

PAUL A. BARAN e PAUL M. SWEEZY

CAPITALISMO MONOPOLISTA

Ensaio Sôbre a Ordem Econômica
e Social Americana

Tradução de
WALTENSIR DUTRA

ZAHAR EDITORES

RIO DE JANEIRO

Título original:

MONOPOLY CAPITAL — *An Essay on the American Economic and Social Order*, publicado em 1966 pela Monthly Review Press, Nova York, E. U. A.

Copyright © 1966 by Paul M. Sweezy

1966

Direitos para a língua portuguesa adquiridos por

ZAHAR EDITORES

Rua México, 31 — Rio de Janeiro

que se reservam a propriedade desta tradução.

Impresso no Brasil
Printed in Brazil

ÍNDICE

PREFÁCIO	7
1. INTRODUÇÃO	11
2. A SOCIEDADE ANÔNIMA GIGANTE	24
3. A TENDÊNCIA AO CRESCIMENTO DO EXCEDENTE	60
4. A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: CONSUMO E INVESTIMENTO CAPITALISTAS	85
5. A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: A CAMPANHA DE VENDAS	117
6. A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: A ADMINISTRAÇÃO CIVIL	146
7. A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: MILITARISMO E IMPERIALISMO	180
8. SÔBRE A HISTÓRIA DO CAPITALISMO MONOPOLISTA	218
9. CAPITALISMO MONOPOLISTA E RELAÇÕES RACIAIS	248
10. SÔBRE A QUALIDADE DA SOCIEDADE CAPITALISTA MONOPOLISTA	281
11. O SISTEMA IRRACIONAL	333
APÊNDICE: ESTIMATIVA DO EXCEDENTE ECONÔMICO, por JOSEPH D. PHILLIPS	363

PREFÁCIO

No início de 1962, Robert F. Kennedy, então Procurador-Geral na administração de seu irmão, fez uma viagem em torno do mundo como uma espécie de embaixador de boa vontade dos Estados Unidos. Em sua volta, falou no almôço anual da *Associated Press*. Em seu discurso, publicado na edição de 24 de abril do *New York Times*, relatou o seguinte incidente:

Fui apresentado na Indonésia a outro grupo numeroso de estudantes e um rapaz, no final de meu discurso, levantou-se e fez uma pergunta. No curso de sua pergunta ele descreveu os Estados Unidos como um sistema de capitalismo monopolista. E quando ele pronunciou essa expressão metade dos estudantes aplaudiram.

Eu disse então ao jovem: “Bem, agora eu gostaria de saber uma coisa. Sou aqui um representante dos Estados Unidos. O que vem a ser capitalismo monopolista? O que representa essa definição nos Estados Unidos? Ela foi empregada aqui com um sentido pejorativo. O que corresponde a ela nos Estados Unidos? Que significa capitalismo monopolista?”

Ele não respondeu. Eu disse, então: “Bem, agora, alguém entre os que bateram palmas, alguém entre os que aplaudiram este cavalheiro quando ele utilizou essa expressão — quer explicar-me o que significa capitalismo monopolista?” E ninguém se apresentou.

Se Kennedy pensou que a recusa da platéia a debater o tema do capitalismo monopolista indicava uma falta de conhecimento do assunto, ele certamente cometia um erro. Os estudantes indonésios, tal como seus colegas nos países subdesenvolvidos em todo o mundo, conhecem muita coisa sobre o capitalismo monopolista, tendo visto sua face mais feia deste e sofrido na própria pele as conseqüências de sua política. Mas não é surpreendente que eles achem ser este um tema sério demais para definições ligeiras ou concursos de inteligência.

As perguntas de Kennedy permanecem, entretanto, e nós lhe faremos o cumprimento de admitir que refletem

um estado de genuína ignorância que é compartilhado pela maioria de seus patrícios. Este livro é dedicado a todos os que, entre êles, estão realmente interessados numa resposta e se dispõem a empregar o tempo e o esforço necessários a adquirir alguma compreensão sôbre um tema extraordinariamente complicado e difícil. Esperamos também que êle será útil aos estudantes da Indonésia e de todos os demais países do mundo subdesenvolvido para a aquisição de um entendimento mais claro e mais completo de uma realidade cuja importância êles já reconhecem.

Certo tipo de crítica deve ser respondido antecipadamente. Seremos provavelmente acusados de exagerar. É uma acusação diante da qual nos confessamos culpados sem pestanejar. Num sentido muito real, a função tanto da ciência quanto da arte é exagerar, desde que o que se exagera é verdadeiro e não falso. Quem quer que pretenda reclamar que excedemos os limites dessa condição deverá estar preparado para apresentar sua própria versão sôbre a sociedade americana de hoje. Daremos boas vindas a um esforço dêsse tipo. De resto, o teste final da verdade não é o julgamento subjetivo de alguém, e sim o curso objetivo da história.

Este livro teve um período de gestação incomumente longo: quase exatamente dez anos desde a primeira tentativa de esboço até a data de publicação. O material ilustrativo e para fundamentação do texto foi reunido à medida que era necessário, mas não houve qualquer esforço sistemático de atualização, nem procuramos levar em conta todos os trabalhos significativos relacionados com os diversos temas de que tratávamos e que foram publicados no período. Trata-se, como afirma o subtítulo, de um ensaio, e não de um tratado, e não tem qualquer pretensão de abranger tudo.

A maioria de nossas dívidas intelectuais será esclarecida no texto e nas notas de pé de página, não precisando de menção especial aqui. Pela edição cuidadosa e inumeráveis melhorias na apresentação e no estilo ficamos gratos, como nós ambos ficamos diversas vezes no passado, a John Rackliffe.

* * *

O texto acima é uma reconstituição de anotações feitas cêrca de dois anos atrás sôbre o que pretendíamos

incluir no prefácio. Para minha profunda tristeza, preciso agora acrescentar um adendo e assinar sozinho o prefácio. Paul Baran morreu a 26 de março de 1964.*

Embora Baran jamais tenha visto a forma final do manuscrito que foi para a composição e a impressão, devo assinalar que isto de modo nenhum diminui o caráter conjunto da obra. As idéias e a estrutura do livro foram acertadas por nós à base de um intercâmbio contínuo, muito tempo antes que o primeiro esboço fôsse escrito. Tudo o que um de nós elaborava era criticado em detalhe pelo outro, e em muitos casos reelaborado e recriticado mais de uma vez. Tudo o que agora sai no livro foi obtido por êsse processo, antes da morte de Baran. Além de dar acabamento a todo o manuscrito, a única coisa que fiz foi deixar de fora o que seriam dois capítulos suplementares. Esse material estava em forma bruta à época de sua morte, mas ambos tínhamos dúvidas importantes sobre êle, dúvidas que ainda precisavam ser discutidas e resolvidas. Desde que nenhum dos capítulos era essencial ao conjunto do tema do ensaio, a melhor solução pareceu ser a de omiti-los. Cheguei a essa conclusão mais facilmente quando vi que, mesmo sem êsses capítulos, o livro ficara maior do que eu esperava ou do que inicialmente fôra nossa intenção.

PAUL M. SWEEZY

Nova York,
1.º de janeiro de 1966

* Um ano depois de sua morte, *Monthly Review* publicou uma edição especialmente dedicada à sua memória, *Paul A. Baran: A Collective Portrait* (março, 1965), realizada por Leo Huberman e por mim, publicada mais tarde na forma de livro. Ela inclui três excertos da obra de Baran, dois ensaios sobre sua vida e sua obra, 38 declarações de personalidades de todo o mundo e uma bibliografia de seus escritos.

A Verdade é o Todo. — HEGEL

Há dois séculos, uma ex-colônia européia resolveu igualar-se à Europa. E conseguiu-o tão bem que os Estados Unidos da América se transformaram num monstro, no qual os vícios, a enfermidade e a inumanidade da Europa cresceram em proporções assustadoras.

FRANTZ FANON

I

INTRODUÇÃO

A situação das Ciências Sociais nos Estados Unidos, hoje, é paradoxal. O número de pesquisadores e professores eleva-se rapidamente. Seu treinamento e domínio de suas disciplinas, inclusive a capacidade de usar o raciocínio matemático preciso e métodos estatísticos complexos, estão muito acima dos níveis atingidos pelos seus predecessores de uma geração atrás. Universidades, fundações e Governos organizam projetos de pesquisas e concedem bôlsas em escala sem precedente. Livros, relatórios e artigos são produzidos numa sucessão interminável. E, no entanto, tôda essa intensa atividade intelectual produziu poucas descobertas ou revelações importantes sôbre a forma pela qual nossa sociedade funciona e para onde se dirige.

Na verdade, sabemos que nossa sociedade não funciona bem. Mas há apenas alguns anos, durante o período que C. Wright Mills chamou acertadamente de Grande Comemoração Americana, os cientistas sociais nos asseguravam que tudo ia bem. Que o inverso é verdade — que uns homens ociosos e máquinas ociosas coexistem com a privação nos Estados Unidos e a fome no exterior, que a pobreza cresce em ritmo igual ao da riqueza, que volumes enormes de recursos são desperdiçados de modo frívolo e freqüentemente prejudicial, que os Estados Unidos se tornaram o símbolo e o defensor da reação em todo o mundo, que os americanos estão empenhados em várias guerras e evidentemente se encaminham para outras ainda maiores — o conhecimento de tudo isso, e muito mais, não nos veio das Ciências Sociais, mas da observação de fatos inevitáveis. Podemos até dizer que os cientistas sociais, assegurando-nos durante tanto tempo que tudo ia tão bem naquilo que consideravam o melhor dos mundos, fizeram o que lhes foi possível para nos impedir de ver a realidade frente a frente.

Como podemos explicar o paradoxo de que cientistas sociais mais numerosos e mais bem treinados tenham falhado cada vez mais ostensivamente na explicação da realidade social?

Parte da resposta está, sem dúvida, no oportunismo, puro e simples. Quem paga ao flautista escolhe a música, e todos sabem quem são os financiadores e quais as músicas preferidas. Numa sociedade capitalista, uma procura efetiva criará sempre a sua própria oferta.

Mas seria errado e injurioso deixar a questão nesse ponto. Entre os cientistas sociais americanos há homens e mulheres da mais alta integridade, que são motivados por uma autêntica paixão pela verdade. Se também êles fracassaram em esclarecer as grandes questões sociais de nossa época, a razão disso não está no oportunismo, mas nas limitações inerentes de sua visão e metodologia. Foram elas herdadas, em parte, do passado, e em parte modeladas em reação ao seu próprio ambiente. Êste é, acima de tudo, de uma crescente complexidade, exigindo, cada vez mais, todos os tipos de especialização, e de todos os níveis. Segundo essa estrada, a ciência social tornou-se cada vez mais dividida em compartimentos, com seus ocupantes transformados em especialistas cada vez mais limitados — peritos excelentemente preparados em seus próprios “campos”, mas conhecendo cada vez menos sôbre as especialidades dos outros, e na verdade cada vez menos capazes de entendê-las. Quanto à sociedade como um todo, que no passado foi a principal preocupação dos grandes pensadores sociais, como transcende a tôdas as especialidades, simplesmente desaparece do panorama da ciência social. Ela é considerada como algo conhecido, e ignorada.

E, não obstante, a frase de Hegel que escolhemos como epígrafe para êste livro conserva tôda a sua validade: “A verdade é o todo”. Na realidade, há também uma infinidade de pequenas verdades que os cientistas sociais americanos perseguiram com diligência, e frequentemente com êxito. Tendo recorrido liberalmente às suas constatações, como o leitor poderá ver, seríamos os últimos a procurar diminuí-los. Mas assim como o todo é mais do que a soma das partes, assim também a reunião de pequenas verdades sôbre as várias partes e aspectos da sociedade jamais pode revelar as grandes verdades sôbre a própria ordem social — como chegou a

ser o que é, o que faz aos que nela vivem, e as direções nas quais se movimentam. Essas grandes verdades devem ser buscadas por si mesmas, e foi nesse aspecto que a ciência social burguesa abdicou de toda responsabilidade.

2

O mesmo não se pode dizer das ciência social marxista, que focaliza a ordem social como um todo, e não as partes separadas, e encerra uma metodologia e uma teoria, ou talvez mais acertadamente, várias teorias, que muito se aproximam da explicação de como nossa sociedade funciona, e para onde se dirige. Mas também aqui há motivos para descontentamento. Obras importantes de ciência social marxista foram raras nos últimos anos. Com demasiada freqüência, os marxistas se satisfizeram com a repetição de formulações familiares, como se nada realmente novo tivesse acontecido desde os dias de Marx e Engels — ou de Lênin, pelo menos. Em consequência, os marxistas não puderam explicar evoluções importantes, e por vêzes nem mesmo reconhecer-lhes a existência. A Grande Depressão da década de 1930 se harmonizava admiravelmente com a teoria marxista, e sua ocorrência fortaleceu de muito, é claro, a convicção de que colapsos econômicos igualmente catastróficos eram inevitáveis no futuro. Não obstante, para surpresa de muitos marxistas, duas décadas se passaram desde o fim da Segunda Guerra Mundial sem a repetição de uma depressão grave. Também não contribuíram os marxistas, de forma significativa, para nossa compreensão de algumas das principais características da “sociedade da abundância” — particularmente sua colossal capacidade de provocar desperdício público e privado, e as profundas consequências econômicas, políticas e culturais que decorrem dessa característica do sistema.

A estagnação da ciência social marxista, sua pouca vitalidade e proveito, não podem ser explicados por nenhuma hipótese simples. Estão em jogo causas objetivas e subjetivas, e separá-las e atribuir-lhes os devidos pesos seria uma tarefa difícil. Mas há um fator importante que, acreditamos, pode ser identificado e isolado e em seguida (pelo menos em princípio) remediado: a análise

marxista do capitalismo ainda se baseia, em última análise, na suposição de uma economia em regime de concorrência.

Aquêles que, sendo marxistas ou não, conhecem as obras teóricas de Lênin podem considerar tal afirmação como surpreendente. Pois foi Lênin quem escreveu: "Se fôsse necessário dar a mais breve definição de imperialismo, teríamos de dizer que êle é a fase monopolista do capitalismo".¹ E não há dúvida de que Lênin, ao analisar a política interna e internacional do período que culminou com a Primeira Guerra Mundial, deu pleno pêsô à predominância do monopólio nos países capitalistas adiantados. Foi, na realidade, um progresso decisivo na teoria marxista que explica em grande parte a força tremenda e a relevância inalterada do marxismo, em suas formas leninista — e maoísta. E, não obstante, continua sendo certo que nem Lênin nem qualquer de seus seguidores procurou explorar as conseqüências do predomínio do monopólio sôbre os princípios práticos e as "leis do movimento" da economia capitalista subjacente. Nesse setor, *O Capital* de Marx continuou reinando soberano.

Não que Marx não tivesse consciência da existência do monopólio na economia britânica de sua época — o verdadeiro sistema histórico de onde destilou seu modelo teórico. Mas, como os economistas clássicos antes dêle, tratou os monopólios não como elementos essenciais do capitalismo, e sim como remanescentes do passado feudal e mercantilista, que tinha de ser abstraído, para se obter a visão mais clara possível da estrutura e tendências básicas do capitalismo. É certo que, ao contrário dos clássicos, Marx reconheceu plenamente a poderosa tendência para a concentração e centralização do capital, inerente a uma economia em regime de concorrência: sua visão do futuro do capitalismo incluiu certamente novas formas, puramente capitalistas, do monopólio. Mas êle jamais tentou investigar o que na época teria sido um sistema hipotético, caracterizado pelo predomínio da empresa e do monopólio em grande escala. Em parte, a explicação está, sem dúvida, no fato de que o material empírico sôbre o qual essa investigação teria de basear-se era demasiado escasso para permitir uma generalização digna de fé. Mas talvez ainda mais importante tenha sido a previsão, feita por Marx, da derrubada do ca-

¹ *Imperialismo, Fase Superior do Capitalismo*, Capítulo 7.

pitalismo, muito antes que êste tivesse revelado tôdas as suas potencialidades, bem dentro da fase competitiva do sistema.

Engels, em alguns de seus escritos depois da morte de Marx e em acréscimos ao segundo e terceiro volumes de *O Capital*, cuja edição preparou, fez comentários sobre o rápido crescimento dos monopólios durante as décadas de 1880 e 1890, mas não tentou incorporar o fenômeno ao corpo da teoria econômica marxista. O primeiro a fazê-lo foi Rudolf Hilferding, em seu importante livro *Das Finanzkapital*, o qual foi publicado em 1910. Mas a despeito de tôda a sua ênfase no que concerne ao monopólio, Hilferding não o tratou como algo qualitativamente nôvo na economia capitalista; viu-o antes como um elemento que provocava modificações essencialmente quantitativas nas leis marxistas básicas do capitalismo. Como já dissemos, Lênin, que sofreu forte influência da análise das origens e difusão do monopólio, feita por Hilferding, baseou sua teoria do imperialismo apenas na predominância do monopólio nos países capitalistas desenvolvidos. Mas, como também observamos, nem êle nem seus seguidores levaram a questão aos fundamentos da teoria econômica marxista. Bastante paradoxalmente, na área que se poderia considerar como a mais imediatamente interessada, o crescimento do monopólio causou a menor impressão.

Acreditamos ser chegado o momento de remediar essa situação, de forma explícita e, na realidade, radical.² Para seguirmos o exemplo dado por Marx, e usarmos plenamente seu poderoso método analítico, não nos podemos contentar com o modêlo competitivo, emendado, que é usado na sua teoria econômica. Devemos reconhecer que a concorrência, forma predominante de relações mercantis na Grã-Bretanha do século XIX, deixou de ocupar tal posição, não só ali como em todos os outros pontos do mundo capitalista. Hoje, a unidade econômica típica na sociedade capitalista não é a firma pequena que fabrica uma fração

² Em nossas obras anteriores sobre o capitalismo, procuramos considerar o impacto do monopólio no funcionamento da economia capitalista. Ver, por exemplo, Paul M. Sweezy, *Teoria do Desenvolvimento Capitalista*, especialmente Capítulos 14 e 15; e Paul A. Baran, *A Economia Política do Desenvolvimento Econômico*, Capítulos 3 e 4. [N. dos E.: Ambos os livros foram publicados por Zahar Editôres, Rio, na Biblioteca de Ciências Sociais.] Nesse sentido, o presente trabalho é uma continuação direta de nossa obra anterior. Deve ser considerado como mostra de nossa insatisfação com essa obra.

desprezível de uma produção homogênea, para um mercado anônimo, mas a empresa em grande escala, à qual cabe uma parcela significativa da produção de uma indústria, ou mesmo de várias indústrias, capaz de controlar seus preços, o volume de sua produção e os tipos e volumes dos seus investimentos. A unidade econômica típica, em outras palavras, tem os atributos que foram outrora considerados como exclusivos dos monopólios. É impossível, portanto, ignorar o monopólio ao construirmos nosso modelo da economia, e continuar tratando a concorrência como o caso geral: numa tentativa de compreender o capitalismo em sua fase monopolista, não nos podemos abstrair do monopólio ou introduzi-lo como um simples fator modificante — devemos colocá-lo no centro mesmo do esforço analítico.³

Ora, Marx deduziu seu modelo teórico do sistema capitalista competitivo do estudo da Grã-Bretanha, então o país capitalista mais rico e mais desenvolvido. Isto era necessário e inevitável.⁴ E, dentro do mesmo princípio,

³ Em todo este livro, exceto onde o contexto indique claramente que assim não é, usamos a palavra "monopólio" para nos referirmos não só ao caso de um vendedor único de uma mercadoria para a qual não há substitutos, mas também ao caso muito mais comum de "oligopólio", isto é, uns poucos vendedores dominando os mercados para produtos que se substituem uns aos outros de forma mais ou menos satisfatória.

⁴ Em retrospecto, não podemos deixar de lamentar que Marx não tenha ressaltado, de forma enfática, desde o início, que o capitalismo desenvolvido da Grã-Bretanha (e de um punhado de outros países da Europa e América do Norte) tinha, como contrapartida, a exploração e conseqüente subdesenvolvimento de grande parte do resto do mundo. Ele tinha plena consciência dessa relação, como o prova a seguinte afirmação: "Uma nova e internacional divisão do trabalho, divisão adequada às exigências dos principais centros da indústria moderna, surge e transforma uma parte do globo num campo de produção principalmente agrícola para fornecer à outra parte, que continua sendo principalmente um campo industrial". *O Capital*, Vol. 1, Parte 4, Capítulo 13, parágrafo 7. Além disso, o tratamento dado por Marx à acumulação primitiva ressaltou o papel crucial desempenhado pelo saque às colônias no aparecimento do capitalismo avançado, na Europa. Podemos ver agora, porém, que a omissão de Marx, não ampliando seu modelo teórico para incluir tanto os segmentos desenvolvidos do mundo capitalista como os subdesenvolvidos — uma omissão que ele poderia ter reparado, se tivesse vivido tempo bastante para concluir seu trabalho — teve o efeito infeliz de focalizar a atenção, demasiado exclusivamente, sobre os países capitalistas desenvolvidos. Somente nos últimos anos a importância decisiva da inter-relação dialética do desenvolvimento e subdesenvolvimento começou a ser plenamente apreciada. (Todas as nossas referências ao primeiro volume de *O Capital* são feitas segundo a numeração da edição alemã original.)

um modelo teórico do sistema capitalista deve basear-se no estudo dos Estados Unidos, que está hoje muito à frente dos outros países em termos de desenvolvimento capitalista, tal como a Grã-Bretanha estava no século XIX.

3

O objetivo dêste livro é iniciar o processo de análise sistemática do capitalismo monopolista, à base da experiência da mais desenvolvida sociedade capitalista monopolista. Essa afirmação, porém, precisa ser complementada, pois na ciência, como na arte, o início pode ser de dois tipos: um esboço da concepção global, a ser posteriormente desenvolvido e terminado, ou o início prático da obra final. Nosso esforço tem a natureza de um esboço, fato que procuramos sublinhar dando-lhe o nome de "ensaio". Esperamos que nosso êxito ou fracasso seja julgado de acôrdo com essa posição — não pelos erros ou deficiências de detalhe ou raciocínio (embora naturalmente desejemos que tais erros e deficiências sejam assinalados e criticados com todo o rigor necessário), mas pelas proporções em que efetivamente tivermos focalizado a atenção sôbre a necessidade de estudarmos o capitalismo monopolista como tal, e mostrarmos os seus problemas cruciais e as formas pelas quais podem ser atacados com mais proveito.

Nosso esboço de ensaio não pretende ser exaustivo. Está organizado em tôrno de um tema central, do qual extrai a sua unidade essencial: a criação e absorção do excedente, num regime de capitalismo monopolista.⁵

Acreditamos ser essa a forma mais útil e esclarecedora de analisar o funcionamento exclusivamente econômico do sistema. Mas não é menos importante o fato de acreditarmos também que os modos de utilização do excedente constituem o indispensável mecanismo que liga a base econômica da sociedade com o que os marxistas chamam de sua superestrutura política, cultural e ideológica. Em certas sociedades, êsse mecanismo é relativamente simples e seus efeitos são fãcilmente acessíveis à análise. Numa

⁵ Para uma análise do conceito de excedente econômico, ver Paul A. Baran, *A Economia Política do Desenvolvimento Econômico*, Capítulo 2. [Publicado por Zahar Editôres, Rio, nesta mesma coleção. N. dos E.]

sociedade realmente feudal, por exemplo, o excedente é extraído pela força, pelos senhores feudais, do trabalho dos servos e consumido diretamente por esses senhores e seus sequazes, sem uma participação intermediária significativa dos negociantes e outros tipos de intermediários. Nessas circunstâncias, os fatores determinantes do volume do excedente, a forma pela qual é usado e a relação entre tais questões e a política e cultura da sociedade são facilmente compreensíveis. Em outras sociedades, o mecanismo de ligação entre os fenômenos econômicos e não-econômicos é muito mais complicado, e pode vir a desempenhar um papel importante no funcionamento tanto da base como da superestrutura. Acreditamos que o capitalismo monopolista seja uma sociedade do segundo tipo, e que qualquer tentativa de compreendê-la que omita ou procure reduzir a importância dos modos de utilização do excedente está destinada ao fracasso.

Não pretendemos que voltar a atenção para a criação e absorção do excedente seja suficiente para dar um quadro completo desta ou de qualquer outra sociedade. E temos aguda consciência do fato de que essa abordagem, tal como a usamos, resultou na quase total negligência de um assunto que ocupa um lugar central no estudo que faz Marx do capitalismo: o processo de trabalho. Ressaltamos o papel crucial da transformação tecnológica no desenvolvimento do capitalismo monopolista, mas não fazemos qualquer tentativa para pesquisar sistematicamente as consequências que os tipos particulares de transformação tecnológica característicos do período do capitalismo monopolista tiveram para a natureza do trabalho, a composição (e diferenciação) da classe trabalhadora, a psicologia dos trabalhadores, as formas de organização e luta da classe operária, e assim por diante. São, todos eles, assuntos evidentemente importantes, que teriam de ser focalizados em qualquer estudo geral do capitalismo monopolista.

