempo, uma alta figura do *Establishment*, o Dr. Arthur Okun, da Brookings Institution, um dos principais assessores econômicos do Presidente Johnson, perdeu a paciência. Ele passou a declarar que as velhas políticas econômicas estavam superadas, que os economistas não podem mais defender a atual combinação de inflação e desemprego. Okun reclamou incentivos fiscais para os membros de sindicatos que limitem suas reivindicações salariais a montantes predeterminados e para as empresas que mantenham seus preços estáveis. Não acho que isso seja o suficiente — é preciso uma vara com uma cenoura, ou seja, o castigo juntamente com o prêmio —, pois ele se atém à espiral salário/preço, o que vem a ser apenas uma parte do problema. Contudo, essas propostas acatam meu argumento — de que uma política fiscal e monetária não serve mais.

Mencionei o Dr. Okun como alguém que se converteu recentemente. Um convertido muito mais antigo é o Professor Sidney Weintraub, da Universidade da Pensilvânia, que de há muito vem recomendando que se usem os incentivos fiscais e penalidades tributárias a fim de conter os rendimentos. O Prof. Weintraub e o Prof. Paul Davidson, da Universidade de Rutgers, são editores responsáveis de um novo periódico dedicado a essas questões, o *Journal of Post Keynesian Economics*.

O papa da ortodoxia britânica de mercado, há meio século, tem sido Sir John Hicks. Sir John atualmente aceita a idéia de que as reivindicações de renda criam inflação e, portanto, devem ser restringidas. Mais uma apostasia gratificante.

NICOLE: *O Prof. Friedman não aceitou esse princípio?*

GALBRAITH: O Prof. Friedman, não. Ele é um homem destemido que tem a coragem de dizer: "Que a História faça silêncio sobre mim". E ele não estará sozinho.

NICOLE: *O senhor diz que existe o perigo de que medidas como as propostas por Okun criem grandes esperanças e depois demonstrarão ser demasiado fracas.*

GALBRAITH: Sim, preocupo-me com isso. Sempre é mais fácil e avisado, dentro de uma política econômica, recuar após um grande esforço do que prosseguir com pouco embalho. É que os economistas são extremamente suscetíveis à banalidade edulcorada. O Presidente Ford quis lutar contra a inflação mediante o uso de disjuntivos *WIN* — *whip inflation now* (VITÓRIA — ACABE JÁ COM A INFLAÇÃO!). E criou um órgão altamente fraudulento adjunto à presidência chamado Conselho de Estabilização de Salários e Preços. Sua única função era a de observar a situação se deteriorando. Homens doutos que não podiam resistir à tentação de um cargo público emprestaram seus nomes a essa burlesca palhaçada. Deveriam tê-lo recebido apenas com escárnio e gargalhadas. Ultimamente, contudo, algumas novas autoridades têm vindo a insistir nas minhas alegações com muita lucidez. Mas é preciso sermos francos: estamos diante de uma tarefa difficilima, envolvendo todos os grupos que assumiram controle de seus rendimentos e preços.

NICOLE: *Será que essa política não nos leva a mais uma atravancadora burocracia?*

GALBRAITH: Poucas coisas podem ser conseguidas sem concurso humano. Todavia, como já disse antes, a concentração de poder que destruiu o mercado e tornou necessária uma Política Ampla de Rendidas e Preços (PARP) também reduziu o número de organizações com que o governo tem de tratar. Isso significa regulamentar rendimentos que já foram regulamentados por centenas de sindicatos, e preços que já foram regulamentados por mil e uma empresas. Existe um determinado número de órgãos públicos que agora estabelecem os preços dos produtos agrícolas, as tarifas de transporte, o salário mínimo. Não acho que a burocracia complementar precise ser tão grande assim. Nada, sem dúvida alguma, à escala do tempo da guerra.

NICOLE: *Então, uma vez mais, como é que a Política Ampla de Rendas e Preços ajudaria a reduzir o índice de desemprego?*

GALBRAITH: Não se usaria mais o desemprego para conter os preços e os rendimentos e, dessa forma, deter a inflação. É isso o que a PARR e sua vigência fariam agora. Uma vez conseguido isso, muito mais poderia ser feito em prol dos desempregados. Nos Estados Unidos, mais empregos poderiam ser dados aos jovens, aos negros, aos não especializados, sem acelerar a espiral inflacionária. Isso se reduz a mais uma daquelas proposições maravilhosamente óbvias com a qual se regozijaria a alma do antigo Presidente Coolidge: se não se utilizar o desemprego para evitar a inflação, pode-se gerir a economia muito mais perto do pleno emprego e sem inflação.

NICOLE: *Uma última pergunta. A PARR é para sempre?*

GALBRAITH: Sim. Enquanto existirem sindicatos, empresas, lavradores e outros, e lutarem com êxito por preços e rendimentos mais altos.

NOVE

O Cenário Internacional

NICOLE: *Poderá algum país resolver por si mesmo seus problemas econômicos? Não serão todos os países extremamente interdependentes? E permita-me fazer-lhe outra pergunta: Por que as moedas em circulação têm-se tornado tão instáveis nestes últimos anos? O dólar, o franco, a libra esterlina estão sempre com seus valores cambiais subindo e descendo, um em relação ao outro.*

GALBRAITH: A interdependência é grande e crescente. Importações e exportações são muito importantes para a vida de toda a população dos países industrializados. E os preços, tanto das importações quanto das exportações, são determinados fora de cada um dos diferentes países, ou pelas flutuações das taxas cambiais. Mas a causa inicial deste processo reside na inflação interna de cada um dos países. Se os preços se elevarem segundo percentuais diferentes em diversos países — é a situação atual —, então as taxas cambiais certamente serão instáveis. Se a taxa de inflação for muito alta na Grã-Bretanha, como ocorria até há pouco, então a libra cairá para compensar, ou mais do que compensar. Isso se dá porque, quando os preços na Inglaterra subirem em relação aos preços vigentes em outros países, as pessoas deixarão de comprar mercadorias inglesas e viajar para a Grã-Bretanha. Não se desejando mais possuir libras, seu valor cai em relação aos francos ou aos dólares, e isto restaura a situação. Trata-se, também de uma boa coisa; se tal

não ocorresse as mercadorias britânicas não seriam vendidas de modo algum. Por outro lado, se os preços se mantiverem comparativamente estáveis, como tem acontecido na Suíça, então a moeda, neste caso o franco suíço, será procurada para com ela comprar-se bens e viajar. O franco valorizar-se-á em relação a outras moedas, o que tornará as mercadorias suíças e a vida naquele país muito caras para os estrangeiros. Isto é de novo uma boa coisa, pois se tal não ocorresse, todos desejariam ir à Suíça para comprar mais relógios do que a própria indústria relojoeira do país poderia produzir.

Esta explicação não é completa. O franco suíço também tem sido forte porque, sendo a Suíça um lugar seguro e de confiança, as pessoas vêm-na usando como uma segura caixa-forte para depósitos. Assim, quando pessoas dos países árabes compram francos suíços, o que eleva ainda mais a cotação do franco, tornam esta moeda ainda mais forte e mais do que compensam a estabilidade dos preços.

Nos últimos anos, os países que vêm sendo grandes importadores de petróleo, entre eles os Estados Unidos, têm tido, em consequência, grande acumulação de suas moedas (ou seu equivalente) em mãos estrangeiras — isto é, a moeda que pagar o petróleo. Como os estrangeiros procuram livrar-se destas moedas acumuladas em suas mãos ou convertê-las em outras moedas, este fato tem provocado a queda do valor cambial das moedas em causa. Todavia, de maneira geral, as moedas em circulação têm tido valor instável em virtude da inflação ou, mais especificamente, porque a inflação tem ocorrido a taxas diferentes nos vários países industriais.

NICOLE: *O que significa moeda flutuante?*

GALBRAITH: A expressão é uma fraude. Economistas e diretores de bancos centrais inventaram a referência à flutuação das moedas, quando a instabilidade das taxas cambiais se tornou inevitável. Com os preços subindo em ritmos diferentes nos vários países, não havia possibilidade de uma taxa estável à qual as diferentes moedas em circulação fossem cambiadas. Isto era inconveniente. Mas, o que era inevitável e inconveniente poderia ser melhorado, dando-se-lhe um nome mais sonoro. Assim, em lugar de se falar em instabilidade, imprevisibilidade, desordem ou caos monetário, inventou-se a expressão “moeda flutuante”. O público ouviu os especialistas e as autoridades monetárias falarem, com enorme solenidade, de “a flutuação” e imaginou que eles haviam descoberto algo novo. Nada disso. Eles estavam de baixo de uma terrível tempestade e denominaram-na “ventilação atmosférica”...

NICOLE: *Será possível a estabilização? Não será o que entendemos por reforma monetária internacional?*

GALBRAITH: Reforma monetária significa uma espécie de relação cambial estável entre moedas em circulação. Isto, porém, não ocorrerá enquanto perdurar a inflação nos países industriais. Os aumentos de preços, ocorrendo a diferentes percentagens, provocarão alterações nas taxas cambiais, de modo a haver ajustamentos compensatórios. Portanto, quando você ouvir falar que os grandes homens do Fundo Monetário Internacional, do Tesouro dos Estados Unidos, do Sistema Federal de Reserva, do Banco da Inglaterra, do Banco da França, do Banco Internacional de Compensação de Basileia e todos os demais gnomos estão reunidos para discutir a reforma monetária internacional, podem ficar absolutamente certa de que não vai acontecer nada, a menos que, por milagre, os diversos países envolvidos tenham antes conseguido controlar a inflação. Os grandes homens terão muito prazer em encontrar-se; falarão, admiravelmente, da sabedoria uns dos outros, como somente os banqueiros sabem falar; e depois irão correndo aos melhores restaurantes. O Presidente do Sistema Federal de Reserva dará uma conferência de imprensa, com ar muito solene, e os repórteres se acotovelarão ao seu redor e dirão: “Senhor, poderia dizer-nos como transcorreu a reunião esta manhã?” Ele, cautelosamente, pensará e dirá, “Sem comentários”. Os repórteres suporão que grandes decisões foram tomadas...