O fato de colocarmos de lado o processo de trabalho não significa, porém, que este livro não se interesse pela luta de classe. Por várias razões, algumas das quais analisadas no capítulo 7, a luta de classe em nossa época foi totalmente internacionalizada. A iniciativa revolucionária contra o capitalismo, que nos dias de Marx pertencia ao proletariado dos países adiantados, passou às mãos das massas empobrecidas dos países subdesenvolvidos, que lutam para libertar-se do domínio e exploração imperialistas. São as exigências dessa luta de classe internacional que,

como procuramos mostrar, desempenham um papel cada vez mais decisivo na determinação da utilização do excedente, e com isso em todo o caráter da sociedade, na principal potência imperialista. Também tratamos, no capítulo 9, do problema racial nos Estados Unidos, que é um dos laços críticos entre a luta de classe internacional e o equilíbrio interno de forças sociais dentro dos Estados Unidos.

4

O excedente econômico, na definição mais breve possível, é a diferença entre o que a sociedade produz e os custos dessa produção. O volume do excedente é um índice de produtividade e riqueza, da margem de liberdade que a sociedade tem para atingir as metas a que se propõe chegar. A composição do excedente mostra como é utilizada tal liberdade: quanto é investido na expansão de sua capacidade de produção, quanto é consumido de várias formas, quanto é desperdiçado e de que modo. Evidentemente, seria de desejar que tivéssemos um registro estatístico detalhado do desenvolvimento do excedente de cada país, durante o período mais longo possível. Infelizmente, de acordo com o que sabemos, não existem tais registros para país algum, mesmo cobrindo apenas um curto período de tempo. Há várias razões para isso, da qual talvez a mais evidente seja a falta de familiaridade com o conceito de excedente e a ausência de estatísticas fidedignas. E mesmo quando (como nos Estados Unidos) existe um grande volume de material estatístico, é muito difícil chegar a estimativas acertadas da magnitude do excedente e seus vários componentes.

Procurar uma explicação cabal dessas dificuldades seria como que nos adiantarmos ao que vamos dizer. Basta afirmarmos, a esta altura, que numa sociedade onde impera o regime do capitalismo monopolista altamente desenvolvida o excedente assume muitas formas e disfarces.⁶ Parte do problema é identificar os disfarces e for-

⁶ É por esta razão que preferimos o conceito de "excedente" à tradicional "mais-valia" marxista, que provavelmente se identifica para a maioria das pessoas conhecedoras da teoria econômica marxista como igual à soma de lucros + juro + renda. É certo que Marx demonstra — em passagens esparsas de *O Capital* e *Teorias da Mais-Valia* — que a mais-valia também compreende outros itens, como as receitas do Es-

mas que têm maior importância teórica, para depois então extrairmos uma estimativa razoável de suas magnitudes, através das estatísticas levantadas e preparadas para objetivos totalmente diferentes. Neste livro concentramos nossos esforços na tarefa teórica, mencionando os dados quantitativos quase sempre com objetivos explanatórios ou ilustrativos. Mas pareceu também aconselhável apresentarmos estimativas sistemáticas do excedente e de seus principais componentes. Tendo uma opinião bastante negativa de nosso conhecimento das fontes estatísticas e de nossa habilidade em evitar as armadilhas estatísticas, pedimos ao nosso amigo Joseph D. Phillips, cuja capacidade e conhecimento nesses setores merecem nossa mais alta consideração, que preparasse tais estimativas. Depois de ler um esboço dos capítulos relevantes, e de ponderar o problema das fontes, ele concluiu que a tarefa era realizável e aceitou nosso convite. Suas estimativas do excedente nos Estados Unidos e de seus principais componentes para o período de 1929-1963 são apresentados no Apêndice. Embora sujeitas a restrições e objeções, como Phillips deixa claro, elas constituem, temos certeza, um índice seguro das ordens de grandeza em causa.

Algumas das categorias estatísticas usadas só são inteligíveis à luz da teoria que ainda está por ser desenvolvida. Mas é relevante citar duas das principais constatações de Phillips, pois servem para justificar a metodologia deste trabalho.

Primeiro, a magnitude do excedente nos Estados Unidos elevou-se a 46,9% do Produto Nacional Bruto de 1929. Esse número decaiu nos primeiros anos da Grande Depressão e, evidentemente, teve uma acentuada elevação durante a Segunda Guerra Mundial. À parte êsses interlúdios, a tendência constante tem sido a da elevação, chegando a 56,1% em 1963. A importância do excedente como matéria de estudo é ilustrada, aqui, de forma notável.

Segundo, a parte do excedente habitualmente identificada com a mais-valia (lucros + juro + renda = "ren-

tado e Igreja, as despesas de transformação das mercadorias em dinheiro e os salários dos trabalhadores improdutivos. Em geral, porém, tratou-os como fatores secundários, excluindo-os de seu esquema teórico básico. Afirmamos que sob o capitalismo monopolista êste procedimento já não se justifica, e esperamos que uma modificação de terminologia ajude a efetuar as modificações necessárias na posição teórica.

da da propriedade”, de Phillips) declinou acentuadamente no mesmo período. Em 1929 a renda da propriedade era de 57,5% do excedente total, e em 1963 foi de apenas 31,9%. Evidentemente, não só as forças determinantes do volume total do excedente devem ser analisadas, mas também as que governam sua diferenciação e as várias taxas de crescimento dos componentes.

5

Marx, analisando o capitalismo mais adiantado de sua época, declarou enfaticamente para os que viviam nas sociedades menos desenvolvidas: “*De te fabula narratur*” — é tua a história contada. E ainda: “O país mais desenvolvido industrialmente apenas revela ao menos desenvolvido a imagem do seu próprio futuro”.⁷ Deverá o analista do capitalismo monopolista americano de hoje dirigir-se da mesma forma às partes menos desenvolvidas do mundo capitalista?

Ao reexaminarmos a história dos últimos cem anos, podemos ver que as palavras dirigidas por Marx aos países menos desenvolvidos na realidade só se aplicavam a alguns — aos que jamais caíram sobre o domínio dos países mais desenvolvidos, ou deles escaparam, e por isso puderam entrar em emulação com eles, ao invés de serem explorados e de terem seu desenvolvimento sufocado e deformado, para adequar-se às necessidades da economia dominante.⁸ Certamente, uma limitação semelhante existe hoje: apenas uns poucos países — a maior parte da Europa ocidental (inclusive a Grã-Bretanha), Japão, Canadá, Austrália, Nova Zelândia, possivelmente a África

⁷ As duas citações são do Prefácio à Primeira edição do Vol. I de *O Capital*.

⁸ Marx provavelmente dirigiu sua mensagem apenas a esse grupo de países capitalistas independentes e realmente em desenvolvimento. “*De te fabula narratur*” foi especificamente dito em relação aos alemães que poderiam julgar que seu país escaparia do destino da Grã-Bretanha; e quando falou dos países industrialmente menos desenvolvidos, buscando a imagem de seu futuro nos mais desenvolvidos, ele provavelmente tinha no pensamento países que eram desenvolvidos pelos padrões da época, embora menos do que a Grã-Bretanha. É duvidoso que ele pretendesse incluir entre os países menos desenvolvidos industrialmente as dependências coloniais e semicoloniais subdesenvolvidas, pertencentes às potências capitalistas adiantadas.

do Sul — podem, concebivelmente, seguir os passos dos Estados Unidos. No resto do mundo capitalista, dezenas de colônias, neocolônias e semicolônias estão destinadas a permanecer em sua condição degradada de subdesenvolvimento e miséria. Para elas, a única estrada do progresso leva diretamente para fora do sistema capitalista.⁹

Nosso problema, portanto, limita-se à relevância da experiência americana para, talvez, uma dúzia de países capitalistas desenvolvidos, embora em proporções menos acentuadas do que os Estados Unidos. Aplicam-se as considerações teóricas expostas neste livro também a êsses países capitalistas do “segundo escalão”? Podem êles ver aqui pelo menos as linhas mestras da imagem de seu próprio futuro? Ou entraram, como ouvimos dizer frequentemente, numa etapa de “neocapitalismo” caracterizada pela liquidação dos velhos laços imperialistas, a adoção do planejamento racional pelo Estado em íntima ligação com as grandes emprêsas e o trabalho organizado, e a transcendência das contradições e conflitos que sempre perseguiram o desenvolvimento capitalista no passado e estão ainda em tamanha evidência, mesmo que as formas nem sempre sejam familiares, nos Estados Unidos?

Não pretendemos dar uma resposta a essas perguntas com qualquer estudo detalhado da história recente dos países em questão. Mas podemos expressar nossa firme opinião de que o ônus da prova cabe não aos que, como nós, esperam que os países capitalistas em fases comparáveis de desenvolvimento econômico tenham experiências semelhantes, mas aos profetas de uma nova ordem. Durante nossa vida, os Estados Unidos atravessaram dois períodos nos quais os problemas do capitalismo eram considerados como de iminente solução final e tal convicção era proclamada para o mundo inteiro pelas maiores autoridades — a Nova Era da década de 1920

⁹ Não é essa, evidentemente, a opinião da ciência social burguesa, que desde a Segunda Guerra Mundial vem divulgando ativamente as receitas para o desenvolvimento capitalista dos países atrasados. Para uma crítica de boa parte dessa literatura e a demonstração da impossibilidade virtual do desenvolvimento capitalista dos países subdesenvolvidos no presente contexto mundial, ver Paul A. Baran, *A Economia Política do Desenvolvimento Econômico*, Capítulos 6 e 7. Os acontecimentos verificados na década transcorrida desde que o livro foi escrito confirmaram a precisão e relevância dos argumentos apresentados sobre essa questão, cuja importância é crucial.

e da Comemoração Americana da década de 1950. O fato de que ambas acabaram sendo apenas ilusões de vida curta deveria tornar as pessoas de outros países muito cautelosas quanto à aceitação, hoje, de afirmações semelhantes.

A SOCIEDADE ANÔNIMA GIGANTE

O conhecimento científico se processa pela construção e análise de “modelos” dos segmentos, ou aspectos, da realidade em estudo. A finalidade desses modelos não é dar uma imagem precisa da realidade, nem incluir todos os seus elementos com os tamanhos e proporções exatos, mas antes isolar os elementos decisivos e permitir a sua investigação intensiva. Abstraímos-nos dos aspectos não-essenciais, esquecemos o que não é importante, para termos uma visão clara do que é importante, ampliamos a fim de melhorar o âmbito e a precisão de nossa observação. O modelo é, e deve ser, irreal, no sentido em que a palavra é mais comumente usada. Não obstante, e de certa forma paradoxalmente, se o modelo for bom, dará a chave para o entendimento da realidade.

Não há regras para a construção de modelos, e, como a literatura econômica mostra, é muito mais fácil preparar um mau modelo do que um bom — mau sendo o que faz abstração dos elementos essenciais e portanto não leva a nenhuma percepção nem ao entendimento.¹ Nem há quaisquer provas simples *a priori* pelas quais o modelo possa ser julgado. Para saber se o bôlo está bom é necessário comê-lo. Podemos, apenas, partir de certas hipóteses e idéias, podemos usá-las para separar o que tem ou não importância. Do que for importante, podemos modelar o que se assemelha a partes e elementos de um sistema, podemos reunir essas partes e elementos, refinando-os e polindo-os à medida que forem sendo montados. Quando tivermos finalmente nosso modelo, há um teste ao qual devemos submetê-lo: ajuda êle a dar um sentido ao mun-

¹ Como diz Duesenberry, acertadamente: “Saber como simplificar uma descrição da realidade sem negligenciar-lhe os elementos essenciais é a parte mais importante da arte do economista”. James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, Nova York, 1958, págs. 14-15.

do real? Ou, em outras palavras, ajuda-nos a ver as ligações que antes nos passavam despercebidas, relacionar efeitos a causas, substituir o arbitrário e o acidental pelo regular e necessário? Numa palavra, ajuda-nos a compreender o mundo e agir nêle de forma inteligente e efetiva?

São essas as idéias e metas gerais que nos guiaram na construção de um modelo da economia do capitalismo monopolista. Pretendemos, nesse modelo, colocar no centro do palco e no foco das luzes as características que, apesar de tôda a diversidade e de tôda a camada de detalhes, fazem do sistema o que êle é. E para conseguir isso, partimos, por motivos indicados no capítulo precedente, da análise de uma unidade típica da grande emprêsa, da moderna sociedade anônima gigante.

Repetimos: não estamos interessados no realismo do tipo da fotografia. Há, sem dúvida, emprêsas que correspondem de perto ao "tipo ideal" — para usarmos a expressão de Max Weber — que nos interessa, mas a análise nada perderia de sua relevância, mesmo que elas não existissem. O importante é que as unidades decisivas da economia se movimentam indubitavelmente para um padrão definido, identificável, e êsse padrão, em si, é muito mais importante do que qualquer das aproximações concretas que se façam dêle. Um modelo cujas principais partes componentes são as emprêsas do tipo ideal revelará, com precisão e clareza, o que pode estar, na vida econômica cotidiana, sob uma forma disfarçada, difícil de reconhecer e fácil de interpretar de forma errônea.

2

O paradigma da sociedade anônima, sôbre o qual desejamos focalizar a atenção, tem várias características, entre as quais podemos destacar as seguintes:

- 1) O contrôle fica nas mãos da administração, ou seja, a junta de diretores e os principais funcionários executivos. Interêsses externos estão freqüentemente (mas nem sempre) representados na junta, para facilitar a harmonização dos interêsses e políticas da emprêsa com os dos clientes, fornecedores, banqueiros, etc. O poder real, porém, está nas mãos do pessoal interno, dos que dedicam

todo o tempo à empresa e cujos interesses e carreiras estão ligados ao destino dela.

2) A administração se faz por um grupo que se autoperpetua. A responsabilidade para com os acionistas é, em todos os aspectos práticos, letra morta. Cada geração de administradores recruta seus sucessores, treinando-os, encaminhando-os e promovendo-os de acordo com os padrões e valores vigentes. A carreira numa grande empresa admite duas formas características de progresso: a ascensão das posições inferiores para as superiores, dentro de determinada companhia, e a passagem de uma companhia menor para outra maior. O auge do êxito é a presidência ou a chefia da junta diretora de uma das maiores empresas.

3) Cada empresa visa atingir, e normalmente atinge, a independência financeira através da criação interna de fundos que permanecem à disposição da administração. A empresa pode, também, como uma questão de política, tomar empréstimos de instituições financeiras, mas não é forçada a isso, normalmente, sendo portanto capaz de evitar o tipo de sujeição ao controle financeiro que foi tão comum ao mundo das Grandes Empresas há 50 anos.

Antes de investigarmos o comportamento das empresas gigantes desse tipo será útil dizermos algumas palavras de explicação e esclarecimento.

Em primeiro lugar, não há implicação, em nossa descrição da empresa paradigma, de que a grande riqueza, ou as ligações de família, ou a posse pessoal, ou pelas famílias, de grande número de ações sejam destituídas de importância no recrutamento e promoção do pessoal administrativo — de que, por exemplo, as possibilidades que tem um David Rockefeller de conseguir um lugar no Chase Manhattan Bank e ascender à mais alta posição sejam as mesmas de qualquer outra pessoa com atributos pessoais e intelectuais semelhantes. Pelo contrário, riqueza e ligações são da maior importância, e podem, na verdade, ser consideradas como normalmente decisivas. O que estamos dizendo é algo totalmente diferente: que a propriedade de ações, riqueza, ligações, etc., em geral não permitem a uma pessoa controlar ou exercer grande influência numa empresa gigante, partindo de fora. São,

antes, os bilhetes de entrada para o interior da empresa, de onde é exercido o verdadeiro poder empresarial. Mills assim resume o aspecto essencial:

Não as grandes fortunas, mas as grandes empresas, é que são as unidades de riqueza importantes, às quais as pessoas que dispõem de bens estão ligadas de formas variadas. A empresa é a fonte e a base da permanência do poder e privilégio de riqueza. Todos os homens e famílias de grande riqueza estão, hoje, identificados com grandes empresas nas quais se fundamenta a sua fortuna.²

Devemos ressaltar que a localização do poder dentro, e não fora, da empresa gigante típica torna obsoleta a concepção do "grupo de interesses" como unidade fundamental na estrutura da sociedade capitalista. No uso tradicional, um grupo de interesses é um certo número de empresas sob controle comum, estando o centro do poder normalmente num banco comercial ou de investimentos, ou numa grande fortuna familiar.³ Dessa forma, uma companhia do grupo Morgan era uma empresa sob o controle da firma bancária de investimentos J. P. Morgan & Company, uma companhia Rockefeller era uma empresa sob o controle da família Rockefeller, e assim por diante. Os membros de um grupo de interesses naturalmente coordenam suas políticas; e, no caso de conflitos, os interesses da potência dominante (ou da totalidade do grupo, como eram interpretados pela potência dominante) predominavam.

Uma série de fatos afrouxou ou rompeu os laços que ligavam antigamente os grandes grupos de interesses. O poder do banqueiro investidor baseava-se na necessidade urgente que tinham as primeiras empresas gigantes, na época da fundação e nas primeiras fases de crescimento, de financiamento externo. Mais tarde, essa necessidade declinou de importância e desapareceu totalmente, à medida que as empresas, colhendo ricos lucros monopolistas, puderam atender suas necessidades financeiras com fundos criados internamente. Ao mesmo tempo desa-

² C. Wright Mills, *A Elite do Poder*. [Publicado por Zahar Editores, Rio, nesta mesma coleção. N. dos E.]

³ Uma análise dos grupos de interesses na economia americana, em meados da década de 1930, foi feita no Apêndice 13 da Parte I do conhecido relatório da Comissão de Recursos Nacionais, *The Structure of the American Economy*, Washington, 1939. [Transcrito em Paul M. Sweezy, *Ensaio sobre o Capitalismo e o Socialismo*, publicado por esta editora, nesta mesma coleção. N. dos E.]

pareciam os homens de espírito dominador que fundaram as fortunas familiares, deixando suas ações a numerosos herdeiros, fundações, instituições filantrópicas, fundos de depósito, etc., de forma que a unidade de propriedade que outrora exercia contróle absoluto sôbre muitas emprêsas se tornou cada vez mais amorfa e sem liderança. Assim, as emprêsas maiores conseguiram uma crescente independência tanto em relação aos banqueiros como aos acionistas dominantes, e suas políticas, dessa forma, ligaram-se em proporções cada vez maiores aos seus próprios interesses, ao invés de subordinar-se às conveniências de um grupo.

É claro que não afirmamos terem desaparecido os grupos de interesses, nem estamos negando a importância que ainda têm na economia dos Estados Unidos. Sustentamos que essa importância decresce rapidamente e que um modelo adequado da economia já não precisa levá-los em conta. Não é objetivo dêste livro confirmar tal opinião com provas empíricas, apesar de estas serem fáceis de encontrar. Mas como a convicção da importância crucial dos grupos de interesse constitui um elemento arraigado no pensamento esquerdista, parece conveniente citar um exemplo específico do processo de dissolução que afetou um dos grupos de interesses considerado outrora por todos como um dos dois mais poderosos, o grupo Rockefeller.

O núcleo do grupo de interesses Rockefeller foi a Standard Oil Company original, que, depois de seu desmembramento em 1911, pressionada pela Lei Antitruste Sherman, transformou-se em várias companhias independentes, operando em diferentes regiões do país. Há muitas provas de que essas companhias continuaram num mesmo grupo de interesses, sob o firme contróle de Rockefeller, por tôda a década de 1920. Respeitavam-se mutuamente suas áreas de operações e em geral trabalhavam juntas contra os independentes, cuja fôrça crescia rapidamente. Uma tentativa feita pelo Presidente da Standard de Indiana, em 1929, de livrar sua companhia do contróle da família Rockefeller através de uma luta a fim de conseguir votos por procuração foi claramente derrotada, e o suposto rebelde foi exonerado sem qualquer consideração.

Nos anos que se seguiram a 1929, ocorreram grandes modificações na indústria petrolífera: formou-se o cartel internacional, abriram-se os ricos poços do Oriente Mé-

dio; internamente, o sistema favorável ao racionamento, nascido na depressão, provocou o que se poderia considerar como a imposição, pelo Governo, dos preços ditados pelo monopólio; houve, ainda, a triplicação do número de veículos a motor em três décadas, e a substituição generalizada do carvão pelo óleo combustível intensificou de muito a procura e a produção. Como reagiram as velhas companhias Rockefeller a tais fatos? Continuaram agindo como uma equipe, fazendo tôdas o melhor que podiam, para defender os interesses do grupo como um todo, como seria de esperar dentro da teoria do grupo de interesse? Ou buscaram, isoladamente, explorar as novas oportunidades em seu próprio interesse?

A história poucas dúvidas deixa sobre a resposta. A Standard da Califórnia, ingressando na produção do Oriente Médio de forma intensiva, mas sem adequado sistema de comercialização, uniu-se internacionalmente à Texaco, e não a uma das companhias "irmãs", e invadiu a Nova Inglaterra, reduto tradicional da Jersey e Socony, mesmo ao custo da redução do preço da gasolina. As outras não tardaram a seguir o exemplo da Califórnia, e hoje as várias companhias Standard abandonaram completamente o sistema de áreas de operação de 1911 e se empenham em furtar mercados umas das outras bem como das companhias fora do grupo.

Entrementes, a Standard de Indiana, que nos primeiros dias e sem dúvida a pedido de Rockefeller, se absteve de atividades no estrangeiro, começou a ansiar pelos lucros fantásticos que as companhias do cartel internacional estavam obtendo com as operações no Oriente Médio. Uniu-se, assim, aos italianos e japoneses, bem como a alguns independentes americanos de menor proporção, para "furar" o cartel, oferecendo aos produtores do Irã e de outros pontos do Oriente Médio uma divisão de lucros na base de 25-75, ao invés dos 50-50 tradicionais.

É possível que as velhas companhias Standard ainda possam estar sujeitas à influência Rockefeller, talvez mesmo ao seu controle: as informações existentes não são conclusivas. Podemos apenas deduzir que os Rockefeller resolveram que a melhor forma de promover seus interesses é permitir, ou talvez estimular, que cada uma das companhias defenda os interesses que lhes são peculiares. Nessas circunstâncias, a questão do controle de Rockefeller torna-se irrelevante para o comportamento das companhias ou o *modus operandi* do sistema de que são partes

componentes. É êsse o aspecto que desejamos levar em conta, ao construirmos nosso modêlo: abstraímo-nos de quaisquer elementos de contrôle externo que ainda possam existir no mundo das emprêsas gigantes, porque não são essenciais, em nenhum sentido, à forma pela qual trabalham.

Isto não significa, é claro, que cada emprêsa gigante opere isoladamente, que não haja aliança, alinhamentos, acôrdos e agrupamentos. Pelo contrário, essas formas de ação — como o inverso, a concorrência e a luta — são da essência mesma do capitalismo monopolista. Afirmamos apenas que os alinhamentos em questão não são determinados pelos centros de contrôle externos, mas pelos cálculos racionais das administrações internas. Na indústria do petróleo, por exemplo, as companhias da Standard estão tão prontas e dispostas a se alinharem, ou a se oporem, às companhias não-Standard quanto às companhias do seu grupo. Tudo depende de onde estiver a elevação dos lucros ao máximo.

Mas nos estamos adiantando à nossa história.

3

Que padrão de comportamento podemos esperar de emprêsas enormes, controladas pela administração e financeiramente independentes?

A teoria econômica formal ignorou, em grande parte, esta pergunta, continuando a operar dentro da hipótese do empresário individual que procura os maiores lucros e que constitui o centro das teorias do sistema capitalista desde muito antes da época de Adam Smith. Conservar tal suposição representa, na realidade, o mesmo que fazer outra: a de que sob todos os aspectos importantes para o funcionamento do sistema a emprêsa age como um empresário individual.

Tal hipótese parece improvável mesmo a um exame superficial. Além disso, enquanto os teóricos da Economia ignoraram quase sempre a grande sociedade anônima, outros cientistas sociais dedicaram muito tempo e energia ao seu estudo. Pelo que sabemos, nenhum deles jamais apoiou a proposição de que a moderna emprêsa é apenas uma versão ampliada do empresário clássico. Há, também, uma volumosa literatura, que remonta à passagem

do século e atinge o cume na famosa obra de Berle e Means, que argumenta enfaticamente que a moderna empresa representa um rompimento qualitativo em relação à velha forma de empresa individual e que dela devemos esperar tipos de comportamento radicalmente diferentes. Segundo Berle e Means:

É concebível — e na realidade parece quase inevitável para a sobrevivência do sistema de empresa — que o “contrôle” das grandes companhias se transforme numa tecnocracia puramente neutra, equilibrando exigências diversas de diferentes grupos na comunidade e atribuindo a cada qual uma parte no fluxo de renda, à base da política pública, e não da cupidez privada.⁴

O que Berle e Means consideraram como “concebível” há um quarto de século é tido como fato consumado por muitos observadores do cenário econômico de hoje. Assim, Carl Kaysen, num trabalho apresentado na reunião anual da Associação Americana de Economia, em 1956, fala do “amplo âmbito de responsabilidade assumido pela administração” como uma das “características do comportamento” da companhia moderna, e acrescenta:

Não sendo mais o agente do proprietário que procura elevar ao máximo o rendimento sobre o investimento, a administração se considera como responsável perante os acionistas, empregados, clientes, público em geral e, talvez o mais importante, a própria firma como uma instituição. . . De um determinado ponto-de-vista, esse comportamento pode ser considerado como responsável: não há demonstração de cobiça ou ganância; não há tentativa de transferir para os trabalhadores ou a comunidade grande parte dos custos sociais da empresa. A companhia moderna é uma empresa dotada de alma.⁵

Segundo essa opinião, hoje sem dúvida muito generalizada, a maximização dos lucros deixou de ser o princípio orientador da empresa comercial. A administração

⁴ *The Modern Corporation and Private Property*, Nova York, 1932, pág. 356.