NICOLE: *O que foi a “serpente” e por que se despedaçou?*

GALBRAITH: A “serpente”, que remonta a 1972, reunia em um só todo as várias moedas em circulação, na Europa, e tinha-se a esperança de com isto tornar amplamente estáveis as várias taxas cambiais, cada uma em relação às demais. Ficou então estabelecido que todas as moedas flutuariam conjuntamente em relação ao dólar. Contudo, registraram-se diferentes taxas de inflação em cada um dos países da Europa — ou seja, nos diversos anéis da “serpente”. E assim, a “serpente” partiu-se — uma coisa dolorosa, segundo me contaram, para qualquer serpente. Os países cujo índice inflacionário era mais elevado com o tempo tiveram de deixar suas moedas se depreciar em relação às daqueles cuja taxa de inflação era menor. É um resultado que deveria ter sido previsto; na verdade, se me é permitida uma palavra de autolaudação, eu, juntamente com alguns outros, previ isso. Afirmei a uma platéia excepcionalmente seleta de banqueiros em Zurique, dois ou três anos atrás, que isso iria acontecer.

NICOLE: *Que me diz do Fundo Monetário Internacional — ele não estabiliza as moedas? Se não, o que é que ele faz exatamente?*

GALBRAITH: O FMI foi criado nos derradeiros meses da Segunda Guerra Mundial, sendo um projeto praticamente de dois homens, John Maynard Keynes e Harry Dexter White, do Tesouro dos Estados Unidos. White era um economista excepcionalmente inteligente que veio a falecer pouco depois de um ataque do coração, após ter sido acusado de comunista. Era uma acusação inverossímil, pois os bons comunistas não perdem seu tempo criando coisas como o Fundo Monetário Internacional.

O Fundo é essencialmente um banco que empresta aos países que, devido à queda do valor cambial de suas moedas, estão tendo problemas em exportar mercadorias suficientes para obter o dinheiro de que precisam para pagar suas importações e honrar seus compromissos com a dívida externa. Ele proporciona o que vem a ser, basicamente, empréstimos do tipo “tapa-buraco”, até que um melhor controle da inflação, uma desvalorização ou um golpe de sorte, como a descoberta de petróleo pela Grã-Bretanha, permitam que o país equilibre novamente suas despesas e receitas. Juntamente com os empréstimos, o Fundo também dá conselhos altamente populares sobre a maneira de controlar a inflação — conselhos esses que invariavelmente incluem uma recomendação para que se reduzam os gastos públicos. E, cada vez mais, ele concede seus empréstimos condicionados à aceitação desses conselhos. Trata-se de um órgão muito influente nos negócios da economia internacional. Certa feita fui ao México para realizar algumas palestras, visitar amigos e corresponder ao convite do novo presidente, que acabara de ser empossado. Houve rumores na imprensa de que eu tinha estado lá como agente secreto do FMI. Coisa muito ruim, segundo percebi, assim como se fosse agente da CIA...

NICOLE: *Poderia nos dar um exemplo prático de suas operações — falso do FMI, não da CIA?*

GALBRAITH: A recente experiência da Grã-Bretanha oferece um bom exemplo. Desde a Segunda Guerra Mundial, os britânicos vêm tendo dificuldade em comprar alimentos e matérias-primas, inclusive petróleo, e em pagar o serviço de sua dívida externa. Os produtos manufaturados ingleses eram caros; suas indústrias não inspiravam tanta confiança quanto a prazos de entrega e qualidade como as de seus concorrentes alemães ou outros. Em 1975-76, a libra esterlina caiu de cotação,

porém levou tempo para que isso tivesse algum efeito nas exportações, tendo inclusive aumentado os preços de bens importados e feito subir o custo de vida. Por tanto, a Grã-Bretanha fez vultosos empréstimos junto ao Fundo Monetário Internacional. E, para satisfazer às condições do FMI, foi obrigada a proceder a cortes em seu orçamento. Também passou a controlar melhor os salários e preços. Na ocasião, os ingleses estavam vendendo mais em relação ao que estavam comprando, sendo que o petróleo começou a brotar mais rapidamente do fundo do Mar do Norte do que se esperava. Os estrangeiros começaram a investir novamente na Inglaterra. Os ingleses pararam de fazer tantos esforços para converter seu dinheiro em dólares e outras moedas. Os saldos acumulados em dólares e outras moedas, em Londres, possibilitaram ao país liquidar os empréstimos feitos. É assim que o FMI remove dificuldades temporárias, uma coisa útil. Mas o conselho econômico é, por vezes, menos útil; tende antes para virtuosas admoestações contra o fato de ser-se demasiado generoso para com os pobres. O FMI, posso afirmar, não propicia nenhuma cura definitiva para a instabilidade monetária. Essa cura só virá quando a inflação em todos os principais países estiver sob controle.

NICOLE: *Se concordarmos que a estabilização interna surgirá de diversas maneiras em diferentes países, o que acontecerá nesse interim?*

GALBRAITH: A instabilidade cambial vai continuar. As moedas dos países que têm uma taxa inflacionária baixa subirão de valor cambial. Os países cuja taxa inflacionária é elevada, que estão tendo mais dificuldade em criar a PARRP de que falei na última vez, verão suas moedas desvalorizar-se.

NICOLE: *Quer dizer que, se os Estados Unidos demorarem para criar uma política de rendas e preços, o que o senhor chama de PARRP, o dólar ficará fraco?*

GALBRAITH: Sim. E é preciso que controlemos nossas importações de petróleo, também.

NICOLE: *Mas, será que alguma estabilização internacional é realmente possível antes de os Estados Unidos estabilizarem seus preços internos?*

GALBRAITH: A estabilização por parte dos Estados Unidos é de importância decisiva, pois somos um fator preponderante no comércio

mundial. Se os preços nos Estados Unidos forem estáveis, uma faixa muito ampla do comércio internacional terá preços estáveis em dólares. Outrossim, se o dólar for estável, as pessoas vão querer guardar a moeda americana em vez de procurar convertê-la em outras moedas. Essa é outra razão de estabilidade.

Além do mais, se os preços forem estáveis nos Estados Unidos e o índice de emprego for satisfatório, outros países terão um ponto fixo em torno do qual elaborar suas próprias políticas financeiras. Poderão ajustar-se ao que sabem que acontecerá nos Estados Unidos. Se os seus preços parecerem baixos e estiverem acumulando dólares, isto será uma indicação de que poderão deixar que salários e preços subam um pouco e ser um pouco mais generosos na distribuição da renda. E, se estiverem perdendo dólares, isso será um indicio de que seus preços estão demasiado altos, que devem manter um controle mais severo sobre salários e outras rendas. Se houver inflação e desemprego nos Estados Unidos e ninguém souber o que mais esperar, a gestão econômica nos outros países se torna muito mais difícil. Por isso, dou grande importância à estabilidade dos preços e do índice elevado de emprego nos Estados Unidos. Cada francês e francesa sensatos devem preocupar-se, antes de mais nada, com o que Washington anda fazendo e, depois, pensar no que está acontecendo em Paris. Num mundo racional, todos os ministros das finanças de todos os países industriais participariam das reuniões de política econômica do Presidente Carter.

NICOLE: *Não seria mais, até mesmo do ponto de vista de um americano, que tanta coisa dependesse da política americana?*

GALBRAITH: Sem dúvida. O mundo funcionaria muito melhor com uma comunidade européia forte e unificada, efetivamente capaz de expressar e pôr em prática suas idéias sobre preços e emprego. Um segundo ponto de vista sempre tem uma influência corretiva útil. Além disso, o nosso sistema presidencial apresenta uma certa descontinuidade — um período de mudança e aprendizado a cada quatro ou oito anos. Uma Europa forte e unida ajudaria a superar as consequências desse lapso, que se repete periodicamente, para o treinamento contínuo, na função.

NICOLE: *A Europa, porém, ainda está muito longe de ser unificada.*

GALBRAITH: Sem dúvida existe um desejo de união. A essência desse desejo envolve muito mais do que a retórica da cooperação internacio-

nal normalmente dá a entender. Requer uma política fiscal e monetária comuns, ação semelhante sobre preços, salários e rendas, e isso provavelmente significa um governo comum, com poderes para adotar e impor tais medidas. Somente quando se tiver todas estas coisas é que se poderá ter uma moeda comum. Mas tudo isso ainda se acha bem distante no futuro.

NICOLE: *Um grau mínimo de cooperação ainda é útil, não é?*

GALBRAITH: Claro que sim. Por exemplo, a criação de uma PARP de acordo com o que delinei será mais fácil, ou mais difícil, na medida em que todos tiverem um comum entendimento do objetivo e trabalharem harmonicamente para realizá-lo. Então, os movimentos de preços num país não serão uma força tão demolidora nos demais.

NICOLE: *Até que a Europa desenvolva uma política comum, deverá ajustar-se às flutuações da economia norte-americana? O que será mais importante: a estabilidade americana ou a européia?*

GALBRAITH: A estabilidade norte-americana será mais importante. Mas isto não deveria constituir uma desculpa para que a Europa não tente fazer o mesmo. Nossos pecados são grandes; porém, não nos deveria ser atribuída a culpa por tudo que acontece.

NICOLE: *Não serão os preços cobrados pelos países da OPEP e outros produtores de matérias-primas uma causa permanente de instabilidade?*

GALBRAITH: Sem dúvida, os preços do petróleo são. Todavia, o petróleo talvez seja *sui generis* — um caso especial. Quando o cartel do petróleo fugiu às regras do mercado, imediatamente pensamos em possibilidades semelhantes para o trigo, cobre, borracha, cacau, macacão e outros produtos básicos. Na verdade, não é tão fácil, como por vezes se imagina, administrar um acordo internacional sobre determinada mercadoria. O cartel do petróleo funcionou, antes de tudo, porque dois países, a Arábia Saudita e a Líbia, dispuseram-se a aceitar a redução das suas vendas, tendo como compensação preços mais altos. No caso da maioria dos outros produtos, nenhum país desejaria aceitar a redução de suas vendas e a resultante acumulação de estoques que, de maneira praticamente inevitável, é acompanhada de preços mais elevados. Portanto, um deles reduz um pouco seus preços, de modo a manter sua participação no mercado, ou talvez até aumentá-la um

pouco. Os demais, então, sabendo ou suspeitando desta redução de preços, fazem o mesmo. As manobras ardilosas aumentam, tornam-se epidêmicas, e o acordo se rompe. Essa tem sido a história geral dos acordos sobre mercadorias. Quando muito, tais acordos só conseguem com extrema dificuldade o que um moderno oligopólio industrial faz normal e naturalmente.

NICOLE: *Quão perturbadora é a alta dos preços do petróleo? Não seria uma causa importante da inflação?*

GALBRAITH: A pior característica é a grande diferença de impacto nos gastos externos dos diversos países. A Itália, por exemplo, tem grande dificuldade em vender o suficiente para pagar o petróleo de que precisa para atender à sua enorme frota de automóveis, bem como às necessidades industriais e de calefação. O mesmo se aplica à Espanha. Na França, a coisa não está fácil. E os países menos desenvolvidos, que não possuem petróleo mas estão suficientemente adiantados para usar uma grande quantidade dele, têm passado por graves dificuldades. Eles têm vindo a cobrir o custo de suas compras de petróleo — e também de outras necessidades de importação — através de empréstimos bancários, inclusive empréstimos feitos nos grandes bancos americanos. Os bancos americanos em 1976 haviam concedido empréstimos a esses países de cerca de 45 bilhões de dólares e, no caso do Brasil, Peru, Zaire e mais alguns, tinham boas razões para se preocupar com possíveis prejuízos.

NICOLE: *Não será isto grave?*

GALBRAITH: Não é desesperador. Quem empresta dinheiro vez por outra tem que contar com perdas ocasionais, mas tais prejuízos podem ser disfarçados. O devedor nunca quer que se fique sabendo que ele faltou ao compromisso. E o credor também não quer que se saiba que ele concedeu um empréstimo inconsiderado. Portanto, eles se reúnem numa conspiração de encobrimento. Falam de extensão do prazo, de reescalonamento, refinanciamento, moratória — tudo isso não passando de eufemismos de inadimplimento, omissão. Nos próximos meses e anos, também haverá pressão sobre o FMI, o governo dos Estados Unidos, outros governos e outros órgãos públicos, para que emprestem dinheiro aos países pobres. Isso, é claro, vai ajudá-los a saldar o serviço de sua dívida. Veremos, então, uma vez mais aquela maravilhosa flexibilidade da mentalidade capitalista. O Citibank, de Nova York, é um

dos maiores credores. O sr. Walter Wriston, seu presidente, de há muito vem concorrendo para estabelecer o recorde mundial de discursos sobre a pureza da iniciativa privada. Porém, ele se mostrará muito indulgente com o socialismo quando se tratar de ajuda pública aos países devedores. Ou pelo menos é o que prevejo.

NICOLE: *Alguns países já não conseguiram resolver seus problemas de petróleo?*

GALBRAITH: Sim. O Japão, que não possui petróleo, já conseguiu superar satisfatoriamente o aumento do preço, de modo que novamente apresenta enorme *superávit* na receita de exportações, em seu balanço de pagamentos. Na Alemanha e Suíça, o processo de acomodação está mais ou menos completo. As exportações estão aumentando; o consumo interno de petróleo foi contido em alguns casos.

NICOLE: *Quais as perspectivas quanto aos preços do petróleo?*

GALBRAITH: No futuro imediato, bem que poderá haver petróleo suficiente em novas jazidas em toda parte — no Mar do Norte, no Alasca, no México — de modo que os países da OPEP se mostrarão um tanto cautelosos quanto a aumentar mais os preços. Mas não sei.

Só posso revelar-lhe um segredo geológico. A verdade é que a Terra gira sobre um vasto lençol lubrificante de petróleo localizado a cerca de uma milha da superfície. Se se perfurar o suficiente, encontra-se esse lubrificante. O indício de que estamos exaurindo nosso petróleo será um estrondoso rangido no subsolo de Riyadh. Apresentei essa hipótese numa palestra que certa vez preferi em Washington, e o embaixador de um dos países da OPEP, segundo eu soube mais tarde, telegrafou a seu governo como sendo um fato real. Portanto, deve ser verdade.

NICOLE: *Teria ajudado alguma coisa se tivéssemos sido capazes de prever a quadruplicação do preço do petróleo bruto em fins de 1973?*

GALBRAITH: Mas é claro que sim. Nos Estados Unidos, durante muito tempo, limitamos as importações de petróleo por cotas, a fim de manter nossos preços internos, daí resultando, obviamente, que esgotamos nossas próprias reservas. Se tivéssemos previsto a OPEP e sido mais avisados, teríamos confiado muito mais no petróleo importado e guardado o nosso próprio para o futuro. Agora, é claro, a nossa dependência do petróleo estrangeiro está aumentando cada vez mais — tendo se

elevado de cerca de 35 por cento do consumo por ocasião do boicote árabe de 1973 para cerca de metade do consumo em 1977.

NICOLE: *Por que vocês não foram mais avisados e previdentes?*

GALBRAITH: As empresas petrolíferas americanas, grandes e pequenas, controlam certo número de membros do Congresso e os manobram mais ou menos como os artistas de um espetáculo de marionetes manipulam seus bonecos. Um aperto aqui, um aperto ali, e os braços e pernas reagem enquanto a voz guincha um sim. É muito possível que seja o maior escândalo da nossa vida política, muito mais prejudicial ao interesse público do que Watergate.

Todavia, a necessidade de previdência não é exclusiva do petróleo. A esta altura, deve ser tida como norma aceita manter-se todos os fornecimentos e preços em perspectiva de todas as principais matérias-primas sob permanente avaliação e estudo, para conservá-las segundo as necessidades e traçar planos para o dia em que houver escassez. Na medida em que a nossa retirada do mercado prossegue, não há mais nenhum mecanismo mercadológico que garanta que a oferta será igual à procura a preços que o público ache toleráveis.

NICOLE: *O que me diz do vosso grande programa de energia?*

GALBRAITH: Não vai lá muito bem. Está dependendo, para sua efetivação, falando de um modo geral, de diferenças relativamente pequenas de preço — preços um pouco mais elevados da gasolina, um pouco mais altos dos carros grandes, tarifas um pouco mais altas para os grandes consumidores de energia, um pequeno fator diferenciador de preço em favor das fontes energéticas que não sejam o petróleo, e preços bem mais elevados para estimular a produção de gás natural e petróleo. Toda experiência demonstra que os consumidores não reagem muito aos preços mais altos dos produtos petrolíferos, sendo que os preços já eram suficientemente altos antes para incentivar a produção. Você já viu o efeito sobre o consumo na França, onde os preços estão extremamente altos. Uma alta autoridade iraniana — foi o Xá, se é que posso declinar um nome — certa feita me disse, com alguma indignação, que o governo francês agora ganha mais com um barril de petróleo, através de impostos, do que o Irã obtém do preço que cobra. A conservação de energia nos Estados Unidos será mínima enquanto depender de aumentos de preços pequenos ou mesmo bastante grandes.

James Schlesinger, que o Sr. Carter colocou à testa do programa energético, foi aluno de Economia na Universidade de Harvard. Em algum ponto, ao longo do curso que ele fez, devemos ter-nos esquecido de lhe falar da elasticidade da demanda e que esta pode ser bastante baixa. Uma omissão deplorável...

NICOLE: *Entendo que devemos ser cautelosos na utilização de toda e qualquer matéria-prima importante. Mas, não serão o carvão, a energia solar e talvez a energia nuclear substitutos do petróleo?*

GALBRAITH: Sim. É por isso que deveríamos planificar inteligente e eficazmente, mas sem paranóia. A moderna economia utiliza muito as matérias-primas. Mas, como você diz, ela também possui enorme capacidade de substituição. Durante a Segunda Guerra Mundial, dependemos reais esforços para evitar que os alemães obtivessem ligas de ferro — material esse que se mistura ao aço. Bloqueio, compra preemptiva ou antecipada, bombardeios, tudo isso foi usado para evitar que eles chegassem às fontes de cromo, níquel e outros materiais estratégicos. Os alemães com extrema rapidez descobriram que havia enormes possibilidades de substituição, muito maiores do que antes se imaginara. Quando investigamos a questão após o término do conflito, descobrimos que eles em realidade não foram muito afetados — que o custo da substituição para eles havia sido bem menor do que o custo dos bombardeios que executamos na tentativa de evitar que conseguissem os materiais. Se, nos anos 20 e 30, houvéssimos sido informados de que teríamos de passar sem borracha natural numa guerra, teria havido pânico. Discursos incrivelmente sombrios teriam sido proferidos. Alguma coisa poderia até mesmo ter sido feita para resolver a questão, embora talvez um Schlesinger houvesse sido inventado como substituto de um programa de ação. Em 1942, sob a pressão da dura necessidade, encontramos substitutos plenamente satisfatórios. Devemos planejar, mas deve ser um exercício de sabedoria, não uma forma de escapismo ou um ato de desespero.