⁵ Carl Kaysen, “The Social Significance of the Modern Corporation”, *American Economic Review*, maio de 1957, págs. 313-314. Ver também M. J. Rathbone, Presidente da Standard Oil of New Jersey, em *Saturday Review*, 16 de abril de 1960: “As administrações das grandes companhias devem harmonizar uma ampla variedade de obrigações para com investidores, consumidores, fornecedores, empregados, comunidades e interesses nacionais. Assim, a grande organização pode na realidade ter uma margem de opção menor nas decisões que toma do que a pequena empresa, de poucos proprietários, que não se destaca tanto aos olhos do público e por isso não fica tão exposta à crítica”.

das companhias, sendo nomeada por si mesma e não sendo responsável perante nenhum grupo externo, tem liberdade de escolher suas metas e, no caso típico, supõe-se que subordine a antiquada fome de lucros a uma variedade de outros objetivos, quantitativamente menos precisos, mas qualitativamente mais valiosos.

As implicações desta doutrina da “empresa dotada de alma” são profundas. A verdade é que para aceitá-la teremos de abandonar todo o corpo da teoria econômica tradicional, e a tradicional justificação da ordem social existente em termos da eficiência econômica, justiça, etc., simplesmente desaba. Tal aspecto foi assinalado com muita eficiência por Edward S. Mason:

Mas se a maximização do lucro não é o agente diretor, como são distribuídos os recursos aos seus usos mais produtivos, que relação têm os preços com a escassez relativa, e como são remunerados os fatores de acordo com a sua contribuição para a produção? Suponhamos uma economia composta de umas poucas centenas de empresas enormes, cada qual gozando de substancial poder no mercado, e todas dirigidas por administrações com uma “consciência”. Cada administração deseja fazer o melhor possível para a sociedade, e que seja, naturalmente, coerente com o que de melhor puder fazer pelos trabalhadores, clientes, fornecedores e donos. Como serão determinados os preços em tal economia? Como serão remunerados os fatores e que relação haverá entre a remuneração e o serviço prestado? Qual o mecanismo, se houver, que garante o uso eficiente dos recursos, e como podem as administrações empresariais “fazer o que for certo” para os trabalhadores, clientes, fornecedores e donos, servindo ao mesmo tempo os interesses públicos?⁶

Os economistas não procuraram responder a tais perguntas, sendo na realidade duvidoso se haverá mesmo sentido em formulá-las em relação a uma economia como a postulada por Mason, ou seja, uma economia constituída de, ou dominada por, umas poucas centenas de empresas dotadas de alma. Preços e rendas seriam indeterminados, e não haveria tendência teoricamente definível para o equilíbrio. Na verdade, a vida econômica nessa sociedade poderia fixar-se em rotinas e padrões analisáveis por historiadores, sociólogos e estatísticos, mas parece razoavelmente claro que os teóricos da Economia de hoje ficariam sem o que fazer.

⁶ Edward S. Mason, “The Apologetics of ‘Managerialism’”, *The Journal of Business*, janeiro de 1958, pág. 7.

Uma corrente de pensamento, ligada especialmente ao nome de Herbert A. Simon, do Instituto de Tecnologia Carnegie, parece já ter formulado essas conclusões e procura estudar as grandes companhias e suas implicações por meio do que chama de "teoria da organização" segundo a qual as emprêsas não buscam maximizar coisa alguma, mas apenas alcançar resultados "satisfatórios". Assim, o comportamento que visa à maximização, e que se considerava como característico do empresário antigo, é contrastado por Simon com o que chama de comportamento "satisfaciente" das modernas administrações de emprêsas. Na reunião anual da Associação Americana de Economia, em 1956, um trabalho em que Simon expunha tal opinião foi contestado por James Earley, da Universidade de Wisconsin, que há vários anos se empenhava num estudo das políticas administrativas de uma amostra de grandes emprêsas americanas bem sucedidas. Resumindo um grande volume de material empírico, recolhido e analisado, Earley teve poucas dificuldades em refutar a teoria de Simon; e o mais importante, do nosso ponto-de-vista, é que êle fêz também uma descrição útil e esclarecedora da forma pela qual a administração das emprêsas modernas realmente se comporta. Tal resposta é tão boa que vale a pena salvarmos grandes partes dela da imerecida obscuridade dos *Papers and Proceedings* da Associação Americana. Depois de assinalar alguns pontos de acôrdo, e outros de pequena divergência, com Simon, Earley prossegue:

Faço as mais sérias restrições ao que parece ser o principal teorema econômico a que chega Simon, ou seja, o de que as emprêsas comerciais buscam apenas a solução satisfatória de seus problemas e, em particular, buscam apenas lucros satisfatórios. Que sua análise tenha levado tão diretamente a essa conclusão é um dos fatos que me faz duvidar especialmente de sua eficiência. Apesar do que nela houver de verdade em relação a indivíduos ou outros tipos de organização, não posso comparar o comportamento "satisfaciente" de Simon com o comportamento da empresa comercial americana de grande escala. Concorde que a noção convencional da maximização do lucro e da "otimização" geral deva ser modificada. Sustento que isto é levar demasiado longe a modificação. Permitam-me catalogar rapidamente os principais tipos de evidências que me levam a rejeitar o postulado da "satisfação".

1) Como parte de minha pesquisa, fiz um estudo da literatura recente sôbre administração, tanto geral como especializada, pois uma

das minhas hipóteses era a de que tal literatura revelará os pontos de referência e os sistemas da administração econômica avançada. Uma característica notável dessa literatura (exceto quando as relações públicas constituem um objetivo evidente) é a focalização sistemática na redução dos custos, a expansão da receita e o aumento dos lucros. Há, sem dúvida, muita referência aos padrões e à necessidade de remediar situações insatisfatórias. A tendência é sempre para o melhor, e freqüentemente para o ótimo, e não apenas o bom. Como o líder sindical ideal de Samuel Compers, o homem exemplar da administração parece ter, pelo menos, como uma de suas divisas a exclamação: "Mais!"

2) Segundo, meus questionários de estudo das práticas e políticas das principais companhias consideradas de "excelente administração" levaram-me a conclusões gerais semelhantes. Publiquei os resultados do primeiro desses estudos, e não os analisarei aqui.⁷

3) O terceiro fato que me faz duvidar do postulado de Simon, tal como aplicado à firma, é o emprego, que se faz em ritmo cada vez mais intensivo, dos analistas de mercado, outros tipos de especialistas, e consultores administrativos pelas nossas empresas maiores. A principal função da maioria dessas pessoas é ajudar a firma a reduzir custos, encontrar métodos superiores, escolher as alternativas mais lucrativas e descobrir novas oportunidades de lucro. À medida que esses cavalheiros sofisticados ganham influência nos conselhos econômicos — e acredito firmemente que isso acontecerá — o lucro, racionalmente orientado, provavelmente se tornará cada vez mais representativo do comportamento das empresas.

4) Impressionou-me acima de tudo o rápido desenvolvimento das técnicas analíticas e administrativas, que estimulam e ajudam firmas comerciais a encontrar as formas menos onerosas de fazer coisas e as coisas mais lucrativas a serem feitas. A pesquisa de operações e a programação matemática são apenas as mais imaginosas desse gênero em crescimento. Há também formas muito aperfeiçoadas de contabilidade e orçamento, métodos novos de análise de mercado, refinamentos nas previsões econômicas, e tipos interessantes de programação não-matemática. O elemento comum dessas novas técnicas é buscarem aplicar os princípios da solução racional de problemas ao planejamento e decisões econômicas.

Terminarei esboçando brevemente a noção do comportamento econômico derivada de meus próprios estudos. Ela se coloca entre o velho postulado da maximização do lucro e o "lucro satisfatório" de Simon.

⁷ O autor se refere ao seu trabalho "Marginal Policies of 'Excellently Managed' Companies", *The American Economic Review*, março de 1956.

Admite plenamente os recursos de informação e cômputo limitados da firma. Também incorpora seu conceito de "nível de aspiração" e seu princípio de "viabilidade", embora modificado. Meu postulado sobre o comportamento poderia ser descrito, de forma sucinta, como "uma busca temporal sistemática dos mais altos lucros possíveis".

A teoria em que se baseia é, em resumo, a seguinte:

As principais metas da moderna empresa em grande escala são as altas rendas administrativas, bons lucros, forte posição competitiva, e crescimento. A administração moderna não considera tais metas como seriamente incompatíveis, mas, antes, como reciprocamente necessárias. A luta competitiva e mesmo a sobrevivência, na opinião da administração, exigem grandes despesas com inovações e ampliação, dentro das condições técnicas e de mercado de hoje, que variam com muita rapidez. Como o crescimento pela fusão é arriscado e frequentemente impossível, tornam-se necessárias grandes despesas de capital mais ou menos contínuas. Por motivos bem conhecidos, a administração deseja minimizar o financiamento externo, de modo que os fundos para a maioria dessas despesas têm que ser criados internamente. Isso exige lucros altos e crescentes, acima dos níveis dos dividendos. O mesmo ocorre com os altos salários administrativos. Os lucros elevados e crescentes são, portanto, um instrumento e um objetivo de grande importância.

Com esses objetivos e necessidades em vista, a alta administração planeja obter lucro no decorrer do tempo, usando programas coordenados que avançam até onde for praticável. As metas de lucro incorporadas a esses programas são suficientes para financiar não só os bons dividendos, mas também as despesas de inovação e crescimento que são desejáveis. Os programas são frequentemente revistos, à medida que a experiência aumenta e novas oportunidades são descobertas.

A tendência para a maximização do lucro (isto é, o mais alto nível praticável) surge, nesse sistema, ao longo de várias dimensões. No processo de reformulação e revisão dos programas, as atividades mais onerosas ou menos lucrativas são reduzidas ou eliminadas, e outras, mais baratas ou mais lucrativas, são acrescentadas. Processos menos onerosos e a produção e os setores de mercado mais lucrativos servem como padrões para os quais os outros devem convergir ou ser substituídos. Por uma seleção constante dos métodos e setores que prometem melhores lucros, tais padrões são mantidos em nível elevado e, se possível, em ascensão. Finalmente, o lucro global e as metas de crescimento como um todo se elevam com o tempo, a menos que a adversidade o impeça.

Essas metas, programas e padrões, é certo, representam a qualquer momento certos "níveis de aspiração", e os esforços para realizá-los recebem atenção primordial. Mas os dois aspectos principais da questão são: 1) provavelmente, serão difíceis de realizar; 2) habitualmente se

afastam (isto é, tornam-se maiores) com o tempo. Até em épocas boas, os níveis de aspiração da firma são, portanto, intensos, e altamente elásticos no sentido ascendente. Por outro lado, há grande resistência ao ajustamento decrescente dos lucros e outros padrões, de modo que nos maus períodos as empresas procuram, com maior empenho ainda, obter os maiores lucros possíveis.

Concordo que delinee o comportamento do que se poderia chamar "firma exemplar", e não a firma que é quantitativamente representativa do atual mundo dos negócios. Mas meu argumento principal é que as técnicas de administração e a *perícia* que podem validar minha noção se estão desenvolvendo rapidamente, encontram-se cada vez mais à disposição das empresas, e são adotadas pelas principais firmas. Conseqüentemente, acredito que a firma exemplar será a firma representativa do futuro. Se assim fôr, seu comportamento será mais bem do que mal analisado por algumas de nossas noções teóricas tradicionais, como a maximização do lucro...⁸

Dois aspectos dessa exposição admirável demandam comentário. Primeiro, ela introduz uma correção salutar ao que Earley chama de "noção convencional da maximização do lucro e *otimização* geral". Essa noção convencional foi ligada a uma suposição, formulada mais ou menos explicitamente, de que o empresário que maximiza tem conhecimento completo de todas as alternativas e das conseqüências da escolha de qualquer combinação delas. Dada tal suposição, êle pode sempre selecionar a combinação de alternativas que proporciona o máximo absoluto. Além disso, se supusermos que seu conhecimento permanece igualmente completo frente a condições mutáveis, segue-se logicamente que êle pode fazer sempre ajustes imediatos e espontâneos a circunstâncias novas. O que está em jôgo aqui é uma suposição de onisciência por parte do empresário que, longe de ser uma abstração útil, é um absurdo. Na prática, é certo, os economistas deram habitualmente um sentido mais sensato ao princípio de maximização, mas ao deixarem expressamente de repudiar o postulado da onisciência, deixando de demonstrar o que está e o que não está envolvido na suposição da maximização do lucro, êles se tornaram vulneráveis aos ataques do tipo feito por Simon. Por isso, é útil considerar uma exposição cuidadosa como a de Earley. Acentuando os "limitados recursos de informação e cômputo da firma", êle deixa claro que não faz nenhuma suposição de conhe-

⁸ *American Economic Review*, maio de 1957, págs. 333-335.

cimento completo, e todo o seu raciocínio se baseia na rejeição de qualquer idéia de um máximo ou ótimo absoluto. A firma (seja empresário individual ou uma companhia) sempre se encontra numa determinada situação histórica, com limitado conhecimento das condições mutáveis. Nesse contexto, jamais poderá fazer mais do que melhorar sua posição de lucro. Na prática, a busca de lucros "máximos" só pode ser a busca do maior *aumento* nos lucros possível na situação em causa, sujeito decerto à restrição elementar de que a exploração das oportunidades de lucro de hoje não deve arruinar as de amanhã. Isso é tudo quanto ao princípio de maximização, mas também acontece que isso é tudo o que se faz necessário para dar validade aos padrões de comportamento "economizantes" que têm sido a espinha dorsal de toda a teoria econômica séria, nos dois últimos séculos.

O segundo aspecto da exposição de Earley que desejamos ressaltar, e que tem maior relevância para nossa argumentação aqui, é a demonstração convincente de que a grande empresa, se não estiver mais voltada para o lucro do que o empresário individual (êle deixa, adequadamente, a questão em aberto), de qualquer modo está melhor equipada para adotar uma política de maximização do lucro. O resultado é mais ou menos o mesmo: a economia das grandes empresas é mais, e não menos, dominada pela lógica do lucro como a economia dos pequenos empresários jamais pôde ser.

Poderíamos julgar que isto basta para refutar a tese da empresa dotada de alma e ao mesmo tempo justificar o procedimento dos economistas que ignoraram totalmente a ascensão da forma de empresa conhecida como sociedade anônima e continuaram raciocinando em termos do empresário individual. Isto não ocorre, porém, e por dois motivos: primeiro, a suposta alma da empresa está relacionada não só com a sua atitude para com a obtenção de lucros, mas também com a sua atitude para com a utilização dos lucros, e há muito, ainda, a ser dito sobre o último aspecto. Segundo, há indubitavelmente diferenças entre a empresa individual e a sociedade anônima, que pouca relação têm com o objetivo de maximização do lucro, mas que ainda são de grande importância para a teoria econômica. Antes, porém, que abordemos esses assuntos, será compensador examinarmos um pouco mais profundamente os padrões de motivos e comportamento das administrações das grandes sociedades anônimas.

4

A grande sociedade anônima começou a surgir na segunda metade do século XIX, primeiro nos campos das finanças e ferrovias, estendendo-se à indústria, na passagem do século, e invadindo mais tarde outros setores da economia nacional. No caso típico, as primeiras empresas gigantes foram organizadas (ou, em consequência de uma fusão, falência ou outra emergência, caíram sem demora sob seu controle) por uma classe de promotores financeiros, que se tornaram famosos na história americana como “barões ladrões”, “mongóis”, ou “magnatas” — denominações que refletem o sentimento popular de que o grande homem de negócios nos Estados Unidos, naquele período, assemelhava-se ao senhor feudal nos seus hábitos predatórios e falta de preocupação pelo bem-estar público.

O centro do mundo econômico naquela época não era a empresa, mas o magnata, que controlava, tipicamente, uma série de companhias, em vários ramos de atividades.⁹ Homem muito rico, o magnata ainda assim não acreditava que devesse investir seus fundos de forma permanente nem mesmo nas empresas sob seu controle. Os bens da empresa representavam, em sua maioria, “dinheiro de outras pessoas”, manejado por ele com o objetivo de auferir lucros para si e não para elas. A parte métodos como o furto, fraude, dilapidação de uma companhia em benefício de outra, etc. — todos comentados na literatura denunciante da época — seu interesse principal estava nos lucros de capital conseguidos comprando títulos baratos e vendendo-os caro, objetivo que podia ser alcançado, por vezes, promovendo uma companhia, outras vezes afundando-a. Lembrando Veblen, que pode ser considerado como o teórico clássico desse tipo de empresa:

Com o desenvolvimento mais completo do moderno sistema industrial, mais entrosado e global, o principal alvo da atenção do homem de negócios passou da antiquada vigilância e regulamentação de um determinado processo industrial, ao qual outrora estivera ligada a sua sobrevivência, a uma redistribuição alerta dos investimentos, de iniciativas menos proveitosas para outras mais lucrativas, e ao controle estra-

⁹ A palavra “*tycoon*” (magnata) entrou na língua inglesa em meados do século XIX, como o título que os estrangeiros davam (incorretamente) ao xógum japonês.

tégico das conjunturas econômicas, através de investimentos ousados e coalizões com outros homens de negócios.¹⁰

O dirigente empresarial de hoje é um tipo muito diferente do magnata de há 50 anos. Sob um aspecto, êle representa um retôrno aos dias anteriores ao magnata; sua principal preocupação é novamente a "vigilância e regulamentação de um determinado processo industrial ao qual sua sobrevivência está ligada". Por outro lado, sob outro aspecto é a antítese do empresário e do magnata clássicos ao mesmo tempo: êstes foram individualistas por excelência, ao passo que êle é a espécie principal de um gênero conhecido como "homem da organização".

Há muitas formas de descrever o contraste entre o magnata e o dirigente moderno. O primeiro foi o pai da empresa gigante, o segundo é seu filho. O magnata permanecia fora e acima, dominando a empresa. O dirigente é um homem de dentro, dominado por ela. A fidelidade do primeiro é para consigo mesmo e sua família (que, na sua forma burguesa, é essencialmente uma extensão do eu); a fidelidade do outro é para com a organização a que pertence e através da qual se expressa. Para o primeiro, a empresa era apenas um meio de enriquecimento; para o segundo, o bem da companhia tornou-se uma finalidade ao mesmo tempo econômica e ética. O primeiro roubava da empresa, o segundo rouba para ela.¹¹

Tudo isso foi habilmente resumido por um dirigente moderno, neto de um dos mais famosos empresários do passado. Num discurso perante a Associação Americana

¹⁰ Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, Nova York, 1904, pág. 24.

¹¹ O sentimento popular aceita o segundo, mas não o primeiro, e isso possivelmente é a base da impressão generalizada — e que alcançou foros de verdade axiomática entre os que descrevem e comentam o cenário americano, de que o homem de negócios de hoje é uma pessoa de moral elevada em comparação com seu predecessor de meio século. Não há boas razões para aceitar tal opinião. Na verdade, as proporções da criminalidade dos dirigentes na promoção dos objetivos da companhia, reveladas por E. H. Sutherland em seu importante trabalho, *White Collar Crime* (Nova York, 1949), que passou despercebido, parece levar claramente à conclusão oposta. O que indubitavelmente se modificou foi o padrão da criminalidade na busca das metas empresariais, embora ninguém, inclusive Sutherland, pareça ter percebido a importância de tal fato para a compreensão da história americana recente. Ver também J. G. Fuller, *The Gentlemen Conspirators*, Nova York, 1962; trata-se da história do famoso caso da fixação de preços na indústria de equipamento elétrico pesado.

de Diretores de Jornais, a 28 de abril de 1955, Henry Ford II disse:

A companhia moderna, ou o capitalismo da empresa conjunta, substituiu em grande parte o capitalismo do magnata. A companhia-de-um-homem-só, proprietário-administrador, está sendo rapidamente substituída por uma nova classe de administradores profissionais, dedicados mais ao progresso da empresa do que ao enriquecimento de uns poucos donos.

Na realidade, os dirigentes ou administradores não são profissionais no mesmo sentido de médicos e advogados — não há padrões nem treinamento aceitos geralmente, etc. — mas no fundamental o Sr. Ford está indubitavelmente certo. O magnata interessava-se pelo enriquecimento pessoal: era individualista. O moderno dirigente dedica-se ao progresso da companhia: é o “homem da empresa”.¹²

Nada do que dissemos pretende sugerir que o magnata tenha desaparecido totalmente do cenário americano. A longa inflação das décadas de 1940 e 1950 provocou toda uma safra de promotores e operadores que se conforma exatamente ao tipo sociológico do magnata. Mas hoje em dia eles operam em torno da periferia e nos interstícios da economia americana, e são vistos com um misto de desdém e desprezo pelos verdadeiros grandes homens de negócios da época, os diretores das empresas gigantes. Quanto a isso, temos a felicidade de dispor de uma comparação direta dos dois tipos. O magnata da atualidade é Cash McCall, herói da novela do mesmo nome escrita por Cameron Hawley, homem de grandes ne-

¹² A declaração de Ford foi mais tarde repetida e caracteristicamente embelezada por um homem de relações públicas de uma grande empresa. J. C. McQueen, Diretor de Relações com os Empregados e Comunidade Fabril, na fábrica de Evandale, da General Electric, na X Reunião Anual dos Professores do Instituto das Escolas Públicas de Cincinnati, a 29 de agosto de 1956, fez um discurso no qual repetiu, sem citar a fonte, a declaração acima de Henry Ford II, sobre “a companhia moderna, ou o capitalismo da empresa conjunta”, através da “classe de dirigentes profissionais”. A sentença final, porém, foi assim formulada: “dedicada ao serviço dos melhores interesses equilibrados de todos os que contribuem para os bens e serviços da empresa, e que a eles têm direito”. (Distribuição mimeografada.) Encontramos aqui, novamente, a empresa dotada de alma — e também um indicio de suas origens nas férteis mentes da fraternidade dos homens de relações públicas.

gócios que se fêz escritor. O diretor de emprêsa é Frank Abrams, presidente aposentado da junta diretora da Standard Oil Company de Nova Jersey, que em têrmos de bens é a maior emprêsa industrial da América. A comparação foi feita por *Business Week*, que interrogou vários homens de negócios de vários meios sôbre suas reações a Cash McCall e seus métodos de operação.¹³

Cash McCall é um homem de habilidade quase sôbre-humana e de grande ousadia, que possui um infalível toque de Midas. Especializa-se na compra de companhias, sua promoção, e sua venda com um grande lucro. Com tal objetivo tem um séquito poderoso — advogados, consultores administrativos, espões, etc. Não se interessa em manter ou desenvolver qualquer das propriedades que lhe caem sob contrôle, e por êsse motivo é contrastado, em todo o livro, com o “homem da emprêsa” (a expressão é de Hawley) cuja fidelidade principal é para com a companhia onde trabalha, e que é apresentado como o tipo que se está tornando, cada vez mais, o homem de negócios normal, nos Estados Unidos. Eis a essência da opinião que Frank Abrams tem sôbre Cash McCall (as inserções e omissões são de *Business Week*):

O individualista parece [no livro de Hawley] ser um homem de idéias que realiza milagres na reorganização, e o homem da emprêsa o rotineiro que dá pouca ou nenhuma contribuição para o esquema maior de coisas. Minha experiência é totalmente contrária. O homem da emprêsa, ao que constatei, é o que gosta de servir a uma boa causa, dentro de suas possibilidades, e se satisfaz em prosperar com ela. O individualista pode ser um carreirista... transferirá sua fidelidade de companhia a companhia e parece preocupar-se com o poder pessoal e os acessórios da riqueza.

Minha experiência econômica... foi relativamente imune às manipulações fiscais e trapaças promocionais que parecem o grande interesse dos principais personagens desse livro. Talvez eu tenha ficado insulado de certos fatos existentes na vida econômica menos intensa, e, se assim foi, posso, agora que me aposentei, compreender como tive sorte.

É a voz do aristocrata autêntico, que está firmemente estabelecido na vida, seguro e confiante. Orgulha-se em identificar-se com a sua companhia, em partilhar sua

¹³ “How Good an Operator Is Cash McCall?”, *Business Week*, 17 de dezembro de 1955. Entre os interrogados, o maior defensor de Cash McCall foi Louis E. Wolfson, talvez o Cash McCall da vida real mais conhecido do público na década do pós-guerra.

prosperidade. Tem pouca utilidade para os individualistas: não são dignos de confiança, e suas inseguranças levam-nos às vulgaridades da ânsia do poder e da exibição. Acima de tudo, tem consciência de viver no mundo dos *grandes* negócios, cujos dirigentes, como a antiga nobreza feudal, aprenderam a viver com elegância, “insulados de certos fatos existentes na vida econômica menos intensa”.