NICOLE: *Poderemos retornar a uma perspectiva estritamente monetária? Existe algum problema com os eurodólares e, agora, com os petrodólares?*

GALBRAITH: Eles são mais um sintoma do que uma doença. Nos anos 60 e início da década de 70, os Estados Unidos adquiriram mercadorias na Europa e outras partes em quantidade muito maior do que estavam

vendendo; da mesma forma, muito mais turistas americanos visitaram Notre Dame, o Louvre, a Place Pigalle e outros centros de cultura e lazer do que houve europeus de visita ao Grand Canyon e à Times Square. Conseqüentemente, os dólares se acumularam na Europa, sendo acrescidos dos investimentos americanos em empresas européias. É isso aí: os eurodólares se acumularam naturalmente, porque os americanos compravam mais do que vendiam.

O mesmo acontece com a acumulação de petrodólares. É o resultado do fato de os sauditas, os libios e os emirados venderem mais petróleo à Europa do que conseguem comprar em hotéis ou mercadorias em Marks & Spencer. Essas grandes quantias, depósitos a curto prazo, movimentam-se então tal qual os exércitos de Genghis Khan por sobre o mundo conhecido, fazendo subir as cotações da moeda onde elas se apresentam, causando depreciação nos países que deixam para trás. É um estorvo, mas trata-se de um efeito, não de uma causa.

Enquanto os países da OPEP não conseguiam aplicar as divisas européias e os dólares que ganhavam, o acúmulo de petrodólares era inevitável. Mas os iranianos, alguns países árabes e outros membros da OPEP aprenderam a aplicar seu dinheiro rapidamente, muito mais rápido do que se esperava. À medida que isso foi acontecendo, a sua contribuição para o acúmulo foi diminuindo ou até mesmo cessou.

NICOLE: *Será que a enorme despesa com o petróleo tem efeito depressivo sobre a economia e o emprego na França — bem como nos Estados Unidos? Tanto Monsieur Barre, nosso primeiro-ministro, como o Presidente Carter declararam que tais gastos nos pesam enormemente sobre os empregos.*

GALBRAITH: Se nós comprássemos e os países da OPEP não gastassem nada, sem dúvida seria o caso. Mas, agora que aprenderam a gastar — e alguns deles realmente dominam a arte da extravagância —, o dinheiro volta através da compra de maquinaria, equipamentos, Cadillacs e, infelizmente, uma porção de armas e aviões. Contudo, o efeito líquido acaba sendo depressivo, bem como deformador.

NICOLE: *Quando a moeda de um país se desvaloriza, como aconteceu recentemente com a libra esterlina, os produtos desse país ficam mais baratos no mercado internacional. Não seria isso um subsídio, uma espécie de manipulação das taxas cambiais para melhorar o comércio? Há quem chame a isso de proteção monetária.*

GALBRAITH: Certo. Embora o efeito logo se esvaia. É preciso maior soma de dinheiro desvalorizado para comprar matérias-primas, alimentos e outras coisas que o referido país tem de importar. À medida que esses produtos sobem de preço, os custos de fabricação se elevam, subindo portanto o custo de vida. Isso pressiona os salários e leva a novos aumentos nos custos. Portanto, não demora e os produtos que o país tem para vender são remarcados. A vantagem da desvalorização desaparece. Acontece que essa vantagem não apenas é temporária; poucos são os países que atualmente se dispõem a estimular e sofrer a inflação conseqüente a essa medida. Os suíços e alemães, como já disse, preferiram deixar que suas moedas se valorizassem, mesmo à custa de grandes sacrifícios para suas indústrias exportadoras. Os relógios suíços são difíceis de vender ultimamente porque precisam ser adquiridos em francos que se tornaram muito caros. Os hotéis e estâncias de esqui na Suíça vêm-se praticamente às moscas, pois não apenas os americanos, alemães e franceses descobriram ser mais barato ir a outros lugares, como os próprios suíços, quando querem esquiar, acham as montanhas francesas muito mais baratas do que as suas.

NICOLE: *Então por que eles não desvalorizam a moeda um pouquinho?*

GALBRAITH: Para que a desvalorização tenha efeito, é preciso que mais gente queira vender a moeda do que comprá-la. Isso se dá quando os preços estiverem altos em relação aos de outros países e os estrangeiros estiverem vendendo e não comprando os produtos do país em questão. A moeda deste terá um *superávit*; incentivando-se a venda do excesso, pode-se desvalorizá-la bastante facilmente. Mas, se não houver inflação interna, a moeda estará em procura para compra dos produtos. E todos procurarão guardá-la. Nesse caso, não há acúmulo para venda. Sendo assim, embora alguma manipulação seja possível, a moeda não cairá muito nem por muito tempo em relação a outras moedas. O Banco Nacional da Suíça pode vender francos suíços e, dessa forma, aumentar a oferta. E também pode, com maior liberdade, fazer empréstimos e assim incentivar o governo helvético (não sem alguma dificuldade, deve-se dizer) a aumentar seu *déficit*. As restrições aos salários podem ser atenuadas. Então o franco suíço cairá em relação a outras moedas, mas tão-somente em razão de os preços na Suíça subirem. Uma vez mais, como pode ver, a taxa de inflação interna constitui, em última instância, o fator de controle.

Devo acrescentar que a vontade de desvalorizar não é tão forte assim. Há alguns anos tenho trabalhado episodicamente como profes-

sor na Universidade de Genebra, no Instituto de relações internacionais. Não há pergunta que me seja feita com mais insistência do que: "Por que não podemos deixar que o franco se desvalorize um pouco?" Poderiam. Mas, enquanto os suíços não quiserem uma inflação interna, não poderão ter uma grande desvalorização. Acontece que os suíços também querem manter sua reputação de banqueiros de confiança, que lidam com uma moeda de poder aquisitivo seguro, e o negócio bancário é, politicamente falando, um ramo extremamente influente na Suíça. Portanto, o turismo e a indústria relojoeira têm sido sacrificados, até certo ponto, à estabilização dos preços.

Essa é, devo dizer-lhe, a *minha* explicação; não é uma questão à qual todo mundo na Suíça tem uma resposta clara a dar. Porém, o ponto básico está claro: a tentativa de desvalorizar a moeda a fim de obter vantagens comerciais não chega a ser tão grande quanto um dia se imaginou.

NICOLE: *Mesmo assim, não haverá uma possibilidade de a depreciação monetária conduzir ao protecionismo? Temos ouvido falar muito sobre um retorno à proteção.*

GALBRAITH: Essa possibilidade — ou esse perigo — existe. Não faz muito tempo, o dólar estava um pouco mais alto do que o iene. Isto e a eficiência dos japoneses fizeram com que os compradores accorressem em grande número ao Japão, e que os produtos japoneses inundassem os Estados Unidos. Em consequência, nos USA houve um movimento no sentido de se elevarem as tarifas ou estabelecerem cotas sobre tecidos, aço e aparelhos de televisão nipônicos. Isto tem continuado à medida que o iene tem ganho terreno. Mas a insistência em medidas protecionistas também deve ser considerada em seu contexto. Boa parte dela provém dos fabricantes de tecidos e calçados, indústrias nacionais em que as firmas são bastante numerosas e de pequeno porte. E também dos sindicatos correspondentes. Ou então provém de indústrias nacionais mais antigas e ineficientes, das quais a siderurgia constitui o melhor exemplo. A nossa indústria siderúrgica há anos que vem se tornando obsoleta. E as grandes empresas, como a própria indústria reconhece, têm sido mal administradas — campo esse dominado por idiotas burocráticos. Não há muita agitação no sentido de obter proteção por parte das grandes firmas internacionais, as que fabricam automóveis, produtos químicos, computadores e congêneres. Isso nos traz de volta ao papel e ao poder da grande empresa transnacional. Para essa firma, em virtude de operar cruzando fronteiras nacionais, as

tarifas alfandegárias são um flagelo. Ela quer produzir onde haja maiores vantagens totais quanto a custo de produção e persuasão do consumidor, e onde obtenha o que exige do governo; muitas vezes ela pretenderá produzir num país e fazer a montagem do produto em outro. Você, como eu já disse, sempre se preocupará menos com a concorrência estrangeira se for o dono da firma concorrente. Todavia, mais importante que essa propriedade é o entendimento entre as grandes firmas transnacionais de que os preços não devem ser reduzidos, pois isso redundaria em desastre para todas elas. O entendimento oligopolista funciona, como é de se esperar, por sobre as fronteiras nacionais. Os fabricantes de automóveis e computadores não se empenham numa concorrência acirrada de preços. Portanto, numa economia dominada pelas grandes empresas que operam internacionalmente, existe segurança intrínseca contra a revivescência do protecionismo.

NICOLE: *Isso se aplica ao Mercado Comum?*

GALBRAITH: Sim. O Mercado Comum é um exemplo excelente da minha tese. De onde procede a celeuma contra o Mercado Comum? Quase exclusivamente de pequenas firmas e, em particular, dos lavradores. O recente clamor na França contra as importações de vinhos italianos é uma prova disso. A Fiat, por outro lado, sabe que precisa manter boas relações com a Renault e a Citroën. Ela não acharia sensato vender seus carros no mercado francês a preços abaixo do custo.

Não quero levar esta argumentação a extremos. As grandes firmas que são ineficientes procurarão proteção. Isso explica o instinto protecionista da indústria siderúrgica francesa e agora também da norte-americana. As nossas siderúrgicas acabam de nos dar mais um ótimo exemplo da flexibilidade do espírito da livre iniciativa. Elas passaram de suas ardorosas exigências de liberdade de toda e qualquer interferência governamental a uma apaixonada exigência de intervenção oficial na forma de tarifas, cotas, tabelamento de preços mínimos sobre o aço importado e até mesmo empréstimos garantidos pelo governo para modernização de suas instalações industriais.

NICOLE: *Acho que o senhor está de fato dizendo que a grande empresa escapou do mercado tanto no país como no exterior, e que escapou do livre comércio, criando sua própria forma de proteção!*

GALBRAITH: Eu não conseguiria expressá-lo melhor. A grande empresa transnacional ou multinacional possui uma proteção própria tanto

contra a concorrência interna como externa. Por isso, não precisa de tarifas alfandegárias.

NICOLE: *Raymond Barre disse recentemente que o mundo está precisando de um livre comércio organizado a fim de contrabalançar as caóticas relações econômicas e comerciais. Recomenda ele consultas e acordos para regulamentar o comércio e atenuar o impacto dos instáveis padrões comerciais entre países.*

GALBRAITH: Livre comércio organizado pode ter um sentido diverso para cada um. Não tenho certeza do que Monsieur Barre tem em mente. Para alguns, isso pode significar uma boa dose de proteção. Eu não me sinto emocionalmente comprometido com o livre comércio a ponto de aceitar o sacrifício que ele exige do povo. Também já vimos que as grandes empresas internacionais possuem sua própria proteção. O sacrifício infligido pelo livre comércio é sentido pelas pequenas firmas onde o mercado ainda funciona.

NICOLE: *Que é que o senhor faria?*

GALBRAITH: Se as importações de tecidos nos Estados Unidos procedentes do Japão, Formosa, Hong Kong repentinamente forem de tal ordem a causar sérios problemas de desemprego nas cidades fabris do sul dos Estados Unidos, eu negociaria acordos de limitação à entrada de importados e daria um prazo para um ajuste menos doloroso. Se os vinicultores franceses fossem à falência devido às importações de vinhos italianos, eu também recomendaria providências no sentido de aliviar as dificuldades. Quero crer que o Sr. Barre tem em mente esse tipo de controle, ou seja, providências destinadas a minimizar o sacrifício e o choque sofridos. Sempre se deve desconfiar de absolutos; toda boa política econômica deve manter-se aberta ao compromisso. E, logicamente, se a Formosa, Hong Kong, a China ou o Japão são melhores na produção de tecidos do que nós, americanos, eles devem ter o direito de fazê-lo. É provável que o façam, de qualquer maneira. O produtor mais eficiente geralmente triunfa a longo prazo.

NICOLE: *Os produtores de matérias-primas desempenham um papel muito importante no comércio internacional. Será que as relações comerciais no mundo estão mudando a favor deles na medida em que seus produtos se tornam mais escassos ou em que eles conseguem controlar melhor os preços? Seriam eles os novos países ricos?*

GALBRAITH: Bem, falando como chauvinista americano, sem dúvida que o espero. Ninguém parece ter notado que nós somos os lenhadores e aguadeiros, isto é, os provedores do resto da humanidade. É aos Estados Unidos que o mundo sofisticado se dirige para obter os produtos simples, sem requintes, que são depois processados pelas indústrias mais refinadas de outros países.

NICOLE: *Que é que o senhor quer dizer com isso?*

GALBRAITH: Aonde o mundo se dirige para obter cereais para as suas padarias? Em primeiro lugar, aos Estados Unidos. E cereais forrageiros para produzir carne e leite? Novamente, aos Estados Unidos. E para conseguir soja, a fim de fazer tudo, desde alimentos a plásticos? Uma vez mais, aos Estados Unidos. De onde vem o algodão em rama em grande quantidade? Dos Estados Unidos. E o carvão de pedra, o mais antigo e primitivo dos produtos industriais? — Nós enviamos carvão a países tão desenvolvidos quanto o Japão. Segundo todos os cálculos econômicos convencionais, os Estados Unidos são o primeiro dos países do Terceiro Mundo. De há muito que venho recomendando que votemos como tal nas Nações Unidas.

NICOLE: *Mas vocês não exportam apenas matérias-primas.*

GALBRAITH: Nós exportamos matérias-primas em enormes quantidades. Também exportamos computadores, máquinas operatrizes e maquinaria em geral, e os nossos *blue jeans* e discos gravados são a maravilha do mundo. Chegamos até a enviar um ou outro Cadillac ou Lincoln Continental a alguns países da OPEP. Mas a nossa balança de pagamentos estaria em piores condições do que está se não fossem nossos produtos de Terceiro Mundo. Você compreenderá por que espero que a balança comercial se desequilibre em favor dos países produtores de matérias-primas — preços mais altos para as matérias-primas, preços menores para os produtos manufaturados e acabados.

NICOLE: *É essa a perspectiva?*

GALBRAITH: Acho que não. O panorama ainda favorece os produtos manufaturados, e por razões que já vimos. A maioria dos produtos manufaturados procede das grandes empresas. Estas últimas têm o poder intrínseco em seus mercados que lhes é conferido pelo seu porte, inclusive o poder de controlar os preços e os custos de produção. Em

sua maior parte, os produtores de matérias-primas e alimentos não possuem tal poder ou, se o têm, só o conseguem mediante ajuda de seus governos. Portanto, os produtores de artigos manufaturados continuarão a manter uma posição de barganha melhor, com maior controle sobre os preços do que aqueles de quem compram. A vantagem continuará do lado do grande e poderoso produtor de artigos industriais e manufaturados altamente elaborados. Por sinal, podemos verificar quanto se explica ao colocar a grande empresa em seu devido lugar numa discussão de índole econômica.

NICOLE: *Que me diz dos países bem pobres, tais como o Egito, a Índia, Bangladesh — que não têm nem petróleo nem matérias-primas? Que é que eles vão fazer? Será que as nações ricas e o FMI e o Banco Mundial podem ajudá-los? Será que os países novos-ricos da OPEP também deveriam ajudar?*

GALBRAITH: O Banco Mundial tem sido uma instituição muito útil — emprestando dinheiro dos países ricos e investindo-o nas nações pobres. Ele tem feito muitíssimo por merecer sua reputação. Eu bem que gostaria de ver mais dinheiro oriundo do petróleo ser investido nos países pobres, embora não possamos exigir mais da Arábia Saudita ou do Irã que exijamos de nós mesmos. Mas nem tudo será resolvido com capitais. Isso é demasiado otimista. Na Índia, Egito, Bangladesh e Paquistão, a demografia, a relação entre a gente e a terra e a secular acomodação à pobreza são os fatores decisivos. Pouco daquilo que discutimos nestes últimos dias tem importância lá. É um mundo diferente.

NICOLE: *Será que não deveríamos nos preocupar, não do ponto de vista moral mas, sim, sob o aspecto prático, com a existência desses bolsões de extrema pobreza no mundo?*

GALBRAITH: Tanto moralmente como do ponto de vista prático. Quando tantos sofrem de algo tão penoso como a miséria, sem dúvida que existe um imperativo de ordem moral. E o problema prático é igualmente premente. A diferença entre a extrema riqueza e a extrema pobreza é a fonte básica de tensão dentro de um país. À medida que o mundo vai se tornando menor, essa diferença certamente constituirá uma fonte de tensão cada vez mais grave entre as nações.

NICOLE: *Tenho alguns pontos menores a discutir. Os alemães e japoneses foram instados recentemente pelos Estados Unidos a incentivar*

suas economias no sentido de comprar mais mercadorias no exterior a preços mais elevados e vender menos. Seria esse o tipo de coordenação da política econômica de que se precisa?

GALBRAITH: De uma forma primitiva, sim. Mas, afinal de contas, os alemães vêm cuidando melhor de seus assuntos econômicos desde a Segunda Grande Guerra do que os Estados Unidos. Eles estão na nossa frente na promoção de uma política de rendas e preços. Assim, talvez nós devamos procurar nos aconselhar com eles. Eu ficaria encantado em ver economistas alemães dizendo aos eruditos *experts* do Sr. Carter: “Por que vocês não elaboram o tipo de acordos entre os seus sindicatos e empresários e demais reivindicadores de renda que nós temos?” Nós, americanos, precisamos continuamente nos lembrar de que ser maior não significa, necessariamente, ser mais sábio.

NICOLE: *O que dizer da França? Não haverá neste país algo que lhes possa servir de lição?*

GALBRAITH: A lição francesa, como já disse, consiste em fazer o que pareça mais prático e depois descobrir as razões filosóficas que justifiquem tal ato. E, finalmente, em anunciar essa filosofia com muita eloquência. Nos anos de após guerra, quando o mundo ainda estava tentando operar com taxas fixas de câmbio, houve um maravilhoso contraste entre prática francesa e inglesa. Quando os movimentos internos de preços tornaram inevitável a desvalorização, os ingleses gastaram 6 meses com a mais intensa discussão. Debates acirrados no Parlamento. Artigos eruditos no *The Economist*. Cartas ainda mais eruditas enviadas ao *The Times* de Londres. Discussões incompreensíveis nas universidades. Em contraste, os franceses, da noite para o dia, desvalorizaram sua moeda sem discussão alguma. Agiram da melhor forma. Fazem o que lhes parece essencial. Discutem sobre isso depois.

DEZ

Crescimento, Poder e a Política de Mercado

Inflação e o custo distributivo

NICOLE: *O senhor diz que a inflação e o desemprego são causados pelo declínio de eficiência do mercado, resultante do crescente poder das grandes empresas e dos sindicatos, bem como da capacidade de outros grupos para controlarem seus próprios rendimentos ou para obterem a proteção do Estado. Será que esse poder afeta o governo e a sociedade de outras maneiras? Eu diria que sim.*

GALBRAITH: Afeta — é evidente. A vida econômica e política é a matriz na qual cada parte está interligada às demais e todas se movimentam em conjunto. Um bom teste da validade de uma proposta econômica ou social é ver como ela se comporta em relação ao todo. O impulso no sentido de um crescimento econômico, um exemplo que já vimos anteriormente, atende perfeitamente aos objetivos da tecnologia e da liderança da moderna empresa. O motivo é muito simples. Quando a empresa está expandindo suas vendas e aumentando o seu emprego, há mais rápida promoção para os membros da tecnologia, maior previsibilidade de aumentos salariais, maior número de pessoas para supervisionar, maior prestígio e poder daí resultantes. Uma vez que todos são recompensados por essa expansão, esta se torna um objetivo primordial da empresa. E esta, então, converte seus próprios fins em objetivos públicos. Um aumento do Produto Nacional

Bruto constitui uma medida do sucesso econômico e político, porque o crescimento empresarial torna-se muito mais fácil numa economia em expansão.