Esta última frase é reveladora da sociedade americana de hoje. Cash McCall não é um pequeno dono de armário. Possui um dos maiores hotéis de Filadélfia e ocupa todo um andar dele; tem um avião particular e mantém uma grande casa de campo; gasta milhões de dólares para satisfazer caprichos momentâneos. Pelos padrões de Hollywood, na verdade, Cash McCall é o modelo mesmo do grande homem de negócios. E, não obstante, para Frank Abrams — que pode ter tido ou não tanto dinheiro quanto Cash McCall — tudo isso é simplesmente um exibicionismo vulgar e uma mistificação barata. Para a aristocracia dos homens da empresa, o grande negócio é a Standard Oil e umas poucas dezenas de empresas gigantes semelhantes, que em conjunto controlam o destino econômico do país — tudo o resto é relegado, sem cerimônia, ao limbo dos “negócios menores”. Escreveu um desses aristocratas, o Vice-Presidente da Pittsburgh Plate Glass Company: “Nos Estados Unidos de hoje 135 empresas possuem 45% dos bens industriais. São essas as companhias que devemos observar. Nelas está o poder empresarial”.¹⁴ Evidentemente, o exercício do poder encontra correspondência na consciência desse poder.¹⁵

¹⁴ Leland Hazard, “What Economists Don’t Know About Wages”, *Harvard Business Review*, janeiro-fevereiro de 1957, pág. 56.

¹⁵ Não podemos fazer aqui qualquer tentativa de explorar as ramificações e implicações da transformação do grande homem de negócios, do magnata até o homem da empresa. Não obstante, não podemos encerrar o assunto sem observar que ela deixou sua marca na literatura séria (*Cash McCall* deve ser considerado antes como um ensaio sobre a época em forma de romance.) “Nos 54 anos que transcorreram desde que Frank Norris criou o protótipo do capitalista moderno em *The Pit*”, escreve David Dempsey, “a atitude dos romancistas americanos para com o mundo das empresas sofreu uma revisão completa. Norris, e subsequentemente Dreiser, viram a ascensão da empresa como uma questão relacionada apenas com um homem: focalizam o indivíduo que dominava a empresa para atender a seus objetivos pessoais, mas cujos atos afetavam a sociedade em geral. O especulador de trigo criado por Norris, Curtis Jadwin, como o capitalista do século XIX de Dreiser, Frank Cowperwood, é modelado na tradição clássica do herói que cons-

5

As grandes companhias, portanto, são governadas pelos homens da empresa. Que tipo de pessoa são eles? O que desejam, e por quê? Que posição ocupam na estrutura de classes da sociedade americana?

Há a impressão generalizada, e muita literatura que a mantém e difunde, de que as administrações das grandes empresas formam um tipo de classe social à parte, independente ou "neutra". Essa opinião já foi por nós encontrada, em forma elementar, na "tecnocracia neutra" de Berle e Means, e na "empresa dotada de alma" de Carl Kaysen. Foi melhor desenvolvida em livros como *The Managerial Revolution*, de James Burnham, e *The 20th-Century Capitalist Revolution*, de Berle. A maioria das variações dessa teoria encerra elementos interessantes e esclarecedores, mas em nossa opinião todas partilham de um defeito comum: a idéia básica está errada.

A verdade é que a camada administrativa é a parte mais ativa e influente da classe dos proprietários. Todos os estudos mostram que seus membros são recrutados principalmente das camadas média e superior da estrutura de classes; confundem-se por vezes com o que C. Wright Mills chama de "os muitos ricos"; com poucas e insignificantes exceções são homens ricos, independentemente das grandes rendas e amplos privilégios que obtêm de suas ligações empresariais.¹⁶ É certo, sem dúvida, como já ressaltamos, que, na grande empresa típica, a administração não está

trói um império à custa de sua própria integridade. Como poucas empresas americanas são hoje dominadas por uma única pessoa, o romancista foi obrigado a reorientar — na realidade a inverter — seu ponto-de-vista. Hoje, a própria empresa... é que se tornou o vilão; o indivíduo colhido pela estrutura da empresa, e não o público, é que é a vítima...". Crítica de *From the Dark Tower*, por Ernest Pawel, *New York Times* (Sunday Book Section), 23 de junho de 1957.

Sob um aspecto importante, esta análise não nos parece muito exata. A essência da questão não é que "poucas empresas americanas são hoje dominadas por uma única pessoa". Há muitas delas, mesmo entre as maiores. A questão é que o homem da empresa mesmo quando ascende a uma posição dominante na sua companhia como ocorre frequentemente, é um tipo muito diferente e desempenha um papel muito diferente do magnata antigo. Para este, a companhia é apenas um meio, ao passo que para o homem da empresa ela se torna um fim.

¹⁶ A melhor exposição, que conhecemos, desse assunto foi feita por C. Wright Mills, *A Elite do Poder*, especialmente nos capítulos 6, 7 e 8.

sujeita ao contrôlo do acionista, e nesse sentido a "separação entre propriedade e contrôlo" é uma realidade. Mas não há justificativa para concluir-se disso que a administração em geral está divorciada da propriedade em geral. Pelo contrário, os dirigentes estão entre os maiores donos; e, devido às posições estratégicas que ocupam, funcionam como os protetores e porta-vozes de toda a propriedade em grande escala. Longe de serem uma classe à parte, constituem na realidade o principal escalão da classe dos proprietários.

Isto não quer dizer que os dirigentes não tenham interesses peculiares, *qua* dirigentes. Como outros segmentos da classe proprietária, também eles têm tais interesses. Mas os conflitos de interesse surgidos dessa forma ocorrem muito mais entre os dirigentes e os donos de pequenas propriedades do que entre dirigentes e donos de grandes propriedades. O caso mais claro, quanto a isso, está relacionado com a política dos dividendos.

Supõe-se em geral que o desejo dos dirigentes, já assinalado, de criar o maior volume possível de fundos empresariais internos leva a um interesse numa baixa taxa de dividendos pagos, ao passo que o interesse dos acionistas de maximizar sua renda disponível em dinheiro leva ao desejo de que tal taxa seja elevada. Na realidade, tal suposição seria simplificar demasiado. A maioria dos dirigentes é, em si, constituída de donos de ações (em sua companhia e em outra) e como tal têm pelos dividendos o mesmo interesse que outros grandes acionistas. Tal interesse não está numa taxa mínima ou máxima de dividendos pagos, mas num ponto intermediário: a propriedade de ações deve proporcionar uma razoável renda em dinheiro (para os dirigentes isso é particularmente importante como garantia de segurança para a família, quando de sua aposentadoria ou morte); por outro lado, as ações devem também ter uma valorização certa. A primeira exigência determina dividendos, a segunda o reinvestimento dos lucros. Não obstante, o interesse administrativo especial em uma baixa taxa de dividendos realmente existe e sua importância é indubitável. Mas o aspecto a ser ressaltado é que isto torna os dirigentes aliados dos maiores acionistas, para os quais uma taxa mínima de dividendos é também interessante. A razão, decerto, está em que os muito ricos poupam uma grande parte de suas rendas de qualquer modo, sendo para eles vantajoso que as empresas de que possuem ações realizem diretamente a poupança,

ao invés de pagar dividendos, dos quais teriam que fazer a poupança. A poupança empresarial resulta num aumento no valor de suas ações. Se a qualquer momento os portadores destas necessitarem de dinheiro, seja para gastar ou para outro investimento, podem vender parte de suas ações, ou tôdas, obtendo o incremento do valor na forma de um ganho de capital tributável à taxa máxima de 25%. Se, porém, receberem mais na forma de dividendos, terão de pagar impostos a taxas muito mais elevadas, aplicáveis aos seus níveis de renda, o que naturalmente reduz a taxa efetiva de poupança.

As pressões em favor de taxas de dividendos mais elevadas vêm geralmente dos pequenos acionistas. Raras vezes são exercidas efetivamente sobre a administração, através da máquina de votação formal da empresa, mas isto não significa que o pequeno acionista não tenha influência. Socialmente, os sete milhões de pequenos acionistas nos Estados Unidos constituem um grupo importante: são provavelmente cidadãos sólidos, líderes da opinião pública com influência política local. Como o diminuto escalão superior da classe proprietária (inclusive seu elemento principal, os dirigentes das grandes empresas) é sempre politicamente vulnerável, deseja naturalmente ter o apoio e a lealdade do pequeno acionista. Uma política de dividendos moderada, e o que talvez seja mais importante, firme, é a forma mais eficiente de conseguir êsse apoio.

Na prática, as políticas de dividendos são resultado de uma concessão mútua entre o desejo dos dirigentes e dos grandes acionistas de terem uma baixa taxa de dividendos e o desejo dos pequenos acionistas de uma taxa elevada. Além disso, como era de esperar, há uma variação considerável entre uma companhia e outra. As empresas que são principalmente de propriedade de uns poucos indivíduos ou famílias ricas tendem para as taxas mais baixas; as taxas mais elevadas são provavelmente pagas pelas companhias que têm grande número de pequenos acionistas e também estão situadas no que se poderia chamar de áreas "sensíveis às relações públicas", na economia. Como também seria de esperar, as administrações têm a principal influência na determinação dos termos do compromisso, mantendo taxas de dividendos de 50% ou menos na maioria das empresas industriais controladas pela sua direção. Quando os lucros se elevam, as administrações retardam deliberadamente o ajustamento dos dividendos ao novo nível de lucros, de modo que, em épocas de pros-

peridade, a taxa real de pagamento de dividendos tende a declinar, em contraposição às taxas pretendidas.¹⁷ Tudo isso testemunha a favor da combinação de forças entre a administração e os muito ricos: os dois são, na realidade, integrados num grupo de interesses harmoniosos no alto da pirâmide econômica.

6

O homem da empresa dedica-se ao progresso de sua companhia. Isto não significa, porém, que ele seja mais ou menos o *homo economicus*, mais ou menos egoísta, mais ou menos altruísta do que o magnata ou o empresário individual que o antecederam. Todas essas concepções são, na melhor das hipóteses, irrelevantes, e, na pior, enganosas. O problema não é de qualquer "psicologia", mas dos efeitos seletivos e modeladoras das instituições sobre o pessoal que as faz funcionar. Tal aspecto poderia parecer demasiado elementar para ser mencionado, mas infelizmente não é possível supor a existência de tal grau de esclarecimento entre os economistas. A teoria econômica está ainda muito impregnada da tradição "psicologizante" do utilitarismo do século XIX, e os economistas devem ser continuamente lembrados de que tal tradição leva apenas à confusão e ao obscurantismo.

Para funcionar bem, a ordem social deve transmitir aos seus membros a ambição do êxito, dentro de seus próprios termos. Sob o capitalismo, a mais alta forma de êxito é o dos negócios, e, sob o capitalismo monopolista, a mais alta forma de negócios é a grande empresa. Nesse sistema, o procedimento normal para um jovem ambicioso deve ser procurar aproximar-se o máximo possível da cúpula de uma grande companhia.¹⁸ Quando ingressa numa empresa, ele se dedica a dois objetivos: subir na escala administrativa e fazer progredir a posição relativa de sua companhia no mundo empresarial. Na prática, tais objetivos são indistinguíveis: a ascensão do jovem na com-

¹⁷ Para dados quantitativos mais completos, ver o excelente estudo de John Lintner, "Distribution of Incomes of Corporations among Dividends, Retained Earnings and Taxes", *American Economic Review*, maio de 1956.

¹⁸ "A forma de alcançar e manter a grandeza é estar sempre lutando por alguma coisa mais." Osborn Elliott, *Men at the Top*, Nova York, 1959, pág. 40. Este livro contém muitas informações úteis sobre os líderes do mundo econômico americano.

panhia depende de sua contribuição para melhorar a posição desta. É essa a essência da questão, e a razão pela qual podemos dizer, sem restrições, que o homem da empresa se dedica ao progresso de sua companhia, e isso precisamente na medida em que se dedica ao seu progresso pessoal.

Isto continua sendo válido mesmo depois de ter êle alcançado a cúpula de determinada companhia. Se atuar bem, poderá ser "chamado" para uma companhia maior. E mesmo que não o seja, e nem tenha esperança disso, ainda assim continua tendo grande interesse em melhorar a posição da companhia que chefia, pois a situação, o prestígio e o poder no mundo dos negócios não são atributos pessoais, já que advêm da situação, prestígio e poder da companhia, que os transmite ao dirigente individual, segundo a sua posição na empresa.

Tais proposições são vigorosamente ilustradas em *Cash McCall*. Grant Austen, um dos principais personagens, é dono e presidente de uma pequena companhia. Durante a Segunda Guerra Mundial, a empresa se torna muito lucrativa, mas Austen descobre sem demora que a sua posição no mundo comercial permanece inalterada. "Os lucros subiram a um nível em que êle se poderia ter pago um salário anual de cem mil dólares — a marca do presidente de uma *grande empresa* — mas Grant Austen sabia, pelo seu maior contato com o mundo de Washington, Nova York e Detroit, que a Suffolk Moulding Company era um exemplo dolorosamente pequeno do que se chamava *pequena empresa*. Sua posição no mundo da indústria era o equivalente sociológico de um meeiro sem privilégio". Sua filha é recusada numa escola de moças, muito fechada, sob o pretexto de que não havia vaga. "Grand Austen sabia que isto não era verdade: filhas de outros homens haviam solicitado matrícula posteriormente e sido aceitas. Uma única explicação era possível — êle não era bastante importante para ter influência. A Chadwick School era como muitos dos homens que encontrava nos vagões de luxo das ferrovias — jamais haviam ouvido falar da Suffolk Moulding Company. Ser presidente de uma companhia pequena nada significava". A melhor semana da vida de casado de Grant Austen é passada numa convenção da Associação Nacional de Industriais, em Nova York, quando êle e sua mulher ofereceram um jantar. "Seus convidados eram outros casais presidenciais, todos mais importantes em valor líquido, mas Miriam foi impediável. ...Durante os dias em que êle comparecia às

sessões da convenção, ela conseguiu travar relações com duas mulheres cujos maridos eram de companhias cujas ações constavam da relação da Bôlsa de Valôres de Nova York". O fim da carreira comercial de Austen ressalta o principal aspecto do problema com um toque irônico. Mortificado e frustrado pelos problemas da pequena empresa, êle finalmente decide vender sua companhia. Consegue mais dois milhões de dólares do que o seu valor, mas descobre imediatamente que, desligado de qualquer companhia, não é aceito nem mesmo nos círculos de negócios que antes o recebiam como um igual.

Mas o tamanho não é o único índice da situação de uma empresa — pensar assim seria uma simplificação exagerada. Outros índices importantes são a taxa de crescimento e a "fôrça" medidas por padrões como o seu crédito e o preço de suas ações. Assim, supondo-se um tamanho igual, uma determinada companhia se destacará de outras se fôr mais forte e estiver crescendo mais rapidamente; e a fôrça e o crescimento rápido podem compensar até uma grande diferença de tamanho se a companhia maior estiver estagnada ou em declínio. Os objetivos primordiais de uma política empresarial — que são ao mesmo tempo e inevitavelmente os objetivos pessoais dos dirigentes da empresa — são, portanto, a fôrça, a taxa de crescimento e o tamanho. Não há nenhuma fórmula geral para quantificar ou combinar tais objetivos — nem há necessidade de qualquer fórmula, pois êles são redutíveis a um único denominador comum de lucratividade. Os lucros proporcionam os fundos internos para a expansão. Os lucros são os nervos e os músculos da fôrça, que por sua vez dá acesso aos fundos externos se e quando êstes se fizerem necessários. A expansão interna, a aquisição e a fusão são as formas pelas quais as empresas crescem, e o crescimento acaba por torná-las grandes. Assim os lucros, embora não sendo o objetivo final, constituem os meios necessários a todos os objetivos finais. Como tal, tornam-se o objetivo imediato, singular, unificador e quantitativo da política empresarial, a pedra de toque de sua racionalidade, a medida de seu êxito. Essa a verdadeira explicação — sócio-estrutural, ao invés de individual-psicológica — do tipo de comportamento relacionado com a maximização do lucro tão bem descrito por Earley no trecho citado nas págs. 33-36.

Nada dissemos ainda sôbre se os diretores de empresas lutam para maximizar os seus salários e/ou as suas

rendas pessoais.¹⁹ Provavelmente podemos supor, com segurança, que assim fazem, por duas razões. Em primeiro lugar, há um processo seletivo em ação, que tende a atrair para os negócios as pessoas interessadas em ganhar dinheiro, e afastar as menos interessadas, levando-as a outros empreendimentos. Como disse Veblen: "homens cujo objetivo não é o aumento das posses não entram nos negócios".²⁰ Em segundo lugar, dentro de qualquer ambiente comercial, o salário ou renda relativo é um índice importante de posição. William H. Whyte, Jr., pesquisando as atitudes dos diretores de empresas para com os impostos, constatou o seguinte:

Por menos que os diretores gostem dos altos impostos, para eles o aspecto primordial do salário não é o seu volume absoluto, mas o relativo. E este depende da renda *antes* dos impostos serem descontados. A parte do cheque de pagamento que mostra o salário bruto pode ser motivo de riso, mas ainda constitui a parte crítica, e o homem que ganha 30.000 dólares por ano pouco consolo encontra na reflexão de que seu rival que ganha 37.000 dólares por ano só fica com mais 892 dólares do que ele.²¹

Assim, dificilmente poderá haver dúvida de que os diretores de empresa lutam normalmente para elevar a renda pessoal. Mas nada, na teoria do comportamento empresarial, se modificaria se fizéssemos a suposição oposta: a de que homens de empresa não se preocupam com o volume de suas rendas, de que ingressam nos negócios e trabalham arduamente porque gostam e não pelo dinheiro que isso lhes proporciona. Há, sem dúvida, homens de negócios que pensam assim, e na verdade todos os empresários poderiam ser desse tipo, recebendo salários de acordo com tal posição, sem que nada se modificasse em seu comportamento como homens de empresa.

¹⁹ As duas hipóteses não são, é claro, idênticas. Principalmente por motivos tributários, o mundo empresarial inventou vários métodos para compensar os diretores, além dos antiquados salários e gratificações. Considerando-se o conjunto da vida do diretor, esses "benefícios marginais" podem ser mesmo mais importantes do que o salário. "Nesta época de benefícios como a participação nos lucros, planos de aposentadoria, opção de ações", diz um anúncio da Guaranty Trust Company em *Business Week* de 24 de novembro de 1958, "os bens de capital presentes e futuros do diretor de empresa médio são muitos maiores do que o seu saldo bancário e cheque de salário podem indicar".

²⁰ *The Theory of Business Enterprise*, pág. 20.

²¹ *The Organization Man*, Nova York, 1958, págs. 144-45.

Uma forma de esclarecer isto será a analogia. Um jogador profissional de *baseball* ganha a vida jogando bola. Pode detestar tal vida, e permanecer nela apenas pelo dinheiro. Ou pode gostar do jôgo e estar disposto a jogar de graça se necessário. Isso não faz qualquer diferença quando entra no campo. Ali, seus objetivos já não são mais ditados pelos seus sentimentos e preferências pessoais; são determinados pelas regras do jôgo de *baseball*. Quaisquer que sejam seu gostos e aversões, quaisquer que sejam seus impulsos íntimos, seus atos devem ser determinados pela finalidade simples e mensurável de conseguir mais pontos que o adversário. Se não quiser ou não puder jogar de acôrdo com as regras, será afastado do quadro e perderá seu emprêgo. Se sua contribuição para o êxito do seu clube fôr inadequada, êle será pôsto na reserva ou transferido para a segunda divisão.

Afirma-se que o *baseball* é o jôgo nacional dos Estados Unidos, porém seria mais exato dizer que os negócios são o jôgo nacional dos Estados Unidos: há mais pessoas empenhadas nêle e os prêmios são muito maiores. Mas ambos funcionam dentro de princípios semelhantes. No *baseball*, o objetivo é alcançar o primeiro lugar na liga; as políticas cotidianas têm como objetivo vencer jogos conseguindo mais pontos do que os grupos adversários; os jogadores são julgados pela sua atuação cotidiana cumulativa. Nos negócios, a finalidade é alcançar o alto da pirâmide empresarial; as políticas cotidianas visam a obter os maiores lucros possíveis; como no *baseball*, os homens são julgados pela sua atuação cotidiana cumulativa. Em ambos, os que se recusam a jogar segundo as regras são eliminados. Os que têm uma atuação inferior ao padrão são colocados em situação de inferioridade. Em nenhum dos dois as motivações pessoais são importantes, exceto na medida em que possam contribuir para a eficiência na ação, e sob êsse aspecto influem juntamente com muitos outros fatores, como físico, inteligência, habilidade, treinamento e outros semelhantes.

Resumindo: os negócios são um sistema ordenado que seleciona e recompensa segundo critérios bem compreendidos. O princípio orientador é aproximar-se o máximo possível da cúpula dentro de uma emprêsa que esteja o mais alto possível entre as emprêsas. Daí a necessidade de lucros máximos. Daí a necessidade de dedicar os lucros obtidos ao fortalecimento da posição financeira e da intensificação do crescimento. Tais coisas se tornam as fi-

nalidades e valores subjetivos do mundo dos negócios, porque são as exigências objetivas do sistema. O caráter dêste determina a psicologia de seus membros, não o inverso.

Um corolário dessa análise exige uma ênfase particular. "No alvorecer histórico da produção capitalista", diz Marx, "a avareza, o desejo de enriquecer, são as paixões dominantes. ... Acumular! Acumular! Eis Moisés e os profetas".²² Mas êle teve o cuidado de assinalar que essa paixão dominante não era uma emanção da natureza humana, mas antes o produto do sistema no qual desempenhava um papel crucial:

[O capitalista] partilha com o avarento a paixão da riqueza pela riqueza. Mas aquilo que no avarento é uma simples idiosincrasia, no capitalista é o efeito do mecanismo social do qual é apenas uma das molas. Além disso, o desenvolvimento da produção capitalista torna constantemente necessário manter em crescimento o volume de capital empregado numa empresa industrial, e a concorrência faz com que as leis iminentes da produção capitalista sejam sentidas por todos os capitalistas individuais, como leis externas coatoras. Força-o a manter seu capital numa expansão constante, a fim de preservá-lo, mas não pode fazê-lo, exceto por meio da acumulação progressiva.²³

Percorremos um longo caminho desde o alvorecer histórico da produção capitalista, e mesmo desde a época em que Karl Marx escreveu *O Capital*. Hoje, o capitalista avarento, que poupa cada centavo e fiscaliza ansiosamente sua fortuna crescente, parece um personagem de romance do século XIX. O homem de empresa de hoje tem uma atitude diferente. Na verdade, gosta de ganhar o máximo de dinheiro possível, mas gasta-o livremente, e os benefícios de aposentadoria e outras vantagens que obtém de sua companhia lhe permitem adotar uma atitude bastante indiferente em relação à poupança pessoal. Observando o contraste entre o homem de negócios moderno e o capitalista antigo, poderíamos chegar à conclusão de que o velho impulso desapareceu do sistema, que o quadro clássico do capitalismo incansavelmente movido pelo motor da acumulação é simplesmente inadequado às condições de hoje.²⁴

²² *O Capital*, Vol. I, Capítulo 22, parágrafo 4.

²³ *Ibid.*

²⁴ Schumpeter comete êsse erro. "A burguesia trabalhou primariamente para investir e não era tanto por um padrão de consumo como de acumulação que essa gente aspirava e lutava para conseguir o que

Podemos compreender, agora, que se trata de uma visão superficial. O verdadeiro capitalista de hoje não é o empresário individual, mas a empresa. O que o homem de negócios faz em sua vida privada, sua atitude para com a obtenção e o gasto de sua renda pessoal são essencialmente irrelevantes para o funcionamento do sistema. O que conta é a sua atuação na vida da sua companhia e sua atitude para a obtenção e o gasto da renda da companhia. E sob esse aspecto não pode haver dúvida de que a obtenção e acumulação dos lucros ocupam hoje uma posição mais dominante do que nunca. Sobre os portais do lúxuo edifício de escritórios da atualidade, tal como sobre a parede da modesta sala de contabilidade de há um século ou dois, seria igualmente adequado encontrarmos a máxima "Acumular! Acumular! Eis Moisés e os profetas".

7

A substituição do capitalista individual pelo capitalista da sociedade anônima constitui uma institucionalização da função capitalista. A essência e o coração da função capitalista é a acumulação: esta foi sempre o primeiro motivo do sistema, o centro de seus conflitos, a fonte de seus triunfos e desastres. Mas somente na infância do sistema poderia considerar-se que a acumulação esgotava as obrigações do capitalista. Com o êxito vieram também as responsabilidades. Disse Marx:

Ao se alcançar uma certa fase de desenvolvimento, um grau convencional de prodigalidade, que é também uma exibição de riqueza, e conseqüentemente uma fonte de crédito, torna-se uma necessidade econômica para o capitalista "infeliz". O luxo faz parte das despesas de representação do capital.²⁵

queria e defender-se de Governos que agiam à base de considerações a curto prazo. Dado o declínio do poder propulsor proporcionado pelo incentivo familiar, os horizontes temporais do homem de negócios se reduzem, aproximadamente, à sua probabilidade de vida. E ele pode-se mostrar agora menos disposto do que antes a desempenhar a função de ganhar, poupar e investir, mesmo que não veja razão para temer que os resultados engrossarão suas declarações de imposto de renda. Adota ele uma atitude mental antiacumuladora e aceita com aqodamento cada vez maior as teorias dêsse tipo, que são típicas de uma *filosofia* a curto prazo". J. A. Schumpeter, *Capitalismo, Socialismo e Democracia*. O fato de que nada disso se aplica ao capitalista empresarial parece ter escapado a Schumpeter totalmente.