Após a Segunda Guerra Mundial, eruditos, políticos, estadistas transformaram numa religião os benefícios sociais do crescimento econômico. Quando a economia ficou dominada pelos empresários da economia neoclássica — pequenos comerciantes, fazendeiros e pequenos industriais — falava-se muito pouco de crescimento econômico. Bons negócios, então, significavam apenas lucros satisfatórios. A ênfase no crescimento acentuou-se quando a economia e a política passaram a ser dominadas pelas grandes empresas. Como já vimos, estas e seus executivos se beneficiaram grandemente com a expansão e o poder, os salários maiores e maior prestígio a ela associados. Os economistas entraram em cena e transformaram em virtude uma tendência bem mais fundamental.

NICOLE: *Essa exaltação do crescimento suportá recursos naturais ilimitados?*

GALBRAITH: Inicialmente acho que sim. É claro que sempre houve alguma preocupação com o fato de podermos ficar sem matérias-primas importantes. Nos anos subseqüentes à Segunda Guerra Mundial, o Presidente Truman nomeou uma comissão especial sob a presidência de William S. Paley, diretor da Columbia Broadcasting System (CBS) há perto de um século, para fazer uma avaliação dos recursos futuros. A Comissão Paley advertiu que algumas matérias-primas estavam sendo utilizadas com muita prodigalidade e, um dia, estariam esgotadas. Chumbo em demasia estava sendo insuflado na atmosfera pela queima da gasolina. Mas ninguém prestou muita atenção. Indubitavelmente, ninguém sugeriu que o crescimento econômico deveria ser desacelerado.

NICOLE: *O senhor levantou este problema em seu livro The Affluent Society.*

GALBRAITH: Sim. O pouco que me resta da minha reputação de bolchevista, como já disse muitas vezes, procede de eu ter contestado a virtude de um crescimento impensado e irrestrito. Minha preocupação, porém, não era com a exaustão dos nossos suprimentos de matérias-primas — petróleo, minérios e tudo o mais. Era com o que o crescimento insensato estava fazendo ao nosso redor, ao meio ambiente. Nós deveríamos, insistia eu, contrapesar os benefícios do crescimento e os

danos causados ao ar, à água, à tranquilidade e, acima de tudo, à paisagem. Homens de mentalidade simplista na ocasião disseram, realmente, que o crescimento econômico resolvia todos os problemas. Mediante uma taxa de crescimento adequada, um país não precisaria preocupar-se com seu sistema educacional, o progresso científico e tecnológico, nem mesmo com seu poderio militar. Tudo isso seria atendido por um aumento apropriado do Produto Nacional Bruto. Nas edições subseqüentes de *The Affluent Society*, eu eliminei o capítulo em que ridicularizava as pessoas, inclusive um ou dois eruditos batalhadores de Harvard, que diziam que a segurança nacional era assegurada por uma taxa satisfatória de expansão econômica. Uma vez ridicularizados, eles se calaram, e então eu fui acometido de dó. Foi a única discussão que posso dizer ter ganho.

NICOLE: *Como o senhor explica a preocupação atual acerca do crescimento — as conclusões do Clube de Roma em 1972, sugerindo que ponhamos termo ao crescimento? E não foi esta uma das discussões ganhas pelo senhor?*

GALBRAITH: Não, embora muito me agrade a idéia. Mas acho que *The Affluent Society* ajudou a iniciar o debate. Contudo, se algo afeta a vida da população e lhe causa angústia, existe aí um nervo sensitivo que pode ser tocado. As pessoas então reagem. O primeiro a tocar nesse nervo fica sendo mais famoso do que merece. Cedo ou tarde, as pessoas certamente tinham de ver o que o desenvolvimento econômico impensado, não planejado estava fazendo ao ar, à água, à paisagem e aos ouvidos, e veriam também que a vida econômica tinha uma dimensão de qualidade bem como de quantidade. Já falei inúmeras vezes da sabedoria tática de enfrentar primeiro o inevitável.

E sempre há a probabilidade de todo novo movimento político cair nos extremos. Jamais concordei com aqueles que advogam o crescimento zero. O crescimento e uma renda cada vez maior aliviam um bom número de problemas sociais. As pessoas compararam sua renda deste ano com a renda do ano anterior e, se constataram algum progresso, sentem-se melhor. A tensão se reduz. Se o crescimento tivesse que parar, a renda não mais ia crescer e a pergunta arrasadora seria: "Como é que deve ser reparado o total fixo?" Para um aumento na renda de cada pessoa teria que haver um decréscimo em algum outro lugar. A distribuição da renda se tornaria uma questão de máxima urgência, especialmente quando nenhuma sociedade pode justificar extremos de opulência e miséria, embora os ricos e seus filósofos guardiões empre-

quem muita engenhosidade e indignação nesse empenho. Mas será mais fácil e mais seguro se o movimento no sentido de uma igualdade maior puder surgir de maneira gradual, como uma reforma, do que abruptamente, como resultado de uma disputa sobre a divisão de um produto fixo.

NICOLE: *Então devemos aprender a viver com menos, não é?*

GALBRAITH: Não precisamos aprender a viver com menos, de um modo geral. Sem dívida, nos países industrializados temos uma taxa menor de crescimento no futuro do que por vezes no passado. Essa é uma razão por que não precisamos nos inflamar tanto acerca da disponibilidade de fundos de poupança e de capitais daí resultantes para investimento.

NICOLE: *Mas não continua sendo necessário haver gente que possa fazer poupança — e investir?*

GALBRAITH: Antes se achava que os ricos, possuindo mais do que podiam gastar, não tinham outra escolha senão fazer poupança. Por isso, tornaram-se benfeitores sociais, fontes de capital. O argumento jamais foi inteiramente convincente — algo como aquele caso de economizar comida dando a alguns mais do que podem comer e matando o resto de fome. Mas, há muito tempo que a maior parte da poupança e da formação de capital não tem sido obra de indivíduos, ricos ou pobres. Tem sido obra de empresas, a partir dos lucros que elas não distribuem a seus acionistas.

Anteriormente eu mencionei as tendências convergentes do capitalismo e do socialismo. Temos aqui mais um exemplo. Tanto o moderno capitalismo como o moderno socialismo são concordes em que, se alguém quiser poupar o dinheiro ganho, não deverá deixá-lo cair nas mãos cobiçosas e ávidas daqueles que têm a liberdade de gastá-lo. A decisão sobre o que poupar e o que investir, em ambos os sistemas, é tomada não pelas pessoas mas para as pessoas.

NICOLE: *As revoltas estudantis dos anos 60 e início da década de 70 foram parte dessa contestação do crescimento?*

GALBRAITH: Até certo ponto, creio que sim. Em fins da década de 60, os estudantes, com quem eu então tinha muito contato, recusavam em massa os valores da sociedade de consumo. Uma dessas manifestações

era a rejeição das suas maneiras e do seu modo de vestir. Nada causou à minha geração maior descontentamento do que o súbito abandono, por parte dos jovens, do barbeador, dos cortes de cabelo e do hábito de tomar banho regularmente, além da aparente satisfação em andar com roupas ensebadas. Mas, nos Estados Unidos, a guerra do Vietnã e o bafo ardente das juntas de alistamento provavelmente eram mais importantes. Tiveram uma influência maior do que simplesmente alterar atitudes da sociedade de consumo; por algum tempo chegaram até a ameaçar o comprometimento básico do estudante com o sexo, o álcool e o esporte.

NICOLE: *O senhor deu grande destaque ao fato de que os gastos militares são um aspecto do poder econômico e empresarial.*

GALBRAITH: Dei mesmo, e gostaria de dizer mais uma palavra a esse respeito. Não há nenhum desacordo de monta quanto ao poder milito-econômico. A diferença está entre aqueles que se preocupam com ele e aqueles que evitam encará-lo ou procuram justificá-lo. Foi Dwight D. Eisenhower, general e republicano, quem nos deu a expressão “complexo milito-industrial” e nos recomendou ficar vigilantes contra esse poder ilegal e incontrolado em nossa sociedade. Muita da sua influência é exercida em coisas que nem sequer dizem respeito à competição com a União Soviética. De há muito que nos Estados Unidos se sabia que os grandes porta-aviões nucleares eram obsoletos. Eles seriam marginalmente úteis na luta contra uma não-potência, como o Vietnã do Norte — para postarem-se ao largo, realizando um bombardeio salutar e terapêutico. Mas o nosso entusiasmo por tais guerras diminuiu; se tivémos de entrar em ação, digamos, na Nicarágua, veículos mais baratos seriam mais do que suficientes. Numa guerra com uma potência de verdade, possuidora de mísseis, os porta-aviões seriam fatalmente vulneráveis, teriam que ser enviados às pressas à praia mais próxima e talvez nem chegassem lá. Todavia, os aviadores navais queriam aviões e os almirantes queriam aqueles lindos e enormes navios, e os fabricantes queriam vender seus aviões; e tão grande era a sua influência combi-neriam junto ao Executivo, ao Congresso e à opinião pública, que, por um bom tempo, ninguém podia enfrentá-los. Com o tempo, porém, o Presidente Carter conseguiu anunciar uma redução na produção de novos porta-aviões.