²⁵ *O Capital*, Vol. I, Capítulo 22, parágrafo 4.

Essas despesas de representação tomaram, tradicionalmente, a forma do desperdício ostensivo, de um lado, e da filantropia, do outro. Ambos tiveram sempre o que hoje se chamaria de finalidade de relações públicas: o primeiro, espantar e intimidar o público; o segundo, granjear-lhe a fidelidade e a afeição. Com ambos o capitalista atua em sua capacidade de capitalista privado.

Uma das modificações mais notáveis no cenário americano, nos últimos anos, foi o acentuado declínio de ambos os tipos de despesas, pela aristocracia do mundo dos negócios. As grandes propriedades de Newport e Southampton, os iates suntuosos dos Morgans e Astors, as festas de debutantes que custavam meio milhão de dólares ou mais — hoje lemos mais sobre tais fatos nos livros de história do que nas colunas sociais dos jornais. O grande homem de negócios de hoje (com a exceção natural dos homens do petróleo do Texas) vive, se não modestamente, pelo menos numa obscuridade decente: a última coisa que deseja é fazer-se notar pela sua riqueza. Também a filantropia individual parece ter um papel cada vez menos destacado — a tal ponto que um dos maiores homens de negócios do país, escrevendo sobre os problemas do mundo empresarial, sentiu-se capaz de dar a um dos seus capítulos o título de “O Filantropo em Desaparecimento”.²⁶

Tais fatos não significam, porém, que as despesas de representação do capital tenham sido, de alguma forma, abolidas. Como outros aspectos da função capitalista, a responsabilidade no atendimento das despesas de representação do capital foi institucionalizada. Hoje em dia, é a própria empresa que tem de manter um alto padrão de vida perante o público, e o faz construindo sedes grandiosas, proporcionando aos seus funcionários gabinetes que cada ano se tornam mais elegantes, transportando-os em frotas de aviões a jato de propriedade da empresa, em Cadillacs, concedendo-lhes contas de representação ilimitadas, e assim por diante.²⁷ Trata-se, na sua maioria,

²⁶ Crawford H. Greenewalt, *The Uncommon Man: The Individual in the Organization*, Nova York — Toronto — Londres, 1959, págs. 113 e ss.

²⁷ Veja-se, por exemplo, o novo edifício de 60 andares do Chase Manhattan Bank, em Nova York. “Com altura bastante para devolver ao sol do amanhecer a sua própria luz”, diz um folheto publicado pelo banco, sob o título de *A New Landmark for New York*, “o edifício do Chase Manhattan Bank representa a realização de um ideal arqui-

de uma simples forma de dispêndio ocioso, correlacionado negativamente, talvez, com a eficiência produtiva, mas que nenhuma empresa com sérias pretensões a grande pensaria em negligenciar. Tamanho, êxito, força — o desiderato da política empresarial — não só devem ser conseguidos, mas também evidenciados, para que todo mundo veja. A necessidade de espantar e intimidar é tão grande como sempre foi, e os custos que encerra aumentaram, sem dúvida, juntamente com o crescimento do capital. O que mudou foram a forma e o método do dispêndio ocioso, e não a finalidade ou o conteúdo.

Mais ou menos o mesmo se pode dizer sobre a filantropia. Também ela está sendo institucionalizada e, embora até o momento as fundações se tenham destacado, as próprias empresas estão desempenhando um papel cada vez mais importante, especialmente no apoio privado às instituições de estudos superiores.²⁸ Sem dúvida, estão certos os observadores que identificam nisso uma tendência que continuará no futuro indefinido; por fim, talvez, o custo de quase toda a filantropia privada recairá diretamente sobre as grandes companhias.

tetônico e um novo marco na administração moderna. Foi planejado não só para funcionar, mas também para expressar — suas angulosidades altaneiras pressagiam antes uma nova era do que uma necessidade transitória. ... Quando o edifício estava em embrião, decidiu-se que o elemento decorativo que melhor complementaria a perfeita simplicidade de sua arquitetura moderna seriam as belas-artes. Assim, o banco recrutou os serviços de uma comissão de peritos em artes para escolher as obras que contribuíssem para um ambiente cálido e estimulante no qual os empregados trabalhassem e que, ao mesmo tempo, expressasse a preocupação do banco pelas coisas que são mais caras ao homem. Os trabalhos escolhidos para adornar os gabinetes particulares e as áreas de recepção vão desde o que há de mais recente no impressionismo abstrato até os americanos primitivos, e indica o importante papel do banco na história americana, bem como seus interesses globais. Chase Manhattan Plaza, n.º 1, é realmente muitas coisas numa só — um produto de uma era que a busca das estrelas já não é uma figura de retórica e os homens cruzam as profundezas do oceano com a mesma facilidade com que atravessam a rua — uma marca na história arquitetônica — um complexo notável de máquinas — uma galeria de arte diferente de todas as outras no mundo — um símbolo predominante da confiança do Chase Manhattan no futuro do distrito financeiro dos grandes edifícios”. Todos os americanos podem partilhar de um orgulho legítimo por esse monumento ao que o homem tem de mais caro, já que, como contribuintes, eles pagam aproximadamente a metade de seu custo.

²⁸ Não devemos supor que tudo isso seja pura filantropia. “As empresas comerciais”, escreve William M. Compton, presidente do Conselho de Ajuda Financeira à Educação, “não são instituições benefi-

É nessa área de filantropia, e nas tentativas de relações públicas que a acompanham e estão intimamente relacionadas com ela, que encontramos um elemento genuíno de verdade na idéia da “empresã dotada de alma”. Ao criticar, antes, tal noção, rejeitamos a opinião do trabalho de Kaysen, *The Social Significance of the Modern Corporation*, segundo a qual a maximização do lucro deixou de ser o princípio orientador do comportamento das empresas. Mas quando Kaysen afirma que as “responsabilidades [da empresa moderna] para com o público em geral são amplas” e entre elas inclui a “liderança nos empreendimentos filantrópicos locais, preocupação com a arquitetura da fábrica e a paisagem, apoio à educação superior, e mesmo a pesquisa na ciência pura”, não há razão para discordar. Tendo maximizado seus lucros, as empresas se sentem chamadas a participar desse tipo de atividades, e quase certamente o farão em proporções crescentes. Se tal participação fôr uma emanação da alma empresarial, então a existência dessa entidade metafísica pode ser considerada como uma realidade. Mas trata-se de uma alma conhecida, e não de uma alma nova. Fugindo do corpo agonizante do filantropista capitalista, ela migrou para a empresa capitalista. Para o sistema como um todo, não houve qualquer aumento ou intensificação de alma.

8

Procuramos mostrar que a companhia gigante de hoje é uma máquina de maximização de lucros e acumulação

centes. Mas podem ser “beneficentes” quando a beneficência estiver no interesse de seus proprietários”. *Association of American Colleges Bulletin*, março de 1954. É de presumir que o Sr. Compton conheça, pela sua própria experiência, qual o pensamento das empresas sobre tais assuntos. Ou, citando novamente Crawford Greenewalt, Presidente da Du Pont: o progresso contínuo da indústria americana depende de ter a nação “um programa de pesquisa equilibrado, que significa que deve suplementar sua pesquisa aplicada com um volume de pesquisa fundamental suficiente para proporcionar a informação básica de que todo o progresso científico depende... Um volume substancial dessa pesquisa está sendo hoje feito pela indústria. A principal responsabilidade, porém, deve caber às nossas universidades, pois somente elas são capazes de proporcionar a atmosfera na qual a pesquisa científica realmente fundamental pode florescer. O problema não é tanto de persuasão, mas de finança; é sob esse aspecto que a indústria, apoiando a pesquisa acadêmica fundamental, pode ao mesmo tempo servir aos seus acionistas e a uma necessidade pública”. *The Uncommon Man*, págs. 137-138.

do capital, pelo menos nas mesmas proporções em que o era a empresa individual de um período anterior. Mas ela não constitui apenas uma versão ampliada e institucionalizada do capitalista pessoal. Há grandes diferenças entre esses tipos de empresa, e pelo menos duas delas são de importância primordial para uma teoria geral do capitalismo monopolista: a grande companhia tem um horizonte temporal maior do que o capitalista individual, e é um calculador mais racional. Essas diferenças estão fundamentalmente relacionadas com a escala, incomparavelmente maior, das operações da companhia gigante.

A companhia é, em princípio, imortal, e inculca em seus funcionários um amplo horizonte temporal, não devido à sua forma jurídica especial (no final das contas, a companhia pode ser liquidada com a mesma facilidade que um negócio individual), mas porque "incorpora" um enorme e complexo investimento de capital cujo valor depende de ser ela mantida em funcionamento. Da mesma forma, as proporções das operações da companhia impõem uma especialização e racionalização da função empresarial. "Talvez a melhor analogia com o trabalho de um diretor", escreve Crawford H. Greenewalt, presidente da Du Pont Company, "seja o do regente de uma orquestra sob cuja direção aproximadamente uma centena de habilitações altamente especializadas e não obstante muito diferentes se transformam num esforço único de grande eficiência".²⁹ E, quanto ao *ethos* racionalista da grande companhia, dificilmente poderia haver testemunho mais eloquente do que a rápida difusão de métodos (e de pessoal para fazê-los funcionar) do tipo ressaltado com tamanha ênfase pela declaração de Earley, citada nas págs. 33-36 — contabilidade de custos, orçamento, processamento de dados, consultores administrativos, pesquisas e muitas outras coisas.

O largo horizonte temporal da companhia e a racionalização da administração criam certas atitudes características e certos modos de comportamento. Dêses, talvez os mais importantes sejam: 1) a fuga sistemática aos riscos; 2) uma atitude de tolerância para com os outros membros do mundo empresarial. Em ambos os aspectos, a transformação da empresa individual antiquada é tão grande, em quantidade, que equivale a uma modificação de qualidade.

²⁹ *The Uncommon Man*, pág. 64.

1) Com relação aos riscos, a diferença não é tanto pelo fato de que o capitalista individual fôsse, inerentemente, mais jogador do que a grande companhia (embora isso seja provável), mas que êle não tinha a capacidade nem o hábito de calcular os riscos. Era o homenzinho que continua jogando com os números, sem conhecer, ou preocupar-se com, as possibilidades negativas; a companhia, por sua vez, é como o jogador profissional que se empenha em fazer com que as possibilidades estejam a seu favor. O fator do horizonte temporal também tem aqui o seu papel: a companhia, não estando sob pressão para conseguir lucros rápidos e dispondo de amplos recursos, aborda os aspectos novos com cuidado e circunspeção, e não admite um compromisso final enquanto as investigações e preparativos relevantes não tenham sido realizados. Finalmente, e num certo sentido irônicamente, a companhia sabe como usar, para suas próprias finalidades, as fraquezas da pequena emprêsa que ultrapassou. Quando uma nova indústria, ou um nôvo campo de operações, se abre, a companhia tende a abster-se deliberadamente e a permitir aos empresários individuais, ou pequenas emprêsas, realizarem o trabalho pioneiro vital. Muitos falham e afastam-se do quadro, mas os que obtêm êxito estabelecem as linhas mais promissoras de desenvolvimento para o futuro. É nessa fase que as grandes companhias se colocam no centro do palco. Referindo-se ao setor de aparelhos elétricos, que conhecia de longa experiência, T. K. Quinn, ex-Vice-Presidente da General Electric, escreveu: "Não conheço qualquer invenção de produto, nem mesmo os barbeadores elétricos ou os cobertores elétricos, feita por nenhum dos laboratórios, ou companhias gigantes, com a possível exceção do triturador de lixo doméstico. . . . A história das companhias gigantes é de participação, compra e absorção dos pequenos criadores".³⁰ Embora não existam informações gerais sôbre tal assunto, há ra-

³⁰ T. K. Quinn, *Giant Business: Threat to Democracy*, Nova York, 1953, pág. 117. Depois da publicação desse capítulo no número de julho-agosto de 1962 da *Monthly Review*, recebemos uma carta do Sr. Morrison Sharp, de Racine, Wisconsin, que diz, entre outras coisas: "O Sr. Quinn poderia consultar seu departamento jurídico, ou a Câmara de Comércio de Racine, ou mesmo a In-Sink-Erator Company, de Racine, que inventou e aperfeiçoou o triturador de lixo doméstico. Os comentários são de que a gigantesca GE fabrica a máquina com seu nome, mas os direitos lhe foram cedidos pela In-Sink-Erator Company, depois da solução de um longo processo judicial". Fim das ilusões!

zões para acreditar que a declaração do Sr. Quinn seja válida para muitas outras indústrias.

2) A atitude de tolerância que caracteriza o meio dos grandes negócios nasce, igualmente, da magnitude do investimento da companhia e da racionalidade calculada de sua administração. Em geral, tal atitude está reservada para outras grandes empresas e não se estende ao pequeno negócio. Por exemplo, as três grandes companhias automobilísticas comportam-se mutuamente de uma forma que Schumpeter chamou, adequadamente, de "correspectiva",³¹ ao passo que o seu comportamento para com as dezenas de milhares de negociantes que lhes vendem os produtos ao público é notoriamente intolerante e ditatorial. A razão, decerto, é que cada uma das grandes empresas reconhece a força e a capacidade de retaliação das outras grandes e procura evitar provocá-las, numa política deliberada. Mas o comportamento "correspectivo" não se limita aos concorrentes. Se uma grande empresa não é concorrente de outra, provavelmente será cliente ou fornecedor dela; e nesse mundo de relações empresariais, o princípio soberano é a reciprocidade, que implica o comportamento correspectivo, tal como a concorrência. Além disso, o mundo dos grandes negócios é numericamente pequeno, compreendendo talvez 10.000 pessoas aproximadamente, no país inteiro, e seus membros estão ligados por uma rede de laços sociais e econômicos. Conscientes de seu poder e posição na comunidade nacional, tendem naturalmente a formar uma ética de grupo que exige solidariedade e ajuda mútua, e a apresentar uma frente única ao mundo exterior.

Nem sempre foi assim. No início, quando os grandes negócios emergiam da selva da concorrência em pequena escala, o comportamento correspectivo era realmente raro. Até as ferrovias tiveram de passar por uma série de esgotantes guerras de tarifas antes de compreenderem que leitos de estradas, trilhos, locomotivas e carros continuariam sendo usados para transportar passageiros e carga, não importando o que acontecesse aos donos de títulos ou administrações rivais. Os magnatas originais, enfrentando as conseqüências de uma competição mortal, buscavam uma saída com uma política de monopolização impiedosa. As vítimas desse movimento, porém, foram

³¹ *Capitalismo, Socialismo e Democracia.*

numerosas, e não sem influência. Formando uma aliança passageira com agricultores e trabalhadores descontentes, conseguiram a aprovação de leis antitrustes que, embora longe de atingir seu objetivo de preservar (ou restabelecer) a livre concorrência, colocaram, ainda assim, empecilhos bastante reais no caminho da monopolização total. Por êsse motivo, bem como por outros de natureza tecnológica e econômica, foram poucos os casos nos quais uma empresa, ou mesmo um grupo de interesses financeiros, conseguiu estabelecer contrôle efetivo sôbre todo um mercado.

Foi nessas circunstâncias que os grandes homens de negócios começaram a conhecer as virtudes do comportamento correspectivo. O processo de aprendizado foi intensificado quando o magnata altamente individualista deixou o cenário e o homem da empresa tomou-lhe gradualmente o lugar como o representante típico da economia das grandes companhias. Hoje, há provávelmente menor número de monopólios autênticos do que havia no início do século, mas também há muito menor concorrência mortal. Isso nos leva diretamente ao problema da *interação* das empresas gigantes.

A TENDÊNCIA AO CRESCIMENTO
DO EXCEDENTE

O capitalismo monopolista é um sistema constituído de empresas gigantes. Isto não é dizer que não existam outros elementos no sistema, ou que é útil estudar o capitalismo monopolista com abstração de tudo exceto das empresas gigantes. Será mais realista e mais esclarecedor incluir, desde o início, juntamente com o setor monopolista, um setor mais ou menos amplo da pequena empresa, pois esta participa, de muitas formas, nos cálculos e estratégias da grande empresa. Fazer abstração das empresas menores seria excluir do campo de investigação alguns dos determinantes do comportamento da grande empresa.

Devemos, porém, ter cuidado para não cair na armadilha de supor que a grande empresa e as empresas menores são qualitativamente iguais, ou de importância correspondente para o *modus operandi* do sistema. O elemento dominante, o principal móvel, é o mundo dos grandes negócios organizado em empresas gigantes, que se empenham em maximizar o lucro e acumular capital. São administradas por homens de empresa cuja sorte está identificada com o êxito ou fracasso da companhia. Eles — ou elas, pois o pronome vale tanto para os homens como para as empresas — olham para o futuro e calculam com cuidado. É a sua iniciativa que coloca a economia em movimento, seu poder que a mantém em atividade, suas políticas que criam dificuldades e crises. A pequena empresa se localiza na extremidade receptora, reagindo às pressões das grandes empresas e em certa medida modelando-as e canalizando-as, mas sem o poder efetivo de contrabalançá-las e ainda menos de exercer uma iniciativa independente própria. Do ponto-de-vista de uma teoria do capitalismo monopolista, as empresas menores deveriam ser tratadas como parte do ambiente dentro do

qual operam as grandes empresas, e não como um ator no palco.

2

Dentro da grande companhia, as relações são diretas, hierárquicas, burocráticas. Predomina nela o planejamento autêntico, vindo da cúpula as instruções, e havendo uma responsabilidade dos escalões menores para com os maiores. Para o sistema como um todo, porém, tais relações não existem. Nem mesmo as maiores empresas produzem mais do que uma fração muito pequena da produção total da sociedade. Tome-se, por exemplo, a General Motors, que, em termos de vendas, é a maior empresa industrial dos Estados Unidos. Em 1957, os totais de salários, custos gerais e lucros da GM, que correspondem de perto à contribuição da companhia para o Produto Nacional Bruto, foram de pouco mais de 4 bilhões de dólares, ou cerca de 1% do PNB daquele ano. É certo, sem dúvida, que várias empresas gigantes agem, com frequência, de acordo, mas o fazem com o objetivo de servir aos seus próprios fins, e não para influenciar, para não dizermos controlar, o funcionamento do sistema como um todo.

No conjunto, o capitalismo monopolista é tão sem planificação como o seu predecessor, o capitalismo competitivo. As grandes empresas se relacionam mutuamente, relacionam-se com os consumidores, os empregados e as empresas menores principalmente através do mercado. A forma pela qual o sistema funciona é ainda o resultado não-intencional de atos de interesse próprio das numerosas unidades que o compõem. E como as relações de mercado são essencialmente relações de preço, o estudo do capitalismo monopolista, como o do capitalismo competitivo, deve começar com o funcionamento do mecanismo dos preços.

A diferença crucial entre os dois é bem conhecida e pode ser resumida na proposição de que sob o capitalismo competitivo a empresa individual aceita os preços, ao passo que no capitalismo monopolista a grande empresa é quem faz o preço.¹ Mas a análise das implicações que tem

¹ Essa terminologia acurada [em inglês, "price taker" e "price maker"] foi adotada por Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy*, Chicago, 1951, págs. 18, 20.

essa diferença para o funcionamento do sistema como um todo foi surpreendentemente pouco proveitosa. Há uma vasta literatura, teórica e empírica, sobre o preço das mercadorias individuais ou dos produtos de determinadas indústrias, mas muito pouco sobre o funcionamento e conseqüências de um *sistema* de preços monopolista.

Esta falta de ligação entre a análise de partes do sistema e a análise do todo — entre o que é chamado hoje em dia Microeconomia e Macroeconomia — não caracterizou as teorias mais antigas sobre a economia em regime de concorrência. Quer tenham abordado o assunto do ângulo da firma e da indústria, como Marshall, quer, como no caso de Walras, começaram com uma visão do sistema como um todo, elas buscaram demonstrar como um sistema competitivo de preços tendeu a produzir um estado de equilíbrio no qual os recursos foram distribuídos, criando um produto, e distribuída a renda de acordo com princípios claramente definidos. Além disso, quando esse modelo competitivo foi “dinamizado” pela introdução da acumulação de capital (poupança e investimento), ampliou-se a teoria para mostrar como, feitas as devidas suposições, o mecanismo de preço (inclusive a taxa de juro) regularia o volume de capital futuro, fazendo-o adaptar-se às exigências de uma população crescente e fazendo progredir a tecnologia, mantendo ao mesmo tempo o pleno emprego dos recursos produtivos existentes.

Era óbvio, decerto, que esse modelo de um sistema harmoniosamente crescente não constituía um reflexo fiel da realidade capitalista. Houve, portanto, um acréscimo de uma teoria suplementar de ciclos econômicos que começava, e em grande parte permanecia, no nível macroeconômico. Os ciclos econômicos e os vários fenômenos relacionados com eles eram tratados como perturbações do que deveria ser o curso de desenvolvimento normal, considerando-se essas perturbações como provocadas por alguns fatores dos quais se fazia abstração na construção do modelo, de funcionamento perfeito. Os fatores mais freqüentemente ressaltados eram o sistema monetário e creditício, a volatilidade da psicologia dos homens de negócios, e a irregularidade da transformação tecnológica. Ressaltando os diferentes fatores, ou combinando-os de modos diferentes, várias famílias de teorias do ciclo econômico foram desenvolvidas. Do nosso atual ponto-de-vista, o importante é que nenhuma delas encer-

rava suposições ou conclusões novas sôbre o caráter e modo de funcionamento do sistema de preços.

Era essa a situação quando, no início da década de 1930, Joan Robinson e E. H. Chamberlin lançaram os primeiros grandes ataques à teoria tradicional dos preços. Não lhe negaram a validade, dentro das suposições intrínsecas, mas negaram enfaticamente a relevância geral das suposições, insistindo em que a maioria das indústrias não era competitiva no sentido tradicional, nem ainda plenamente monopolista (caso que no passado fôra tratado como uma exceção interessante à regra, mas sem significação geral). As teorias da "concorrência imperfeita" e da "concorrência monopolista" apresentadas por Robinson e Chamberlin foram mais tarde desenvolvidas e complementadas por vários outros autores, sendo possível hoje dizer que uma grande variedade de padrões de preço, relativos a mercadorias individuais e indústrias particulares, já foi estudada de forma mais ou menos adequada.

Todo êsse trabalho, porém, permaneceu no nível microeconômico e teve uma influência espantosamente reduzida sôbre a análise do funcionamento do sistema como um todo. Nessa área, é claro, os maiores progressos durante as três últimas décadas estiveram ligados ao nome de Keynes, cuja obra máxima, *Teoria Geral do Emprego, do Juro e do Dinheiro*, foi publicada em 1936. Embora isso ocorresse vários anos depois de terem Robinson e Chamberlin aberto fogo contra a teoria tradicional do preço, Keynes não mostrou traços de influência das novas teorias. Seu trabalho e o de seus adeptos (inclusive, e paradoxalmente, o da própria Sr.^a Robinson) permaneceram dentro da tradição da teoria ortodoxa do ciclo econômico, aceitando o sistema do preço competitivo e procurando explicar as conseqüências de certas suposições novas, e sob muitos aspectos mais realistas e relevantes, no nível macroeconômico.

As razões dêsse divórcio cada vez mais acentuado entre as micro e macro teorias devem ser buscadas no caráter apologético da Economia burguesa. Como iremos ver, os efeitos de uma reintegração completa dos dois níveis de análise — a substituição do sistema de preço monopolista, em lugar do sistema competitivo tradicional, e a análise de suas implicações para a totalidade da economia — são devastadores para as pretensões do capitalismo de ser considerado como uma ordem social racional que serve para

promover o bem-estar e felicidade de seus membros. Como uma das principais preocupações da Economia burguesa tem sido, há muito, apoiar tais pretensões, os economistas não mostraram, naturalmente, nenhum entusiasmo por um caminho que acaba demonstrando sua falsidade.

Houve decerto exceções, mas como é comum nesses casos, seus trabalhos receberam apenas uma pequena parte da atenção que merecem. O líder da reintegração das teorias micro e macro foi Michal Kalecki, que não só “descobriu a *Teoria Geral* [de Keynes] independentemente”,² mas foi também o primeiro a incluir o que chamou de “grau de monopólio” em seu modelo global da economia.³ Um nôvo passo, e longo, na mesma direção, que muito deveu à influência de Kalecki, foi o *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952) de Josef Steindl. E qualquer pessoa familiarizada com os trabalhos de Kalecki e Steindl reconhecerá prontamente que os autores do presente livro muito devem a ambos. Se não os citamos com mais freqüência, nem fizemos uso mais direto de suas formulações teóricas, foi porque, para nossos objetivos, encontramos uma abordagem e uma forma de apresentação diferentes e mais cômodas e usáveis.

3

Quando dizemos que as emprêsas gigantes fazem os preços, queremos dizer que elas podem escolher, e escolhem, os preços a serem cobrados pelos seus produtos. Há decerto limites à sua liberdade de escolha: acima e abaixo de determinados preços, seria preferível suspender totalmente a produção. Mas, tipicamente, o âmbito de escolha é amplo. O que determina os preços a serem cobrados dentro dessa margem?

A resposta mais simples é dada pela teoria tradicional sôbre o monopólio. O monopolista é definido como o único vendedor de uma mercadoria para a qual não há

² Joan Robinson, *Economic Philosophy*, Londres, 1962, pág. 93 [da tradução publicada por esta editôra, com o título *Filosofia Econômica*, na Coleção Divulgação Cultural. N. dos E.]

³ Os trabalhos pioneiros de Kalecki, *Essays in the Theory of Economic Fluctuations* e *Studies in Economic Dynamics*, foram publicados em 1939 e 1943. Sua *Theory of Economic Dynamics* (Londres, 1954) é uma espécie de segunda edição revista e combinada dos dois trabalhos anteriores.

sucedâneos. À medida que êle varia seu preço de mais alto para mais mais baixo, maior número de pessoas comprará o produto, mas não a expensas de um produto semelhante, de um vendedor rival. Como nenhum outro vendedor será afetado diretamente pela variação do preço monopolista, nenhum dêles terá qualquer incentivo para reagir ou retaliar. Nessas circunstâncias, a solução para o problema do monopolista é simples: êle reduzirá o seu preço ao ponto em que o acréscimo à sua receita, proveniente da venda de uma unidade extra (levando em conta o fato de que o preço de tôdas as unidades anteriores também se reduz), é exatamente igual ao acréscimo nos custos decorrente da produção de uma unidade extra. Até êsse ponto, a produção e venda de unidades adicionais trazem mais renda do que custos; além dêsse ponto, ocorre o inverso. Êle define, portanto, o preço e a produção que maximizam o lucro monopolista.

A empresa gigante típica, porém, não é monopolista nesse sentido. É, antes, uma de várias empresas que produzem mercadorias que são sucedâneos mais ou menos adequados entre si. Quando uma delas varia seu preço, o efeito será sentido imediatamente pelas outras. Se a firma *A* reduzir seu preço, poderá conseguir aumento da procura, mas o efeito principal será desviar clientes das firmas *B*, *C* e *D*. Estas últimas, não desejando ceder seus negócios a *A*, reagirão reduzindo também seus preços, talvez mesmo em maiores proporções do que *A*. Embora a atitude original de *A* fôsse tomada na esperança de aumentar seu lucro, o resultado líquido poderá vir a colocar tôdas as firmas em posição pior.

Nessas circunstâncias, é impossível a uma única empresa, mesmo que tenha a mais completa informação sobre a procura dos produtos da indústria como um todo e sobre seus próprios custos, dizer qual o preço que maximizará seus lucros. O que ela pode vender não depende apenas de seu preço, mas também dos preços cobrados pelos seus rivais, que não poderá conhecer antecipadamente. Uma firma pode, assim, fazer uma estimativa cuidadosa do preço que leva à maximização dos lucros, mas na ausência do conhecimento sobre as reações dos rivais, só por acaso terá razão. Uma suposição errada sobre as reações dos rivais deitará a perder todo o cálculo e demandaria reajustamentos que por sua vez provocariam novas medidas por parte dos rivais, e assim por dian-

te, degenerando o processo, possivelmente, numa guerra de preços mutuamente destruidora.

Situações de mercado instáveis dessa espécie eram muito comuns nas primeiras fases do capitalismo monopolista, e ainda ocorrem de tempos em tempos, mas não são típicas do capitalismo monopolista de hoje. Constituem, evidentemente, um anátema para as grandes empresas, com sua inclinação para prever o futuro, e planejar cuidadosamente, apostando apenas no que fôr certo. Evitar tais situações, portanto, torna-se a primeira preocupação da política das grandes companhias, a condição *sine qua non* das operações econômicas ordenadas e lucrativas.

Esse objetivo é alcançado com o expediente simples de eliminar a redução de preço como arma legítima da guerra econômica.⁴ Naturalmente, isto não ocorreu imediatamente, ou como uma decisão consciente. Como outros tabus poderosos, o tabu contra a redução de preços cresceu gradualmente a partir de uma longa, e com freqüência amarga, experiência, e sua fôrça vem do fato de servir

⁴ Os empresários menores por vêzes revelam o que os seus colegas mais importantes — e mais conscientes das relações públicas — discretamente guardam para si. O excerto seguinte, de um processo da Comissão Federal de Comércio, movido contra o Chain Institute, associação comercial de fabricantes organizados em cadeia, constitui uma exposição clássica da atitude universal dos homens de negócios em relação à redução de preço. A testemunha, depois de explicar o processo habitual nas reuniões do Instituto, declara: “Mas, depois de encerrarmos esses assuntos... então começávamos a falar. Alguém talvez dissesse a outro: “Seu filho de uma p., o que fez em Bill Jones?” E alguém chamasse outro de mentiroso e assim por diante, e talvez dissesse: “Tenho provas do que você fez, você é um mentiroso”; haveria uma discussão com essa pessoa, e antes que se pudesse saber como, alguém estava ouvindo a conversa, e esse número cresceria sem demora para seis, ficando todos contra ele. Não digo contra mim, mas contra o que havia feito reduções nos preços... Tenho um vocabulário maravilhoso, posso assegurar-lhes, quando se trata de dizer palavras, e disso têm prova todos os membros do Instituto; quando chamo uma pessoa de manipuladora de preços suja, etc., ela sabe que está sendo chamada de manipuladora de preços. Serei franco e se me desejam crucificar, acrescentarei isto: digo a essa pessoa que se não sustar essas malditas reduções de preços, eu lhe mostrarei como reduzir preços, e muitas vêzes os reduzi, e quando o faço, faço mesmo. Poderia continuar indefinidamente — mas quero dizer que quando dois homens de negócios se juntam, seja numa reunião do Chain Institute ou numa aula de catecismo, se pertencem à mesma indústria, tão logo tiverem sido ditas as orações, eles começam a conversar sobre as condições na indústria, e a conversa passará necessariamente à estrutura de preços na indústria. E de que mais falar?” Federal Trade Commission, *In the Matter of Chair, Institute, Inc., et al*, Docket No. 4878, págs. 1096-1098.

êle aos interesses de correntes poderosas na sociedade. Enquanto fôr aceito e observado, as incertezas perigosas são eliminadas da busca racionalizada dos lucros máximos.

Banida a competição de preços, os vendedores de uma determinada mercadoria, ou de seus sucedâneos, têm interesse em fazer com que o preço ou preços sejam estabelecidos de molde a maximizar os lucros do grupo como um todo. Podem lutar pela divisão desses lucros — assunto a que voltaremos — mas nenhum deles pode desejar que o total em relação ao que se trava a luta seja menor e não maior. É esse o fato decisivo na determinação das políticas de preço e estratégias da grande empresa típica. E significa que a teoria geral de preços adequada para uma economia dominada por essa empresa é a teoria tradicional do preço de monopólio dos economistas clássicos e neoclássicos. Aquilo que os economistas trataram até então como caso especial revela-se, no regime do capitalismo monopolista, um caso geral. É uma opinião que provavelmente obteria ampla aceitação entre os economistas de hoje, embora até agora pouco se tenha feito para desenvolver suas implicações.⁵

Se a maximização dos lucros do grupo constitui o conteúdo do processo de preços no regime do capitalismo monopolista, sua forma pode diferir amplamente, segundo condições históricas e legais específicas. Em alguns países, os vendedores podem formar, e são mesmo estimulados a isso, associações com a finalidade de coordenar suas políticas. As disposições resultantes podem variar desde rígidos cartéis que regulamentam tanto os preços como a produção (uma aproximação muito grande do exemplo do monopólio puro) até acôrdos informais de cumprir certos esquemas de preços (exemplificados pelos famosos “banquetes Gary” da indústria americana do aço, nos primeiros anos do século). Nos Estados Unidos, onde por motivos históricos a ideologia da concorrência continuou sendo forte, apesar do fato real da monopolização, as leis antitrustes impedem, com eficiência, tais acôrdos abertos entre vendedores. O acôrdo secreto é, sem dú-

⁵ Ver, por exemplo, a declaração de Duesenberry: “... a relação típica entre preços e custos em condições de oligopólio não é muito diferente da relação que existe em condições de monopólio”. James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, Nova York, 1958, pág. 113.

vida, comum, mas tem suas desvantagens e riscos, sendo difícil considerá-lo como a norma para a qual tende uma indústria oligopolista típica.⁶ Tal norma, parece claro, é uma espécie de acôrdo tácito, cuja forma mais aperfeiçoada se encontra na chamada “liderança de preços”.

Na definição de Burns, “a liderança de preços existe quando o preço pelo qual a maioria das emprêsas de uma indústria oferece seus produtos é determinado pela adoção do preço anunciado por uma delas”.⁷ O líder é normalmente a maior e mais poderosa firma da indústria em questão — como a U. S. Steel ou a General Motors⁸ — e as outras aceitam o seu papel dominante não só porque lhes é lucrativo agir assim, mas também porque sabem que se ocorresse uma guerra de preços o líder poderia suportar as perdas melhor do que elas.

A liderança de preços, nesse sentido rigoroso, é apenas a principal espécie de um gênero muito maior. Na indústria de cigarros, por exemplo, as grandes companhias se revezam nas modificações de preços; e, na indústria do petróleo, diferentes companhias assumem a liderança nos diferentes mercados regionais e, em certas proporções, em épocas diferentes. Enquanto fôr mantido um padrão mais ou menos regular, êsses casos podem ser classificados como formas modificadas de liderança de preços. Mas há muitas outras situações nas quais nenhuma regularidade pode ser observada, nas quais a firma parece iniciar arbitrariamente as modificações nos preços. Isto não significa que o ingrediente essencial do acôrdo tácito esteja ausente: a firma iniciadora pode simplesmente estar anunciando ao resto da indústria: “Julgamos chegado o momento de elevar (ou baixar) os preços no interesse de todos nós”. Se os outros concordarem, farão o mesmo. Caso contrário, não realizarão qualquer mudança, e a firma que tomou a iniciativa revogará a sua decisão inicial.⁹ É essa disposição de cancelar uma

⁶ Ver a descrição de um caso de acôrdo recente e que teve ampla publicidade em “The Incredible Electrical Conspiracy”, *Fortune*, abril e maio de 1961.

⁷ Arthur R. Burns, *The Decline of Competition: A Study of the Evolution of American Industry*, Nova York, 1936, pág. 76.

⁸ Ver os excelentes relatórios da Subcomissão Kefauver sobre Antitruste e Monopólio, Comissão Jurídica do Senado, 85.º Congresso, 1.ª Sessão: *Administered Prices: Steel* (março de 1958) e *Administered Prices: Automobiles* (outubro de 1958).

⁹ Não conhecemos qualquer estudo dêsse tipo de comportamento de preços, mas a leitura da imprensa econômica durante vários anos

modificação inicial que não tenha sido seguida pelos outros que distingue a situação de acôrdo tácito da situação de guerra de preços. Enquanto tôdas as firmas aceitarem essa convenção — que realmente é apenas o corolário da proibição de competição de preços — torna-se relativamente fácil para o grupo como um todo conhecer o caminho para o preço que maximize os lucros da indústria. É necessário simplesmente que o iniciador da modificação se comporte tendo em mente o interêsse do grupo, bem como seu interêsse pessoal, e que os outros estejam prontos a demonstrar sua concordância ou discordância, acompanhando-o ou mantendo-se firmes. Se tais condições são satisfeitas, podemos supor, seguramente, que o preço estabelecido a qualquer momento é uma aproximação razoável do preço de monopólio teórico.

O que distingue êsse caso da liderança de preços na sua forma pura é o fato de que, nesta, tôdas as firmas estão, na verdade, comprometidas antecipadamente em aceitar o julgamento feito por uma delas, ao passo que no exemplo citado tôdas elas tomam suas decisões no momento em que se processa uma modificação. Fazendo uma analogia com a política, poderíamos dizer que num caso temos uma ditadura, no outro uma democracia. Mas a finalidade, em ambos, é a mesma, ou seja, maximizar os lucros do grupo como um todo. A “ditadura” tende, decerto, a ocorrer nas indústrias onde uma firma é muito maior e mais forte do que as outras, como no caso do aço e automóveis; enquanto a “democracia” é mais provável nas indústrias onde as firmas dominantes têm tamanhos e fôrças mais ou menos iguais.

Uma explicação sôbre a análise precedente parece tornar-se necessária. No caso de monopólio “puro”, os preços sobem ou descem com igual facilidade, em resposta às variações nas condições, dependendo totalmente de se uma elevação ou uma redução aumentará a posição dos

nos convenceu de que êle se vem generalizando, sendo hoje bastante comum. Notícias como a seguinte são encontradas com freqüência: “A Kaiser Aluminum and Chemical Corporation revogou ontem seu aumento de preço de 1 centavo a libra-pêso dos lingotes de alumínio, anunciado na quinta-feira. A medida foi precedida de uma declaração da Aluminum Corporation of America de que não elevaria seu preço neste momento. . . . O preço do alumínio foi aumentado em meio centavo a libra a 2 de outubro, pela Reynolds Metal Company, a segunda maior produtora do metal. Essa elevação de preço, de 22 centavos e meio para 23 centavos a libra-pêso, foi seguida imediatamente por tôda a indústria, inclusive os fornecedores estrangeiros.” (*New York Times*, edição ocidental, 7 de dezembro de 1963.)

lucros. No oligopólio o caso não é exatamente êsse. Se um vendedor elevar seus preços, isto não poderá ser interpretado como uma medida agressiva. O pior que lhe pode acontecer é que os outros se mantenham firmes e êle tenha de cancelar modificação (ou se contentar com uma parcela menor do mercado). No caso de uma redução de preços, por outro lado, há sempre a possibilidade de um intuito agressivo, de que o autor da redução esteja procurando aumentar a sua parcela do mercado, violando o tabu da concorrência de preços. Se os rivais interpretarem o movimento inicial dessa forma, poderá resultar então uma guerra de preços, com perdas para todos. Portanto, todos os interessados terão, provavelmente, maior cautela na redução dos preços do que na sua elevação. Em outras palavras, no oligopólio, os preços tendem a ser mais constantes no aspecto decrescente do que no aspecto ascendente, e tal fato introduz uma significativa tendência ascendente no nível geral de preços numa economia de capitalismo monopolista. Há muita verdade na frase do *Business Week* de que nos Estados Unidos hoje o sistema de preços "só funciona num sentido — o ascendente".¹⁰

Outro esclarecimento: embora a competição de preços seja normalmente tabu nas situações de oligopólio, isto não significa que esteja totalmente excluída ou que jamais tenha um papel importante. Qualquer companhia, ou grupo de companhias, que acredite poder beneficiar-se permanentemente de uma política de preços agressiva não hesitará em usá-la. Tal situação é particularmente provável numa indústria nova, onde tôdas as firmas disputam uma posição e nenhum padrão razoavelmente estável de divisão do mercado se tenha consolidado (tôdas as indústrias atravessam, é claro, esta fase.) Em tais circunstâncias, os produtores a baixo custo podem sacrificar imediatamente os lucros alcançáveis em benefício do aumento de sua parcela do mercado. Os produtores que têm custos elevados incapazes de suportar o ritmo poderão ser forçados a fusões em termos desfavoráveis, ou à eliminação total do mercado. Dessa forma, a indústria sofre um processo de ajustamento, ao término do qual certo número de firmas se entrincheiraram firmemente e demonstraram sua capacidade de sobreviver numa luta árdua. Quando tal fase é atingida, as firmas remanes-

¹⁰ *Business Week*, 15 de junho de 1957.

centes verificam que a política de preço agressiva já não promete vantagens a longo prazo que sejam compensadoras de sacrifícios imediatos. Seguem, portanto, o exemplo das firmas mais antigas, abandonando a guerra de preços como uma arma competitiva, e desenvolvendo um sistema de acôrdo tácito adequado às novas circunstâncias.

Como, em qualquer momento dado, haverá provavelmente várias indústrias na fase de ajustamento do processo de desenvolvimento, é sempre possível assinalar áreas da economia que estão longe de serem competitivas no sentido tradicional atomístico da expressão e, não obstante, nas quais a concorrência de preços é comum. Tais exemplos, porém, não negam a tese de que os preços de oligopólio se explicam melhor pela teoria tradicional do preço de monopólio — servem simplesmente para lembrarmos que é necessário tempo para que surja um oligopólio estável e para que as emprêsas que o compõem desenvolvam um padrão adequado para o comportamento da maximização dos lucros.

O término do período de ajustamento não significa, naturalmente, o fim da luta por maiores parcelas do mercado. Representa, simplesmente, o fim da guerra de preço como arma nessa luta, que continua, mas com outras armas; e isto explica por que, embora a teoria tradicional do preço de monopólio só se aplique à economia das grandes emprêsas com apenas algumas restrições, tal economia, não obstante, não funciona como se fôsse constituída de monopólios puros.

4

A certas indústrias, entre as quais estão muitas de importância, não se aplicam estas considerações teóricas. Entre elas estão os monopólios "naturais": energia elétrica, telefones e outras utilidades públicas (as ferrovias pertenciam a êsse grupo, mas estão hoje sujeitas a uma concorrência severa dos caminhões e aviões). Também estão nesse grupo as indústrias de extração, como a produção do petróleo bruto, e a agricultura. Num certo sentido, êstes dois grupos situam-se em pólos opostos: os serviços públicos são monopólios tão fechados e seus produtos tão essenciais que êles poderiam, facilmente, cobrar

preços que proporcionassem lucros muito maiores do que os desfrutados pelo gigante industrial típico; enquanto isso, as indústrias extrativas tendem a ser excepcionalmente competitivas e pouco lucrativas. Entregues a si mesmas, em outras palavras, essas indústrias tendem a ser indevidamente lucrativas ou pouco lucrativas, em comparação com as normas vigentes no mundo dos grandes negócios.

No capitalismo monopolista, é tão certo hoje quanto nos dias de Marx que “o poder executivo do ... Estado é simplesmente um comitê para administrar os interesses comuns da totalidade da classe burguesa”.¹¹ E os interesses comuns da totalidade da classe burguesa incluem a preocupação de que nenhuma indústria que tenha um papel importante na economia, e na qual estejam envolvidos grandes interesses de propriedades, seja demasiado lucrativa ou demasiado não-lucrativa. Grandes lucros extraordinários são obtidos não só a expensas dos consumidores, mas também de outros capitalistas (a energia elétrica e o serviço telefônico, por exemplo, são custos básicos de todas as indústrias) e além disso podem — em épocas de instabilidade política isso realmente ocorre — provocar exigências de uma ação realmente efetiva contra o monopólio. Lucros anormalmente baixos num dos ramos principais da economia, como a agricultura, por sua vez, prejudicam os interesses de um grupo amplo e politicamente poderoso de proprietários, que podem, pela pressão e negociação com outros capitalistas, obter o apoio necessário para conseguir ações que remedeiem a sua situação. Torna-se, portanto, responsabilidade do Estado, no regime de capitalismo monopolista, assegurar, na medida do possível, que os preços e margens de lucros nas indústrias que se desviam sejam colocados no âmbito predominante entre as empresas gigantes em geral.

É êsse o pano-de-fundo e a explicação dos numerosos esquemas e mecanismos de regulamentação que caracterizam a economia americana de hoje — comissão regulamentadora dos serviços públicos, de racionamento da produção de petróleo, manutenção de preços e controle da área plantada na agricultura, etc. Em cada caso, decerto, pretende-se alcançar uma finalidade digna — proteger os consumidores, conservar os recursos naturais, poupar a propriedade familiar — mas somente os ingênuos acreditam que êsses bons propósitos têm algo mais a ver com o

¹¹ *Manifesto Comunista*, parte I, parágrafo 12.

caso do que as flôres que brotam na primavera. Há, na verdade, uma vasta literatura, baseada em sua mior parte em documentos e estatísticas oficiais, para provar que as comissões regulamentadoras protegem muito mais os investidores do que os consumidores, que o racionamento do petróleo é antes um desperdício do que uma conservação dos recursos naturais, que a propriedade de tamanho familiar está desaparecendo mais depressa do que em qualquer outro período anterior da história americana.¹² Tudo isso é perfeitamente compreensível, uma vez que se entenda o princípio básico de que no capitalismo monopolista a função do Estado é servir aos interesses do capital monopolista. Como disseram, com tanta verdade, dois defensores da livre concorrência: "A cada avanço do monopólio na direção de maior poder econômico e maior aceitação social geral, o Govêrno federal se torna mais subserviente a êle, mais dependente dêle, mais inclinado a favorecê-lo com privilégios, proteção e subsídios".¹³

Conseqüentemente, o efeito da intervenção governamental nos mecanismos mercantis da economia, qualquer que seja o seu objetivo ostensivo, é fazer com que o sistema funcione mais, e não menos, como se fôsse constituído exclusivamente de emprêsas gigantes, agindo e interagindo na forma analisada neste capítulo e no precedente.

5

O fortalecimento do monopólio e a regulamentação de suas operações não constituem, decerto, a única função do Estado num regime de capitalismo monopolista. Mais adiante, especialmente nos capítulos 6 e 7, analisaremos mais detalhadamente como o Estado, pela tributação e despesa, e pela sua política para com o resto do mundo, tem um papel decisivo na forma pela qual o sistema funciona. Surge, portanto, uma indagação: não seria melhor adotar desde o início uma terminologia que chame a atenção, ressaltando-o, para o papel do Estado no sistema social? Há muitos precedentes que justificam tal atitude. Em *O Estado e a Revolução* (1917) Lênin falou da "épo-

¹² Um volume considerável de material sôbre o assunto foi reunido e resumido, de forma cômoda, por Walter Adams e Horace M. Gray, *Monopoly in America: The Government as Promoter*, Nova York, 1955.

¹³ *Ibid.*, pág. 1.

ca de desenvolvimento do capitalismo monopolista em capitalismo monopolista de Estado”, sendo hoje opinião generalizada no mundo comunista que os países capitalistas adiantados há muito passaram por essa fase de transição e ingressaram na fase de capitalismo monopolista de Estado.

Preferimos não seguir esse precedente, e sim usar as expressões “capitalismo monopolista” e “capital monopolista”, sem restrição, por dois motivos. Em primeiro lugar, o Estado sempre desempenhou um papel crucial no desenvolvimento do capitalismo, e, embora esse papel tenha decerto aumentado quantitativamente, os indícios de modificação qualitativa nas últimas décadas não nos parecem convincentes. Nessas circunstâncias, dar ênfase especial ao papel do Estado na fase presente do capitalismo monopolista pode apenas levar os leitores à suposição errônea de que ele teve importância insignificante na história anterior do capitalismo. Ainda mais importante é o fato de que expressões como “capitalismo de Estado” e “capitalismo monopolista de Estado” encerram quase inevitavelmente a conotação de que o Estado é uma força social *independente*, coordenada com a empresa privada, e que o funcionamento do sistema é determinado não só pela cooperação dessas duas forças, mas também pelos seus antagonismos e conflitos. Isto nos parece uma opinião seriamente errônea — na realidade, o que se toma como conflito entre o mundo econômico e o Governo são reflexos de um conflito dentro da classe dominante — e julgamos aconselhável evitar uma terminologia que tenda a dar curso a tal erro.

6

O abandono da concorrência de preços não significa o fim de toda a competição: ela toma novas formas e se processa com uma intensidade cada vez mais crescente. A maioria das novas formas de concorrência se processa sob o rótulo do que chamamos campanhas de vendas, assunto a que dedicamos o capítulo seguinte. Limitamos, agora, nossa atenção às formas de concorrência que têm uma influência direta sobre os custos de produção e, portanto, sobre a magnitude do excedente.

Se fôr certo, como argumentamos, que os oligopólios conseguem alcançar uma aproximação grande do preço do

monopólio teórico e se seus esforços incessantes de reduzir os custos, tão ressaltados por James Earley,¹⁴ têm êxito em geral, segue-se então, com uma lógica irrespondível, que o excedente terá uma forte e persistente tendência a elevar-se. Mas antes que essa conclusão possa ser aceita, devemos perguntar se o *sistema* de oligopólios cria pressões que forcem os diretores de empresas a reduzir os custos e melhorar a eficiência. Sabemos ser esse o caso no sistema de concorrência: como disse Marx, “a concorrência faz com que as leis imanentes da produção capitalista sejam sentidas por todo capitalista individual como leis externas coatoras”.¹⁵ É válido para o tipo de concorrência que existe entre as empresas gigantes? Ou devemos dizer sobre elas o que Adam Smith disse sobre as companhias por ações, que identificou com o monopólio: “O monopólio é um grande inimigo da boa administração, que jamais pode ser estabelecida universalmente senão como consequência daquela livre e universal concorrência que força todos a recorrerem a ela, em nome da autodefesa”.¹⁶

São indagações de extrema importância para a compreensão do capitalismo monopolista, e devemos ser cautelosos ao respondê-las, para não tomar pelo seu valor aparente a literatura que nos vem do próprio mundo das companhias. Sabemos que os diretores das empresas gigantes e seus porta-vozes têm todo interesse em projetar uma imagem de progresso tecnológico e de eficiência orgânica. Sabemos também que essas imagens são, com frequência, simples ideologias racionalizantes. O que precisamos determinar não é o que a direção das empresas deseja que acreditemos, mas quais os modos de comportamento do próprio sistema.

Há, ao que nos parece, dois aspectos da concorrência extrapreço que são de importância decisiva no caso. A primeira está relacionada com o que podemos chamar de dinâmica da divisão do mercado. A segunda relaciona-se com a forma particular que toma a campanha de vendas nas indústrias de bens de produção.