NICOLE: *Mas a competição com os soviéticos continua sendo um fator presente. Não é certo que eles também estão fabricando armas?*

GALBRAITH: Claro que sim. A União Soviética tem uma poderosa burocracia, a qual, devemos crer, inclui uma poderosa burocracia militar. As inovações soviéticas em sistemas bélicos estimulam inovações semelhantes nos Estados Unidos. Uma nova forma de destruição criada nos Estados Unidos justifica uma criação similar na União Soviética. Então, ambos passamos a um derivativo mais elevado quando achamos que os soviéticos poderiam fazer algo terrível e, assim, nós o fazemos; e, sem dúvida, os soviéticos ficam imaginando que nós somos capazes de fazer algo e, assim, eles o fazem. Há até um aspecto sazonal em todo esse processo. A preocupação acerca da corrida armamentista soviética sempre atinge seu nível mais alarmante em Washington por ocasião do Ano Novo, quando o novo orçamento vai ser examinado. Depois ela diminui até o próximo ponto alto, em dezembro ou janeiro seguintes.

A corrida armamentista é importante e crítica — e potencialmente fatal. Antes julgávamos que fosse um aspecto da confrontação ideológica. Capitalismo *versus* comunismo. Agora devemos encará-la como uma armadilha cada vez maior. Cada um dos lados toma as providências de que o complexo milito-industrial, do outro lado, mais precisa para justificar as providências que *ele* deseja tomar. Um altíssimo funcionário do governo americano — já que ele deixou o cargo, posso dizer que foi Henry Kissinger — certa vez me disse que só se poderia entender as relações entre a União Soviética e os Estados Unidos se se compreendesse que os proponentes das despesas militares de ambos os países se uniram contra os civis de ambos os países.

NICOLE: *Há alguma esperança de que algo possa vir a quebrar esse ciclo vicioso? Poderia esse algo ser a oposição popular, quer na União Soviética quer nos Estados Unidos? Teria que ser nos Estados Unidos, pois o povo aí tem mais poder.*

GALBRAITH: É essencial, e talvez não seja uma vã esperança. A maioria das pessoas, creio eu, deseja sobreviver. Também já vimos que é forte a pressão para o fornecimento cada vez maior de bens e serviços, tanto públicos como privados. E, embora o poder militar e as grandes empresas trabalhem numa associação simbiótica, eles não são onipotentes. Costumávamos acreditar que, quando a guerra eclodia e as bandas começavam a tocar e os soldados a marchar, toda oposição ao conflito desapareceria. Ou que a oposição remanescente seria tachada de antipatriótica, de ajuda ao inimigo. Foi assim durante as duas guerras mundiais. Porém, na Argélia, a resistência civil acabou triunfando

sobre o envolvimento do velho *establishment* militar francês na guerra ali travada. Da mesma forma, graças a Mendès France, na Indochina. O caso mais recente e ainda mais espetacular ocorreu nos Estados Unidos. De início, os nossos defensores da Guerra Fria estavam muito seguros de que, uma vez que nos envolvêssemos no Vietnã, todas as forças do chauvinismo militar assumiriam o comando; o país embotaria seu senso crítico enquanto durasse a guerra. Em vez disso, para incomtestável surpresa e desespero desses elementos, o que ocorreu foi uma análise cada vez mais profunda das razões de estarmos ali. O povo perguntava por que estávamos decididos a reaprender as pavorosas lições da experiência francesa, por que estávamos tão determinados a salvar um país da obscuridade que ele conscientemente havia procurado, apreciado e merecido. Essa contestação estendeu-se das universidades ao Congresso e ao povo em geral, acabando por forçar o Presidente Lyndon Johnson a deixar o posto. Em conjugação com a verdadeiramente inspirada futilidade do governo que estávamos sustentando em Saigon, ela forçou nossa retirada do Vietnã. O dia dos helicópteros não foi nada agradável, nada que incitasse o nosso orgulho nacional. Contudo, notavelmente, a maioria do povo tirou esse horrível episódio da mente. Isso era ruim, porém melhor do que uma guerra injustificável.

Por conseguinte, o poder popular pode ser enorme, uma vez que seja mobilizado. Atualmente há uma grande pressão nos Estados Unidos em favor dos acordos SALT — limitação de armas estratégicas. Não é nada tão espetaculoso como a oposição à guerra do Vietnã, nem tão flagrante em suas pressões sobre os políticos quanto o *lobby* das armas. Mas trata-se de uma influência muito firme, muito poderosa.

NICOLE: *Suponhamos que a razão prevaleça e que as enormes quantias e os esforços despendidos com finalidades militares pudessem ser empregados em coisas não militares, tais como a construção de casas, saúde, educação e assim por diante. Será que isto arruinaria o sistema econômico? Quantos ajustamentos seriam necessários?*

GALBRAITH: Eu costumava pensar que o ajustamento seria muito difícil, porque as grandezas são muito diferentes umas das outras. Pelo custo de um par de bombardeiros B-1, qualquer cidade média dos Estados Unidos poderia construir um excelente sistema de transporte de massa. Porém, não estou por demais preocupado. A pressão das necessidades civis é maior do que podíamos imaginar. Os custos da previdência social, dos sistemas de pensões e aposentadoria em particular, em todos os países industriais, como estamos sabendo, são muito

maiores do que poderíamos esperar. Um enorme erro de cálculo. Assim também os custos de administração da moderna metrópole, da qual Nova York é o extremo exemplo. Outro grande erro de cálculo. E estes custos são aumentados pelo afluxo de pessoas oriundas das zonas rurais e dos países mais pobres — a solução moderna para a pobreza rural. Os recém-vindos têm enorme necessidade de habitação, educação e assistência pública. E exige-se mais dinheiro para manter a ordem e minimizar os atritos quando pessoas de diferentes origens, raças e culturas passam a viver juntas. Além de tudo isso, existe a pressão para aumentar o consumo privado, porque as pessoas não mais aceitam o fato de, por trabalharem com as mãos ou serem negras, terem que ser pobres e viver em condições abjetas e sórdidas. Portanto, não penso mais que teríamos grandes dificuldades em transformar as despesas militares em aplicações civis úteis. Também devemos nos perguntar se parte desse dinheiro não poderia ser empregado como ajuda no aumento da produção e da renda dos países pobres.

NICOLE: *Não é de espantar um governo que envia homens à Lua e ao mesmo tempo não socorre uma cidade como Nova York, para não ir à falência?*

GALBRAITH: Já disse muitas vezes que as pessoas sentem aquilo que lhes interessa e num instante se mobilizam em sua defesa. Os novai-iorquinos poderiam ser uma exceção a essa benfêfica tendência. Eles deveriam ter-se revoltado de indignação. Os serviços públicos da cidade não estavam sendo executados com muita eficiência. Contudo, reduzir as verbas destinadas às escolas públicas, aos parques e jardins, à pavimentação, à coleta de lixo e a outros serviços públicos era criminoso, e o resultado disso uma vergonha nacional.

NICOLE: *Neste mesmo sentido, não fazem os cientistas e tecnólogos pressão em defesa de seus objetivos e de seus rendimentos pessoais?*

GALBRAITH: Pode estar certa que sim. Eles poderiam estar entre os mais poderosos de todos. Têm conseguido uma aceitação quase universal do princípio de que qualquer despesa que amplie as fronteiras do conhecimento é benfêfica e jamais deve ser contestada. Duidar da justificativa de qualquer verba científica dá azo quer a uma reação de indignação, quer de condescendência. Eu mesmo sou muito cauteloso sobre esse tipo de especulação. Uma ou duas vezes já me senti sem curiosidade de saber qual a exata composição química, física, biológica ou estética dos

pedregulhos menores dos anéis de Saturno, pensando se deveríamos estar aplicando algumas centenas de milhões de dólares nesse projeto em vez de recuperar os piores bairros de Nova York. Todavia, no Clube dos Professores de Harvard, nunca sonhei em levantar tais questões; sei que somente haveria indignação sobre minhas tendências antiintelectuais. Sinto-me muito corajoso em mencionar isto agora.

Talvez esteja, entretanto, exagerando em minhas alegações. Recentemente, tivemos alguns cortes no programa de exploração espacial e suspendemos o projeto de criação de um serviço regular de passageiros à Lua. Existe discussão sobre o destino para o qual o desenvolvimento da tecnologia nuclear está nos levando e a sensatez dos esforços para melhorar a raça do ponto de vista genético, de que uma longa participação da vida social de Washington sugere, no entanto, a necessidade. Alguns de meus colegas cientistas, após uma rigorosa análise de si mesmos, foram até levados a se perguntar se a raça poderia efetivamente ser muito melhorada. Portanto, até mesmo numa área tão sagrada como a da ciência e da tecnologia, vemos certa inquietude a respeito do custo ou da orientação provocando a esperada reação compensatória.

NICOLE: *Mas a ciência e a tecnologia não resolvem elas próprias os problemas que criam? A ciência encontrou meios de obter úteis produtos químicos a partir do petróleo bruto. Então, será que os cientistas não vão descobrir uma forma de limpar o ar que as usinas petroquímicas poluíram?*

GALBRAITH: Não estou fazendo uma objeção geral à ciência e à tecnologia. Estou dizendo apenas que elas não estão isentas do processo social. Toda vez que se assume uma posição de grande força política, cria-se inquietação acerca do emprego que se faz dessa força. E isso se aplica tanto a cientistas como às empresas e ao complexo milito-industrial. Uma boa coisa para todos.

NICOLE: *Voltemos uma vez mais ao poder da grande empresa na economia. De que maneira o consumidor é dirigido pela grande empresa?*

GALBRAITH: Isso se tornou uma arte muito requintada, a forma de arte moderna mais estudada. E a finalidade da pesquisa de mercado, da técnica de vendas, propaganda e, nos Estados Unidos, é o que financia a nossa indústria da televisão. É um aspecto integrante do moderno planejamento industrial. Para quem olha para além do mito, é uma das

mais claras manifestações da convergência dos sistemas industriais — convergência não sobre o mercado, mas sobre o planejamento. Se a General Motors ou a Ford gastam um bilhão de dólares e vários anos projetando o que chamam de um novo automóvel e passam a reduzi-lo, não podem deixar as vendas inteiramente ao acaso. Não podem ser tão insensatas a ponto de permitirem que o consumidor exerça sua vontade soberana. Isso pode ser permitido nos compêndios de Economia, mas não no mundo real. Portanto, a empresa precisa estender seu planejamento até o consumidor e assegurar-se de que este vai querer aquilo que ela produziu.