Para começar, a firma com menores custos e lucros mais altos desfruta uma variedade de vantagens sobre os rivais que têm custos mais elevados na luta pelas parcelas do mercado. (Este fato foi em grande parte despre-

¹⁴ Ver págs. 33-36.

¹⁵ *O Capital*, Vol. I, Capítulo 22.

¹⁶ *The Wealth of Nations*, Livro I, Capítulo II, Parte I.

zado pelos economistas,¹⁷ mas é perfeitamente claro para os homens de negócios.) A firma com menores custos leva a melhor: pode ser agressiva mesmo a ponto de ameaçar, e no caso limite precipitar, uma guerra de preços. Pode valer-se de táticas (descontos especiais, têrmos de crédito favoráveis, etc.) que se adotadas por uma firma fraca provocariam retaliação. Pode arcar com a publicidade, pesquisa, aperfeiçoamento de novas variedades de produtos, serviços extras, e assim por diante, que são os meios habituais de luta pelo mercado e que tendem a produzir resultados na proporção das quantias nêles investidas. Outros fatores menos concretos estão em jôgo e tendem a escapar da rêde do economista, embora desempenhem um papel importante no mundo econômico. A companhia de menores custos e lucros mais altos adquire uma reputação especial que lhe permite atrair e manter clientes, roubar pessoal dirigente de talento de firmas rivais e recrutar os mais capazes engenheiros e economistas. Por todos êsse motivos, há um forte incentivo positivo para que a grande emprêsa na indústria oligopolista busque continuamente reduzir seus custos, e isso mais depressa do que os seus rivais.

É aqui que entra em jôgo o fator da autodefesa considerado tão crucial por Adam Smith. Qualquer companhia que se atrasar na corrida para reduzir os custos enfrentará logo problemas. Seu poder de reagir ao ataque é solapado, sua liberdade de manobra é reduzida, sua capacidade de usar as armas normais da luta competitiva é enfraquecida. Desempenhando um papel cada vez mais passivo, vê que a sua posição se deteriora progressivamente, e acaba tendo de enfrentar soluções desagradáveis, mas inevitáveis: pode fundir-se, em condições desfavoráveis, naturalmente, com uma firma mais forte;¹⁸ pode

¹⁷ Duesenberry é uma exceção. Ver seu *Business Cycles and Economic Growth*, especialmente págs. 124-125.

¹⁸ A companhia mais forte pode ser do mesmo ramo, ou de uma linha totalmente diferente, tendo capital a investir e, portanto, em busca de oportunidades para ingressar em indústrias nas quais uma subsidiária bem administrada poderia conseguir, por si só, uma posição lucrativa. As companhias deficitárias, arruinadas por administração ineficiente, e cujas ações habitualmente sofrem uma acentuada desvalorização, mesmo em comparação com o valor de liquidação de seus bens, são veículos ideais para êsses programas de expansão. Nos últimos anos, grandes complexos de emprêsas, difundindo-se por uma dúzia ou mais de indústrias, foram formados por êsse processo.

tentar uma reorganização e um retôrno, habitualmente sob nova administração e nôvo capital; ou pode desistir, deixando o campo aos seus rivais que obtiveram êxito. Isto ocorre com muita freqüência no mundo econômico, e todo administrador conhece numerosos casos dêsse tipo e vive num receio constante de que um destino igual lhe venha a ocorrer, caso sua companhia se atrase na corrida dos custos. A pressão da possibilidade de fracasso complementa, dessa forma, a atração do êxito, num sistema oligopolista, tanto quanto no sistema de concorrência.

Há uma razão adicional, que em nosso juízo é tão importante quanto negligenciada, para que a tendência à queda nos custos de produção seja endêmica a tôda a economia capitalista monopolista, incluindo mesmo as áreas que, se entregues a si mesmas, sofreriam uma estagnação tecnológica. Nasce ela das exigências da concorrência extrapreço nas indústrias de bens de produção. Nela, como nas indústrias que produzem bens de consumo, os vendedores devem procurar sempre colocar algo de nôvo no mercado.¹⁹ Mas elas não tratam com compradores cujo interêsse primordial seja a última moda ou imitar os vizinhos. Suas transações se fazem com compradores mais complexos, cujo interêsse primordial é aumentar os lucros. Portanto, os novos produtos oferecidos aos compradores em perspectiva devem ser planejados para ajudá-los a aumentar os lucros e isso significa, geralmente, ajudá-los a reduzir os custos. Se o industrial puder convencer seus clientes de que seu nôvo instrumento, material ou máquina lhes poupará dinheiro, a venda se realizará quase que automaticamente.

Provavelmente o exemplo mais claro dos efeitos da redução de preços da atividade inovadora dos manufatores de bens de produção se encontra na agricultura. Como Galbraith assinalou, "na agricultura existiria pouco desenvolvimento e reduzido progresso não fôsse a pesquisa apoiada mantida pelo Govêrno e complementada pelas grandes associações que promovem inovações e vendem produtos ao agricultor".²⁰ Sem dúvida, como tal afirmação

¹⁹ Discutimos as implicações dêsse aspecto no setor de bens de consumo no próximo capítulo.

²⁰ J. K. Galbraith, *American Capitalism*, págs. 95-96 [pág. 96 na tradução publicada por Zahar Editôres sob o título *Capitalismo*, na coleção Divulgação Cultural. N. dos E.]

sugere, a pesquisa governamental foi o principal fator da espetacular redução dos custos agrícolas durante as duas últimas décadas, mas os fabricantes de máquinas agrícolas, adubos, pesticidas, etc., famintos de vendas, também desempenharam um papel importante no processo. Da mesma forma, os produtores de máquinas-ferramentas, computadores e sistemas de computadores, máquinas de escritório, equipamento de controle automático, máquinas de carregar e transportar, novos plásticos e ligas metálicas, e mil e um outros tipos de bens de produção empenham-se na criação de novos produtos que permitam aos seus clientes — que literalmente compreendem todo o mundo econômico — produzir mais barato e, portanto, obter maiores lucros. Numa palavra: os fabricantes de bens de produção obtêm mais lucros ajudando os outros a também obter mais lucros. O processo reforça-se a si mesmo e tem caráter cumulativo, e explica em grande parte o progresso, extraordinariamente rápido, da tecnologia e da produtividade do trabalho que caracteriza a economia do capitalismo monopolista desenvolvido.

Concluimos, portanto, que em relação à disciplina de custos que impõe aos seus membros, a economia capitalista em regime monopolista não é menos rigorosa do que sua predecessora competitiva, e que além disso cria novos e poderosos impulsos para a inovação. Não pode, portanto, haver dúvida quanto à tendência decrescente dos custos de produção sob o capitalismo monopolista.

Aparentemente, isto deveria ser considerado como um argumento para que se considerasse o capitalismo monopolista como um sistema racional e progressista. E se suas tendências de redução de custo pudessem ser, de alguma forma, separadas da fixação monopolista de preços e se pudesse encontrar uma forma de utilizar os frutos da produtividade crescente em benefício da sociedade como um todo, o argumento seria realmente poderoso. Mas é exatamente isso que não ocorre. Toda a motivação da redução do custo é aumentar os lucros, e a estrutura do mercado permite às empresas se apropriarem da parte de leão dos frutos da maior produtividade, diretamente, na forma de lucros mais elevados. Isto significa que, no capitalismo monopolista, a redução dos custos representa uma ampliação contínua das margens de lucro.²¹ E isto, por sua vez,

²¹ O que se noticia sobre a maior empresa dos Estados Unidos, a American Telephone and Telegraph Company, é realmente típico das

significa lucros globais que não só se elevam de forma absoluta, mas também como parcela do produto nacional. Se igualarmos provisoriamente os lucros globais com o excedente econômico da sociedade, poderemos formular, como uma lei do capitalismo monopolista, o fato de que o excedente tende a elevar-se tanto absolutamente como relativamente, à medida que o sistema se desenvolve.²²

Essa lei leva imediatamente à comparação, como seria de esperar, com a lei da tendência decrescente da taxa de lucro postulada pelo marxismo clássico. Sem entrarmos na análise das diferentes versões desta última, podemos dizer que em tôdas há a pressuposição de um sistema competitivo. Substituindo a lei do lucro decrescente pela do excedente crescente, não estamos, portanto, negando ou modificando um teorema tradicional da Economia Política: estamos, simplesmente, tomando conhecimento do fato indubitável de que a estrutura da economia capitalista sofreu uma modificação fundamental desde que tal teorema foi formulado. O que é mais essencial na modificação estrutural sofrida pelo capitalismo, de sua forma competitiva para a monopolista, encontra sua expressão teórica nessa substituição.

Antes de explorarmos, porém, as implicações da lei do excedente crescente, devemos examinar, ainda que rapidamente, alguns dos argumentos que foram usados, ou poderiam ser, para negar a existência dessa tendência.

companhias gigantes que dominam a economia: "Testemunho notável da eficiência e do crescimento cada vez mais intenso da AT&T é o fato de que os decréscimos, e não os aumentos, das taxas é que constituem seu problema atual. Em geral, a companhia já não deseja tarifas mais elevadas — simplesmente deseja que a Comissão [Comissão Federal de Comunicações] permita que a natureza siga seu curso e que a taxa de lucro se eleve. Em outras palavras, o Sistema Bell é hoje tão grande e eficiente que seu lucro sobre o investimento se elevará quase automaticamente, a menos que as reduções de taxas o contenham." *Business Week*, 9 de janeiro de 1965, pág. 70. Para a maioria das empresas gigantes não há comissão com que se preocupar.

²² Na realidade, os lucros registrados estatisticamente estão longe de compreender todo o excedente econômico. O juro e a renda são também formas de excedente, e, como iremos ver, sob o capitalismo monopolista outras formas também assumem importância decisiva. Até agora, porém, usamos a palavra "lucros" para significar simplesmente a diferença entre a receita das vendas e os custos de produção, e os lucros globais nesse sentido são uma primeira aproximação legítima de um conceito plenamente desenvolvido do excedente econômico.

7

Um dos argumentos contra a teoria de que o excedente tem uma tendência a elevar-se no capitalismo monopolista poderia basear-se na conhecida noção de Schumpeter, do “vento perene da destruição criadora”, formulada antes da Primeira Guerra Mundial, mas que só recentemente encontrou aceitação entre os ideólogos do capitalismo monopolista. O argumento sustenta que, a longo prazo, a competição de preços é relativamente sem importância e que mesmo na sua ausência os lucros monopolistas são um fenômeno transitório. Diz Schumpeter:

Mas na realidade capitalista e não na descrição contida nos manuais, o que conta não é esse tipo de concorrência [a de preços], mas a concorrência de novas mercadorias, de nova tecnologia, de novas fontes de suprimento, de novo tipo de organização (a unidade de controle na maior escala possível, por exemplo) — a concorrência que determina uma superioridade decisiva no custo ou na qualidade e que fere não a margem de lucro e a produção de firmas existentes, mas seu alicerce e sua própria existência. Tal tipo de concorrência é tão mais eficaz que o outro, da mesma maneira que é mais eficiente bombardear uma porta do que arrombá-la de fato, tão mais importante que se torna indiferente, no sentido ordinário, se a concorrência faz sentir seus efeitos mais ou menos rapidamente. De qualquer maneira, a poderosa alavanca que a longo prazo expande a produção e reduz os preços é constituída de outro material.²³

Houve, sem dúvida, alguma coisa a dizer em favor dessa teoria quando foi formulada nos primeiros anos do século XX. As empresas gigantes que começavam a aparecer — o que Schumpeter chama de “a unidade de controle de maior escala possível” — estavam na verdade abalando as bases de seus pequenos competidores e com frequência expandindo a produção e reduzindo os preços no processo. Mas no capitalismo monopolista altamente desenvolvido de hoje esses fenômenos são de importância marginal. Quando a “unidade de controle de maior escala possível” assume o comando, “a nova mercadoria, a nova tecnologia, a nova fonte de abastecimento, o novo tipo de organização”, tendem, todos, a ser monopolizados por um punhado de empresas gigantes que se comportam

²³ J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, págs. 84-85.

entre si da forma pela qual o próprio Schumpeter chamou de “respeito mútuo”.²⁴ Essas emprêsas, como êle sabia muito bem, não têm o hábito de ameaçar as bases ou as vidas umas das outras — nem mesmo suas margens de lucros. Os tipos de concorrência extrapreço em que se empenham não são, em aspecto algum, incompatíveis com a permanência dos lucros monopolistas e seu crescimento constante no tempo.

Não estamos, de forma alguma, argumentando que tôdas, ou quase tôdas, as inovações tenham origem num punhado de emprêsas gigantes. Como assinalamos no capítulo anterior, há boas razões para acreditarmos que muitas das emprêsas gigantes seguem uma política deliberada de permitir que firmas menores façam experiências com idéias e produtos novos, e em seguida copiem ou se apropriem dos que têm êxito: no final das contas, isso poupa dinheiro e está de acôrdo com o princípio de apostar apenas no vencedor. Mesmo quando essa política não é deliberada, mesmo se supusermos, como T. K. Quinn, que as companhias pequenas são inerentemente mais capazes de inovar, as emprêsas gigantes ainda assim podem agir e comprar, ou absorver, os criadores menores. Na verdade, ser comprada ou absorvida é, com freqüência, a ambição final da pequena emprêsa.

Tudo isso significa que o vento perene da destruição criadora, de Schumpeter, transformou-se numa suave brisa ocasional, que não constitui maior ameaça para as grandes emprêsas do que seu próprio comportamento “de respeito mútuo”. Podemos compreender por que Schumpeter se apegava à sua própria teoria, mesmo depois de se ter tornado obsoleta, mas a popularidade por ela alcançada nos últimos anos constitui um problema diferente. Como disse Galbraith, “a atual geração norte-americana, se sobreviver, comprará seu aço, cobre, latão, automóveis, pneumáticos, sabão, manteiga, comida para o *breakfast*, presunto, cigarros, uísque, registradoras e caixões a uma ou outra das poucas firmas que ora dominam êsses artigos. Uma rápida reflexão demonstrará que não se produziram muitas mudanças nas emprêsas fornecedoras dêsses produtos em várias décadas”.²⁵ Isto deve ser bas-

²⁴ *Ibid.*, pág. 90, nota.

²⁵ *American Capitalism*, pág. 39 [pág. 47 da edição brasileira. N. dos E.]

tante claro e deve eliminar, de uma vez por tôdas, qualquer teoria da destruição criadora pela inovação.

Uma segunda objeção à teoria do excedente crescente é apresentada por Kaldor da seguinte forma:

Os economistas marxistas provavelmente argumentariam que ... não só a produtividade do trabalho, mas também o grau de concentração da produção poderá elevar-se constantemente com o progresso do capitalismo. Isto provoca um enfraquecimento continuado das forças da competição, e em consequência a parcela de lucro continuaria crescendo além do ponto em que cobre as necessidades de investimento e o consumo dos capitalistas. Assim, de acordo com esse argumento ... o sistema deixará de ser capaz de criar bastante capacidade aquisitiva para manter em funcionamento o mecanismo do crescimento.

A resposta evidente é que até agora, pelo menos, isso não aconteceu. Embora a concentração crescente da produção nas mãos de firmas gigantes se tenha processado mais ou menos da forma prevista por Marx, tal fato não foi acompanhado de um correspondente crescimento na parcela dos lucros. Pelo contrário: tôdas as indicações estatísticas mostram que a parcela dos lucros na renda nos principais países capitalistas, como os Estados Unidos, teve uma tendência decrescente, nas últimas décadas, estando apreciavelmente abaixo do nível de fins do século XIX. E, apesar do extraordinário rigor e duração da depressão da década de 1930, o problema de "realizar a mais-valia" não parece hoje mais crônico do que na época de Marx.²⁶

Nessa exposição, Kaldor parece concordar em que o progresso do capitalismo foi acompanhado de um enfraquecimento das forças da competição e de um aumento da produtividade do trabalho, e não nega que tais forças devem levar logicamente a uma intensificação da taxa de lucro. Em outras palavras, ele parece não rejeitar a teoria que atribui aos economistas marxistas. Afirma, porém, na verdade, que, por mais sólida que seja a teoria, é refutada pelas estatísticas. Essa forma de situar o assunto nos parece insatisfatória. Deve haver algo de errado com a teoria ou com as estatísticas.

Kaldor equivocou-se, primeiro, ao identificar os lucros registrados com a "parcela de lucro" teórica. Esta última é o que realmente chamamos de excedente, a diferença entre o produto total e os custos socialmente necessários à criação desse produto. Dentro de certas suposições, isto

²⁶ Nicholas Kaldor, "A Model of Economic Growth", *The Economic Journal*, dezembro de 1957, pág. 621.

será igual aos lucros globais, mas, como já observamos, na economia real do capitalismo monopolista somente parte da diferença entre o produto e os custos da produção surge como lucro. Em parte, portanto, o raciocínio de Kaldor resulta de uma confusão de conceitos.

Mas há uma segunda falha, ainda mais importante, em sua argumentação. O processo que êle descreve como "a parcela de lucro... [que se eleva] além do ponto em que cobre as necessidades de investimento e o consumo dos capitalistas" é, pela sua própria natureza, autolimitador e não pode surgir nas estatísticas como um aumento contínuo e real dos lucros como parcela da renda total. Keynes e seus seguidores, inclusive o próprio Kaldor, mostraram que os lucros que não são investidos nem consumidos não são absolutamente lucros. Poderá ser legítimo falar dos lucros potenciais que seriam colhidos se houvesse maior investimento e maior consumo dos capitalistas, mas êsses lucros potenciais não podem ser identificados no registro estatístico — ou, antes, deixam nêle seus traços na forma paradoxal de desemprego e capacidade ociosa. Se Kaldor tivesse procurado nas estatísticas americanas êsses índices de uma *tendência* crescente dos lucros, sua pesquisa não teria sido vã. No final de contas, o "extraordinário rigor e duração da depressão da década de 1930" não foi um acidente, e o aumento persistente na taxa de desemprego nos últimos anos constitui forte argumento em favor da opinião de que o problema da realização da mais-valia é realmente mais crônico hoje do que à época de Marx. A verdade parece ser que, exceto na guerra e nos períodos de prosperidade dela decorrentes, a estagnação é hoje o estado normal da economia dos Estados Unidos.²⁷

A objeção final à teoria do excedente crescente pode ser analisada mais rapidamente — é a de que os sindicatos são hoje bastante fortes para obter para seus membros uma parcela crescente dos lucros resultantes da combinação da redução de custos e fixação monopolista dos preços. É a posição adotada, por exemplo, por John Strachey, em seu *Contemporary Capitalism*, sendo também, naturalmente, uma opinião comum no movimento trabalhista.

Os sindicatos têm, sem dúvida, um papel importante na determinação dos salários monetários, e os trabalhadores nas indústrias mais bem organizadas geralmente se

²⁷ Estes são os temas centrais dos quatro capítulos seguintes.

saem melhor do que os trabalhadores dos ramos da economia menos organizados. Isto não significa, porém, que a classe trabalhadora como um todo esteja em posição de gozar dos excedentes, ou mesmo de conseguir parcelas crescentes do excedente que, se realizados, beneficiariam a classe capitalista, em relação à classe trabalhadora.²⁸ A razão é que no capitalismo monopolista os empregadores podem transferir, e transferem, os custos mais elevados do trabalho, na forma de preços mais altos. São, em outras palavras, capazes de proteger suas margens de lucros, frente aos salários mais altos (e benefícios marginais). Em muitos casos nos últimos anos, na verdade, foram capazes de aproveitar aumentos de salários para sua política de preços monopolistas, de forma a conseguir uma aproximação mais imediata e maior com o preço monopolista teórico do que seria possível de outro modo. Na indústria do aço, isto foi documentado de forma convincente pela Comissão Kefauver, em suas audiências e, mais particularmente, em seu importante relatório sobre os processos de fixação de preços das grandes companhias de aço,²⁹ não havendo razão para supor que a experiência do aço, em meados da década de 1950, seja isolada. E quer seja uma prática comum ou não o uso de aumentos de salários como pretexto para aumentar as margens de lucros, as empresas monopolistas têm, indubitavelmente, o poder de impedir que os aumentos de salários as reduzam. Como Levinson disse com acêrto, “embora o poderio econômico coletivo possa conseguir elevar o preço do trabalho, as potencialidades da redistribuição dos lucros são muito pequenas, enquanto os produtores continuarem tendo liberdade de ajustar seus preços, técnicas e emprêgo de modo a proteger sua posição de lucro.”³⁰

²⁸ Se os sindicatos tivessem o poder que Strachey lhes atribui, não se explicaria que se contentassem em seguir uma política de apenas impedir que os capitalistas se apoderassem de uma parcela maior da renda total; isso, segundo Strachey, foi o que conseguiram fazer nos cem anos aproximadamente desde que Marx formulou sua teoria do capitalismo. Seria de esperar que conseguissem obter uma parcela sempre crescente para sua classe. O fato de que isso não tenha ocorrido é um indicio *prima facie* de que eles não têm na verdade qualquer influência decisiva sobre a distribuição da renda pelas classes, sendo esta determinada por uma combinação de forças na qual os atos e políticas das empresas desempenham papel muito mais importante que os sindicatos.

²⁹ *Administered Prices: Steel.*

³⁰ H. M. Levinson, “Collective Bargaining and Income Distribution”, *American Economic Review*, maio de 1954, pág. 316.

A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: CONSUMO E INVESTIMENTO CAPITALISTAS

No último capítulo mostramos que no capitalismo monopolista, devido à natureza das políticas de preço e custo das empresas gigantes, há uma forte tendência sistemática de ascensão do excedente, tanto em termos absolutos como na forma de parcela do produto total. Chegamos agora ao problema da absorção ou utilização do excedente.

Em geral, o excedente pode ser absorvido das seguintes formas: 1) pode ser consumido; 2) pode ser investido; 3) pode ser desperdiçado. Neste capítulo concentramos nossa atenção na capacidade que tem o capitalismo monopolista de absorver o excedente através do consumo e investimento privados.

2

Na medida em que o excedente é consumido pelos capitalistas, o volume disponível para o investimento sofre uma redução correspondente. Segue-se que, fazendo-se as suposições devidas sobre o consumo capitalista, é sempre possível chegar a uma taxa de investimento que pode ser mantida. Havendo o pleno emprego e uma certa taxa de aumento da produtividade, a renda total (ou produto), inclusive a soma do consumo dos trabalhadores e dos capitalistas, poderá elevar-se com a rapidez necessária para justificar o investimento da parte do excedente não-consumida pelos capitalistas. O problema da absorção do excedente pode, assim, ser resolvido — no papel. Se o consumo dos capitalistas oferece qualquer solução, na realidade, é um problema totalmente diverso.

Sem entrarmos na aritmética da questão, podemos dizer, com segurança, que nenhuma solução poderá ser encontrada dentro dessas linhas, se o volume de excedente não-consumido pelos capitalistas (e, portanto, um excedente que exige investimento) se elevar relativamente à renda total. Já vimos que o excedente na realidade tende a elevar-se em relação à renda total. A questão se reduz, portanto, ao seguinte: tende o consumo capitalista a se elevar como parcela do excedente? Se não, a parte do excedente que busca investimento deve elevar-se em relação à renda total, e a possibilidade de que o consumo capitalista possa proporcionar uma solução para o problema fica excluída.

Vamos supor que o capitalista consuma a totalidade dos lucros distribuídos. Isto não é verdade, sem dúvida, mas se pudermos mostrar que mesmo nesse caso o consumo capitalista não tende a elevar-se como parcela do excedente, então a conclusão que se segue será mantida *a fortiori* para os casos nos quais o capitalista poupa parte dos seus lucros distribuídos.

O problema é agora simplesmente de saber se há, na verdade, uma tendência para que se eleve a parcela distribuída do excedente (dividendos), ou permaneça constante, ou caia à medida que o excedente se expande. E os indícios não deixam dúvida quanto à resposta.¹ A maioria das grandes companhias tem uma taxa de dividendo como sua meta, sendo que esta taxa permanece notavelmente constante durante longos períodos de tempo (50% parece ser a cifra mais comum). Quando os lucros se elevam, porém, não ajustam imediatamente os dividendos para manter a taxa considerada ideal. Se, por exemplo, uma companhia estiver ganhando 2 dólares por ação, durante algum tempo, e pagar um dividendo de 1 dólar, e se os lucros se elevarem então para 4 dólares, o dividendo será aumentado para 2 dólares, não num só ano, mas num período de vários anos. Enquanto isso, a taxa real de dividendo se atrasará em relação à taxa normativa. Se tal padrão fôr seguido — e os indícios são todos de que se trata de um aspecto do comportamento profundamente arraigado das grandes companhias — segue-se

¹ As proporções que se seguem são baseadas em John Lintner, "Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings and Taxes", *American Economic Review*, maio de 1956.

que uma elevação contínua nos lucros seria acompanhada de um declínio igualmente contínuo na taxa de dividendo.

Nessas circunstâncias, o consumo capitalista aumentaria de forma absoluta, o que decerto é de esperar, mas declinaria como proporção do excedente, e ainda mais como uma proporção da renda total. Como essas conclusões são válidas *a fortiori* na medida em que os capitalistas poupam as suas rendas de dividendos, é claro que nenhuma solução do problema da absorção do excedente poderá ser esperada, dêsse ângulo.