NICOLE: *Certamente a maioria dos outros economistas discorda desse ponto de vista, não?*

GALBRAITH: Sim, os tradicionalistas por certo tripudiaram sobre esse parecer — formaram um círculo com as cabeças viradas para dentro e os traseiros para fora, à moda das manadas de búfalos quando atacadas no Oeste. Acontece que o seu instinto está certo, pois uma vez que se abandone a idéia de soberania do consumidor e se admita que a empresa tem poder em ambos os lados do mercado, desfecha-se um golpe devastador no sistema neoclássico. O mercado realmente deixa de existir como força independente quando a grande empresa tem controle, ou grande influência, tanto sobre os compradores como sobre os vendedores. Contudo, eu diria que os especialistas mais jovens e mentalmente mais abertos aceitam o papel da propaganda, da técnica de vendas e do condicionamento do consumidor como sendo um aspecto do planejamento empresarial.

NICOLE: *O consumidor não está começando a conhecer melhor suas necessidades e como resistir?*

GALBRAITH: Sim. Funciona aqui o mesmo processo já conhecido do poder que engendra um poder compensador ou equilibrador. O condicionamento a que o consumidor é submetido produz resistência. Isso leva à organização no sentido de se fornecer melhor informação, se conseguir leis que garantam segurança, durabilidade e qualidade dos produtos, e se forçar a revelação ao público de todo e qualquer ingrediente exótico, impróprio para alimentação ou cancerígeno. O movimento que chamamos de “consumismo” é um admirável exemplo dessa tendência de o poder gerar um poder compensador. Ralph Nader, como já devo ter dito, não apareceu por acaso. O seu movimento nasceu do

esforço empresarial para manipular o consumidor. Isso as grandes empresas entenderam. Os detetives da General Motors até chegaram a investigá-lo alguns anos atrás. Esperavam descobrir algo desabonador — que ele via secretamente comerciais de televisão ou comia alimentos não nutritivos ao café da manhã.

NICOLE: *E agora já temos repartições do governo que tratam dos assuntos do consumidor.*

GALBRAITH: Uma clara manifestação da mesma tendência.

NICOLE: *E rumores, em seu país, de “desregulagem” da indústria.*

GALBRAITH: Essa é a resposta daqueles que acham que a proteção ao consumidor foi longe demais. E parte dessa conversa sobre “desregulagem” provém de meus colegas economistas, os quais estão convencidos de que isso poderá salvar o mercado. Há lugar para um toque de romance até mesmo na Economia. Os principais proponentes encontram-se na Hoover Institution no *campus* da Stanford University, e no American Enterprise Institute em Washington. O pessoal da Stanford é constituído por eruditos muito solenes que estão tentando fazer reviver o mundo de Herbert Hoover — é uma excelente idéia, arqueologia intelectual, por assim dizer. Depois de velhos e na qualidade de probos eruditos de feição conservadora, sonharam em ir para o céu. Agora o assunto é com o American Enterprise Institute.

Evidentemente, não haverá nenhuma “desregulagem” geral, e o mercado não será redimido. Todavia, não crítico esse esforço; é preciso entender e até mesmo sentir simpatia por pessoas que resistem à sua própria obsolescência. Elas acreditam ser mais fácil mudar o mundo do que mudar suas próprias idéias. Isso é natural, se bem que não seja uma atitude muito prática.

NICOLE: *O senhor está dizendo, de alguma forma, que toda a vida se tornou um processo de negociação entre grupos de poder opostos?*

GALBRAITH: Talvez não toda a vida, mas uma boa parcela da vida. Conquanto os assuntos econômicos fossem outrora regulados pelo mercado, agora eles são em grande parte o resultado de negociações entre grupos de interesse sob a égide do governo. A elaboração de uma política de rendas e preços — a nossa PARR — constitui o mais espetacular e importante resultado dessa tendência.

NICOLE: *Mas, não importando a que grupo o indivíduo pertença, ele não seria antes de mais nada e sempre um consumidor? E a meta do seu consenso político, em última análise, não é melhorar a vida do consumidor?*

GALBRAITH: Não exatamente para consumir mais, mas para que o consumo se dê num quadro mais seguro e, ambientalmente, mais agradável e que espelhe uma melhor qualidade de vida. Mas a coisa não é tão simples assim. A maioria das pessoas pensa em si mesmas em primeiro lugar não como consumidoras mas como produtoras. Os membros da tecno-estrutura da General Motors, General Electric ou Shell pensam em si próprios como fabricantes de automóveis, de aparelhos elétricos ou de produtos petroquímicos, e não como simples consumidores de habitações, alimentos, serviços médicos ou mesmo usque. Os lavradores e fazendeiros pensam em si mesmos primeiro como produtores de gado, trigo, fumo, algodão e vinho, e não como consumidores de alimentos, roupas ou serviços públicos. O operário ou funcionário burocrático pensa primeiramente em seu emprego e salário. E assim por diante. Boa parte da economia política tem a ver com melhorar e conciliar os interesses do produtor. O interesse do produtor também é específico e concentrado, enquanto que o interesse do consumidor é difuso e genérico. Portanto, no mínimo, leva mais tempo para o interesse do consumidor se mobilizar e fazer valer seus direitos. Os consumidores de gasolina ou de automóveis precisam reunir dinheiro para pagar um *lobby*, ou grupo de pressão em Washington. Os produtores podem recorrer ao belo e recheado cofre de sua associação. Por conseguinte, os interesses do consumidor não são, necessariamente, decisivos no grande processo de negociação ou barganha em que se transformou a vida econômica.

NICOLE: *Será que esta barganha generalizada significa que a ciência econômica está obsoleta?*

GALBRAITH: Somente se ela traçar uma linha arbitrária em torno de si que exclua o que é importante. Se a ciência econômica for definida de tal forma que a sua validade dependa do funcionamento impecável do mercado, então estará obsoleta. Todavia, não precisa ficar assim circunscrita. E com isto concordaria um crescente número, principalmente de jovens economistas. Há uma geração atrás, uma referência à economia neoclássica, com seus compromissos com o mercado, era descritiva. Agora, para muitos, é pejorativo. E, para os defensores da

fé, a prova da obsolescência encontra-se não nos argumentos dos seus opositores, e sim nos resultados das suas recomendações. Acredito que estamos nos aproximando de uma época de mudança na política econômica. Mas, neste momento, a política básica dos Estados Unidos — política monetária e fiscal — ainda pressupõe que o mercado funciona de acordo com o modelo neoclássico, que ele não cedeu o poder sobre preços e rendas às grandes empresas, aos sindicatos, às entidades agrícolas ou outros grupos influentes no governo. E os economistas, procedendo de acordo com este pressuposto, estão obtendo a combinação de desemprego e inflação que é previsível e que eles próprios mais deploram. Essa é a prova rigorosa e ineludível da obsolescência do objeto, quando restritamente definido.

Pior ainda, a confiança no mercado tornou-se um disfarce para a injustiça, a qual, se inflingida intencionalmente, não seria defendida por muitos. Ninguém, ou pouca gente, aceitaria deliberadamente um arranjo que lançasse o custo do controle da inflação sobre os jovens, os não especializados, as minorias, ou aqueles que pertencem a esses três grupos. Porém, esse é agora o resultado de confiar nas políticas monetária e fiscal, medidas que não admitem a redução da eficácia do mercado.

O mercado também é nossa capa lançada sobre o exercício do poder empresarial. Não há nada que disfarce melhor o poder exercido pela General Motors, Lockheed, Shell, Unilever ou Dassault do que o contínuo ensino aos jovens de que todas as operações das grandes empresas estão subordinadas ao mercado. Em contrapartida, nada chamaria tanto a atenção sobre o poder empresarial e suas consequências para a gestão da economia do que um ensino geral em aula e uma discussão seguindo o fio das nossas conversas destes últimos dias. Os alunos sairiam das aulas com as mais incômodas verdades na cabeça; veriam a inevitabilidade do mau desempenho se se confiar no mercado, e a absoluta necessidade de novas medidas e iniciativas para que o sistema funcione bem. Portanto, o mercado não só está obsoleto; também está ao serviço daqueles que, por boas razões pessoais e pecuniárias ou por causa de um entorpecimento intelectual, querem deixar as coisas como estão, querem evitar a realidade de hoje.

NICOLE: *Será que não precisamos dar um nome àqueles que se ocupam da nova realidade?*

GALBRAITH: Acho que sim. Mas talvez "economista político" sirva por mais algum tempo. A realidade é mais importante do que o nome.

NICOLE: *O senhor se acha deprimido?*

GALBRAITH: Somente por não ser mais jovem e não ver uma chance para envolver-me por completo na mudança que vem por aí. A estruturação de um sistema que concilie os diversos reivindicantes de renda e divise uma alternativa exequível — e equitativa — para o mercado vai ser muito emocionante. As batalhas serão maravilhosas, e será extrema a aflição dos acomodados bem instalados. Será bom para os economistas políticos; mesmo aqueles que se dão por muito contentes com seus computadores, seus modelos de comportamento competitivo de mercado e suas extremas esposas podem ser instigados à reflexão. Também sabemos pela experiência dos últimos cem anos, e especialmente do último meio século, que o sistema se presta a uma quantidade infinita de improvisações e correções. Mais uma vez o acentuo. E também podem dar-se grandes e visíveis progressos na Economia política. Será, ou poderá ser, uma época maravilhosa para a profissão.