3

Não só o excedente, portanto, mas também a parte dêle que busca investimento, tende a elevar-se em proporção à renda total. Se essa tendência será realizada, porém, é outra questão. Ao procurar respondê-la, devemos determinar, primeiro, se o sistema proporciona normalmente possibilidades de investimento bastante grandes para absorver uma parcela crescente de um excedente em crescimento.

A lógica da situação é a seguinte: se a renda total crescer num ritmo acelerado, então uma parcela cada vez maior terá de ser destinada ao investimento; inversamente, se uma parcela cada vez maior fôr destinada ao investimento, a renda total deve crescer num ritmo acelerante.² Trata-se, porém, de um absurdo do ponto-de-vista econômico. Significa que um volume cada vez maior de bens de produção terá de ser fabricado com a única finalidade de criar um volume cada vez maior de bens de produção no futuro. O consumo constituiria uma parte decrescente da produção, e o crescimento do estoque de capital não teria relação com a expansão, real ou potencial, do consumo.³

Totalmente à parte do fato de que êsse crescimento explosivo mais cedo ou mais tarde excederia as potencialidades físicas de qualquer economista concebível, não há

² Ver Evsey Domar, *Essays in the Theory of Economic Growth*, Nova York, 1957, págs. 127-128.

³ É êsse, essencialmente, o caso analisado por Tugan-Baranowski em sua conhecida tentativa de refutar tôdas as teorias do subconsumo da crise econômica. Para as referências relevantes, bem como para uma análise da teoria de Tugan, ver Paul M. Sweezy, *Teoria do Desenvolvimento Capitalista*, Capítulo 10, parte 2.

simplesmente razão para supormos que qualquer coisa semelhante tenha ocorrido jamais, ou venha provàvelmente a ocorrer no mundo real. Os fabricantes de bens de produção não se proporcionam mütuamente um mercado sempre em expansão para as respectivas produções, e êles sabem disso. Em particular, será pura fantasia imaginar que as emprêsas gigantes do capitalismo monopolista, cautelosas e calculistas, planejem e realizem os tipos de programas de expansão, que crescem como bolas de neve, pressupostos neste exemplo.

Afastado o crescimento acelerante como totalmente irrealista, ficamos com a conclusão inevitável de que o investimento real de um volume de excedente que se eleva em relação à renda deve significar que a capacidade de produção da economia cresce mais ràpidamente do que o seu produto. Esse padrão de investimento não é, sem dúvida, impossível; na realidade, êle tem sido observado com freqüência na história do capitalismo. O impossível, porém, é que persista indefinidamente. Mais cedo ou mais tarde, a capacidade excedente torna-se tão grande que desestimula qualquer nôvo investimento. Quando êste declina, o mesmo ocorre com a renda e o emprêgo e, portanto, também com o próprio excedente. Em outras palavras, êsse padrão de investimento é autolimitador e termina num declínio econômico — o início de uma recessão ou depressão.

Até agora fizemos a suposição tácita de que a economia está operando em nível de plena capacidade, ou quase isso. A tendência à elevação do excedente, que centralizou nossa atenção, está arraigada nas políticas monopolistas de preços e custos, e não em qualquer variação do produto em relação à capacidade. Mas tão logo admitimos a possibilidade de uma produção abaixo da capacidade, é necessário fazer mais alguns esclarecimentos.

Há indubitavelmente uma íntima relação entre os lucros e a taxa de operação, sendo esta última definida como a relação entre a produção real e a capacidade de produção. Se tomarmos a capacidade de uma emprêsa como sendo o volume de produção que, com determinados custos e preços, proporciona o lucro máximo, segue-se que qualquer declínio na taxa de operação, seja através de uma redução na produção ou de um aumento da capacidade, ou alguma combinação dos dois, resultará também num declínio dos lucros. Além disso, a queda nos lucros será maior, proporcionalmente, do que a queda na produção,

de forma que os lucros desaparecerão totalmente a uma determinada taxa de produção, comumente conhecida na terminologia econômica como “ponto de ruptura” — o ponto em que as receitas cobrem exatamente os custos, não deixando lucro nem prejuízo. A razão dêsse comportamento dos lucros está na existência, particularmente característica da grande empresa, de custos gerais que não variam com a produção. Os custos gerais por unidade caem à medida que a produção aumenta. Se os preços permanecerem os mesmos e os custos variáveis por unidade forem constantes durante o período em questão, os lucros por unidade se elevarão, tal como o lucro total como parcela do produto.

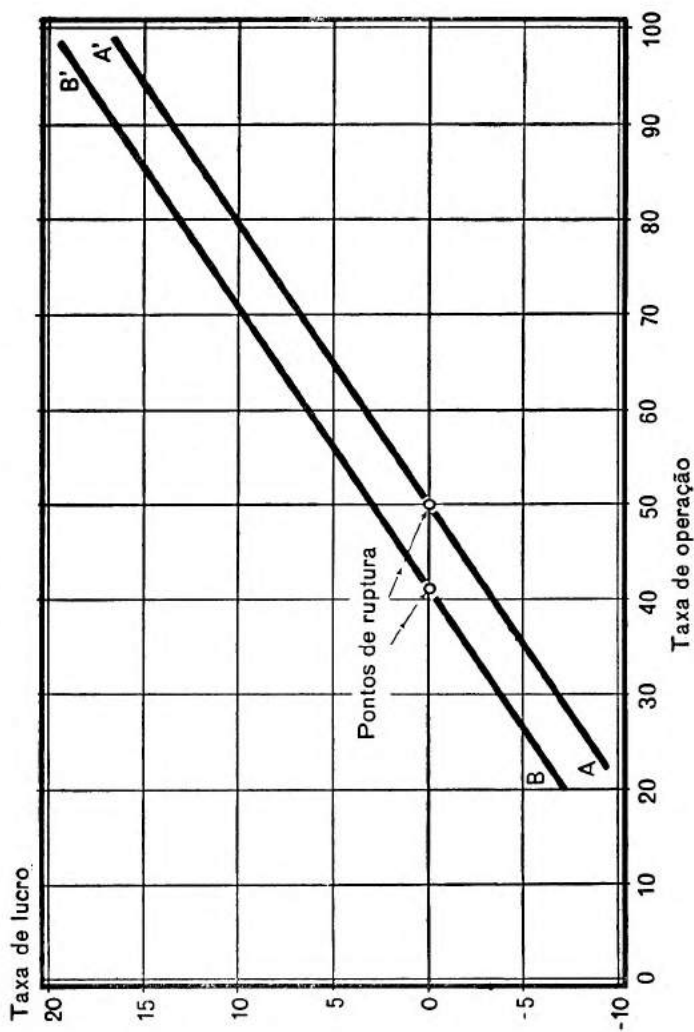
O exemplo aritmético seguinte, extraído do estudo que a Comissão Kefauver realizou sobre a indústria de automóveis, ajudará a esclarecer êsse aspecto.⁴ Em 1957, a General Motors produziu 3,4 milhões de carros e os vendeu pelo preço médio de 2.213 dólares por automóvel. Os custos variáveis (principalmente o trabalho pago à hora e o material) elevaram-se a 1.350 dólares por veículo, deixando 863 dólares para despesas gerais e lucro. A despesa geral total foi de 1.870 milhões de dólares, dando como média, para 3,4 milhões de unidades, 550 dólares por unidade. O lucro foi, portanto, de 313 dólares por unidade, ou um agregado de 1.068 milhões de dólares. Se a produção tivesse caído em 25%, os lucros por unidade teriam baixado em 58%, para 130 dólares por unidade, ao passo que se a produção tivesse aumentado em 25% os lucros teriam subido 35%, atingindo 423 dólares por unidade. Os lucros teriam desaparecido totalmente a uma produção de cerca de 2,2 milhões de unidades, ou 65% da produção real daquele ano.⁵

O que vale para a General Motors vale para qualquer outra grande empresa, e para o sistema como um todo: o excedente cai com relativa rapidez, sempre que a produção cai abaixo da capacidade. Além disso, como a taxa de dividendos pagos se distancia, tanto em sentido de-

⁴ *Administered Prices: Automobiles*, pág. 129. O volume da produção é dado na pág. 107.

⁵ Devemos notar que êste não é o ponto de ruptura, tal como o definimos acima. A produção em 1957 foi apenas 74% da produção de 1955, e mesmo naquele ano a indústria provavelmente não produzia a toda capacidade. A Comissão Kefauver concluiu que “parece razoável supor ... que o ponto de ruptura atual da companhia está dentro da área de 40 a 45% da capacidade prática”. *Ibid.*, pág. 112.

Gráfico I
Esquema hipotético de lucratividade



crescente como ascendente, a parte do excedente que busca investimento se reduz ainda mais depressa. Por outro lado, se a economia se eleva de uma posição de produção aquém da capacidade, tanto o excedente como o seu segmento que busca investimento aumentarão absoluta e relativamente.

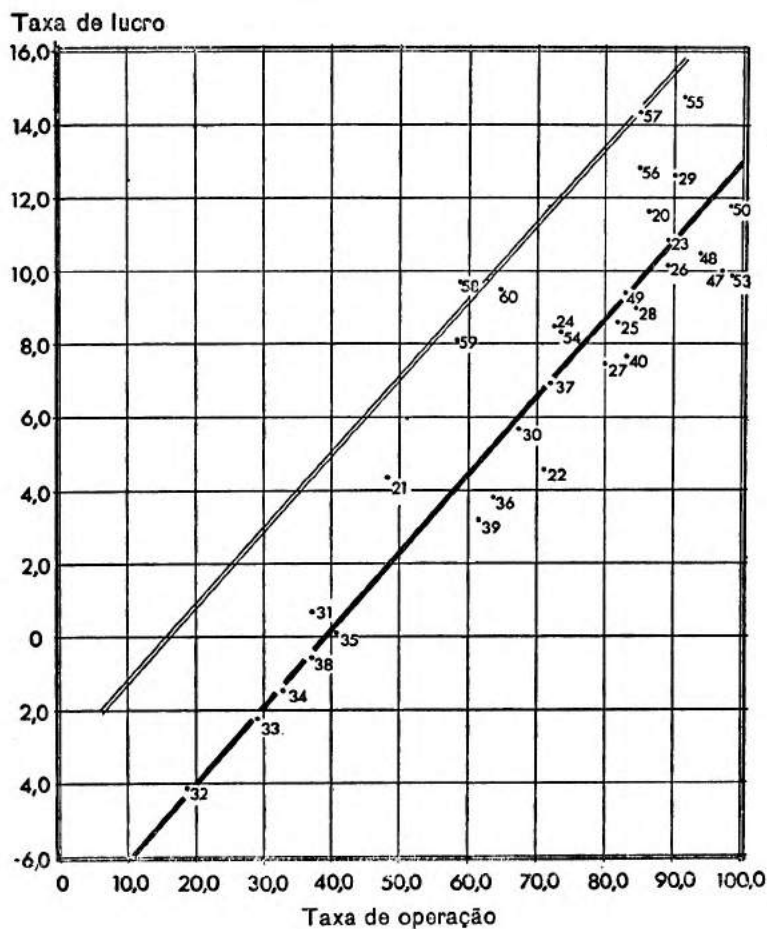
As relações que estão aqui em jôgo podem ser expressas nos seguintes têrmos: para qualquer estrutura de custos e preos, podemos estabelecer um “esquema de lucratividade”, relacionando a taxa de lucro (calculada seja sôbre as vendas ou sôbre o capital investido) com a taxa de operao (produo como percentagem da capacidade). A linha AA no Gráfico 1 mostra um esquema de lucratividade hipotético dêsse tipo. Parte de valores negativos para a taxa de lucro, passa através do zero até o ponto de ruptura e se eleva a um máximo no nível de capacidade total. A linha BB', colocada acima de AA', mostra como o esquema se eleva quando os preos se elevam e/ou os custos caem: o ponto de ruptura se desvia para a esquerda e a uma determinada taxa de operao a taxa de lucro correspondente se eleva. Quando falamos, no capítulo 3 e no início dêste capítulo, da tendência que têm os lucros (ou excedente) a aumentar, referíamos-nos a uma ascensão de todo o esquema de lucratividade provocado pelas políticas de preo e custo típicas das emprêsas. A essas razões de variao na magnitude do excedente devemos agora acrescentar outra: as variaes na taxa de operao com determinados custos e preos. Qualquer análise satisfatória das flutuaes do excedente no capitalismo monopolista devem levar em conta tanto as variaes do esquema como os movimentos dentro dêle. Ambos podem ser considerados como um reflexo das f ras a curto e a longo prazo que determinam o volume de excedente.

Os economistas dedicaram pouca ateno   investigao dos esquemas de lucratividade, mas existe um estudo sôbre a United States Steel Corporation que mostra claramente os dois tipos de movimento.⁶ Cada ponto no Gráfico 2 mostra a relao, para um determinado ano, entre

⁶ John M. Blair, “Administered Prices: A Phenomenon in Search of a Theory”, *American Economic Review*, maio de 1959, págs. 442-444. O Sr. Blair proporcionou-nos gentilmente dados adicionais para 1958-1960. Infelizmente, a correlao não poderia ser levada além de 1960 porque naquele ano a indústria do ao deixou de publicar as suas taxas

Gráfico 2

U. S. Steel Corporation:

Taxa de operação e taxa de rendimento do investimento dos acionistas,
descontados os lucros — 1920-1940, 1947-1950 e 1953-1960

a taxa de lucro da U. S. Steel e sua taxa de operação.⁷ Omitindo os anos de guerra, quando as condições eram excepcionais, o diagrama cobre o período de 1920 até 1960. Todos os anos até 1954 se aproximam de uma linha que mostra um ponto de ruptura de cerca de 38% da capacidade e uma taxa de lucro máxima de 13%, a uma capacidade de 100%.⁸ Mas a partir de 1955 até 1960 essa relação deixa de ser válida. Ao invés disso, tôdas as observações se aproximam de uma nova linha (que traçamos por analogia) quase paralela à antiga, estando cerca de 4 pontos percentuais acima dela. Em 1960, por exemplo, a taxa de operação era de 65%. Na relação antiga, a taxa de lucro prevista teria sido um pouco inferior a 6%; a taxa de lucro de 1960 foi na realidade de 9,4%. Assim, de 1920 a 1955 a estrutura de preço e custo, e portanto também o esquema de lucratividade, da U. S. Steel, foram notavelmente estáveis. A partir de 1955, ocorreram variações nos preços e custos que elevaram o esquema de lucratividade a um novo nível, muito mais alto. Dois fatores principais provavelmente estiveram envolvidos nesse fenômeno: primeiro, a introdução de uma tecnologia nova e mais automática na fabricação do aço; segundo, os aumentos de preços que se seguiram aos aumentos salariais, mas em maiores proporções do que estes. Ambos são, como verificamos no capítulo anterior, produtos típicos da política das grandes empresas monopolistas.

Este exemplo ilustra os dois aspectos da teoria que estamos expondo aqui: a tendência que tem todo o esquema de lucratividade a elevar-se com o tempo, e a variabilidade dos lucros à medida que a produção se eleva ou cai, dentro de uma dada capacidade básica.⁹ São ambos importantes para o entendimento da dinâmica do capitalismo monopolista. A ascensão do esquema mostra como o excedente cresce quando a capacidade é plenamente

de operação, e pouco depois as modificações na legislação tributária e a administração provocaram declarações de lucros inferiores às dos anos anteriores e impossíveis de serem medidas.

⁷ A taxa de lucro no caso é a taxa de recuperação do investimento dos acionistas, descontados os impostos.

⁸ O coeficiente de correlação para os anos 1920-1956 é + 0,94.

⁹ Naturalmente, não há indícios de que saltos súbitos como este da U. S. Steel em 1955 sejam típicos. Normalmente, as forças em funcionamento produzem uma elevação mais gradual do esquema. O caso da U. S. Steel é, não obstante, altamente instrutivo, já que o salto súbito destaca o caráter e direção da variação típica mais claramente do que o faria uma elevação gradual.

te utilizada. E a forma do próprio esquema mostra como o excedente se reduz rapidamente quando as possibilidades de investimento falham e a procura global declina. Com a redução do excedente, a sua parte que busca investimento se reduz de forma mais do que proporcional. Em outras palavras, nessa queda a relação entre o consumo, por um lado, e o excedente e o produto, por outro, se eleva, e isto, mais cedo ou mais tarde, põe fim à contração. O ponto crucial inferior é alcançado quando o volume de excedente que busca investimento é exatamente absorvido pelas possibilidades de investimento existentes. Nesse ponto, atinge-se um equilíbrio temporário, caracterizado pela existência de capacidade de produção excedente, e de trabalhadores desempregados. O outro lado da moeda é que uma elevação, se iniciada, cria um aumento similar rápido, absoluto e relativo, do excedente. Tão logo a parte dêste que busca investimento ultrapassa as possibilidades de investimento existentes, a expansão chega ao fim. E devemos lembrar que êsse ponto crítico superior pode ser alcançado muito antes da plena utilização da capacidade ou o pleno emprêgo do trabalho serem alcançados.¹⁰

4

Analizamos até agora o que se pode chamar, segundo Steindl e outros, investimento "endógeno": aquêle que é canalizado para oportunidades surgidas dos mecanismos internos do sistema. Vimos que êsses mecanismos tendem a gerar uma oferta sempre crescente de excedente que busca investimento, mas que, pela natureza do caso, não podem criar um aumento correspondente na magnitude das possibilidades de investimento. Daí, se essas oportunidades de investimentos endógenos fôsem as únicas existentes, o capitalismo monopolista cairia num estado de depressão permanente. Ocorreriam flutuações do tipo ligado à expansão e contração dos estoques, mas isso se faria dentro de um âmbito relativamente limitado, cujo limite superior estaria muito abaixo do potencial da economia. A tendência ascendente do excedente seria trazida, na prática, no crescimento do desemprego.

¹⁰ Para uma análise dessas relações na história do capitalismo monopolista, ver capítulo 8, págs. 241-243.

Mas nem todo investimento é endógeno. Há também o investimento "exógeno", que podemos definir como todo investimento que ocorre independentemente dos fatores de procura criados pelo funcionamento normal do sistema. Por exemplo, a invenção de uma nova técnica de produção que permite levar-se ao mercado um determinado produto, mais barato; o investimento em instalações que permitam a execução dessa técnica pode, então, ocorrer mesmo que não se tenha observado ainda uma modificação na procura da mercadoria. Três tipos de investimento exógeno se destacaram na literatura econômica: 1) investimento para atender às necessidades de uma população em crescimento; 2) investimento em novos métodos de produção e novos produtos; 3) investimento no exterior. Até que ponto se pode esperar que eles, isoladamente ou em combinação, proporcionem as oportunidades de investimento necessárias à absorção de um excedente em crescimento?

1) *População*. Nos últimos anos, os economistas apresentaram teses diametralmente opostas sobre a relação entre o investimento e o crescimento demográfico. Segundo Hansen, "é evidente que um enorme volume de capital foi absorvido no século XIX apenas pelo tremendo índice de crescimento populacional".¹¹ Kalecki, por sua vez, argumenta que:

o importante ... neste contexto não é um aumento na população, mas na capacidade aquisitiva. O aumento do número de pobres não amplia o mercado. Por exemplo, a maior população não significa necessariamente uma maior procura de casas; pois sem um aumento na capacidade aquisitiva o resultado bem pode ser a acumulação de maior número de pessoas no espaço residencial existente.¹²

O argumento de Hansen parece colocar o carro adiante dos bois e confundir uma condição de rápida formação de capital com a sua causa. Estaríamos muito mais próximos da verdade se disséssemos que a alta taxa de investimento durante o século XIX estimulou um elevado índice de crescimento demográfico, enquanto este, pelo seu efeito sobre a força de trabalho, possibilitou a continuação de uma alta taxa de investimento.

¹¹ A. H. Hansen, *Full Recovery or Stagnation?* Nova York, 1938, pág. 313.

¹² M. Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, Londres, 1954, pág. 161.

Kalecki, porém, parece ir demasiado longe, ao negar qualquer influência do crescimento da população sobre a procura de investimento. No caso de habitações, por êle citado, é provável que o amontoamento provocado pelo aumento demográfico leve as pessoas a procurar mais casas e menos outros tipos de bens; e como as casas exigem um investimento de capital relativamente pesado, isso provocaria uma expansão no volume total do investimento. Além disso, os especuladores em construção podem ser orientados pelas estatísticas demográficas ao prepararem seus planos de investimento, e o mesmo pode ocorrer com outros tipos de produtores, notadamente em utilidades públicas. O que interessa, porém, quanto a isto, não é o crescimento global da população, mas o crescimento em determinadas regiões e localidades. Êste, por sua vez, é em grande parte resultado das migrações internas provocadas pelo aparecimento de novas indústrias e novos modos de transporte — numa palavra, pelas forças relacionadas apenas indiretamente, se tanto, com o aumento da população total.

Assim, embora não haja razão para negar que o crescimento demográfico em si crie certas possibilidades de investimento, também não se deve atribuir grande importância a êsse fator. A experiência dos Estados Unidos, durante as décadas de 1940 e 1950, quando a taxa de crescimento populacional se elevou acentuadamente, em comparação com a taxa de depressão da década de 1930, confirma a teoria — defendida pelos economistas clássicos — de que o crescimento demográfico é uma variável dependente, e não independente. Foi a prosperidade resultante da guerra que intensificou a taxa de natalidade; e a influência recíproca da maior taxa de natalidade sobre as possibilidades de investimento foi sem dúvida um fator da prosperidade daquele período, mas não um fator decisivo. Quanto ao futuro, se (por qualquer razão) o crescimento populacional continuasse a uma taxa relativamente alta, e se ao mesmo tempo outras oportunidades de investimento se reduzissem, a consequência seria, muito mais provavelmente, um maior nível de desemprego do que um surto firme de investimento.

A tese de que o investimento exógeno provocado pelo crescimento demográfico pode ser uma contribuição considerável, ou mesmo decisiva, para a solução do problema da absorção do excedente, pode ser rejeitada seguramente, como destituída de base.

2) *Novos métodos e novos produtos*. Não levamos em conta, aqui, as inovações que fizeram época, como a máquina a vapor no século XVIII, a estrada de ferro no século XIX, e o automóvel no século XX. Cada uma delas dominou toda uma era da história econômica, penetrando em todos os aspectos da existência social e criando, indireta e diretamente, vastas possibilidades de investimento. Omitindo-as da análise, a esta altura, não estamos negando-lhes a importância decisiva; damos, simplesmente, expressão teórica à opinião de que cada uma delas foi, por assim dizer, um acontecimento histórico singular, e como tal deve ser tratada. Voltaremos ao assunto no capítulo 8, onde apresentamos uma rápida análise histórica do desenvolvimento do capitalismo monopolista dos Estados Unidos.

Neste capítulo, vamos ocupar-nos do que podemos chamar de invenções tecnológicas “normais”, os novos métodos e produtos — com frequência indistinguíveis, já que o produto novo de um fabricante pode ser o método novo de outro — surgidos numa sucessão interminável durante todo o período capitalista.¹³ Uma grande parte do investimento distribuído por todos esses anos destinou-se aos tipos aperfeiçoados, ou totalmente novos, de bens de produção. Significará isso que o progresso tecnológico proporciona automaticamente possibilidades ao excedente que busca investimento e que qualquer diminuição dessas possibilidades pode, em princípio, ser superada por um aumento adequado na taxa de progresso tecnológico?

É comum, há muito tempo, entre os economistas, racionar como se tais proposições fossem realmente evidentes por si mesmas. Hansen, que em meados da década de 1930 temia muito que os fatores demográficos e geográficos estivessem tendo um sério efeito adverso sobre as possibilidades de investimento, admitiu que “estamos assim entrando rapidamente num mundo onde devemos

¹³ “A indústria moderna jamais considera ou trata a forma existente de um processo como final. A base técnica dessa indústria é, portanto, revolucionária, ao passo que todos os modos de produção anteriores foram essencialmente conservadores. Por meio da máquina, dos processos químicos e outros métodos, ela está continuamente provocando modificações não só na base técnica da produção, mas também nas funções do trabalhador, e nas combinações sociais do processo de trabalho. Ao mesmo tempo, com isso revoluciona também a divisão do trabalho dentro da sociedade, e lança incessantemente massas de capital e de trabalhadores de um ramo da produção para outro”. Marx, *O Capital*, Volume I, Capítulo 13, 9.

valer-nos de um progresso da tecnologia mais rápido do que no passado, para encontrarmos oportunidades de investimento adequadas à manutenção do pleno emprêgo".¹⁴ E nos últimos anos, com o aparecimento do movimento de Pesquisa e Desenvolvimento, é igualmente comum supor que a taxa de transformação tecnológica se elevou, ou se elevará dentro em pouco, ao ponto em que qualquer menção de escassez de possibilidades de investimento será rigorosamente anacrônica. Um conhecido físico, preocupado em compreender as relações variantes entre a ciência e a indústria, verificou que o aumento do que chamou de "indústria de inovação" trouxe consigo uma modificação importante no pensamento econômico e comercial:

No *New York Times* ou na *Fortune*, podemos ler facilmente a idéia nova: a força propulsora da economia de hoje é a busca dirigida, lucrativa e institucionalizada da novidade. Aí estão as fronteiras intermináveis não só das idéias como dos lucros. Aí está a resposta à "taxa decrescente de lucro", à "tendência ao subconsumo", à necessidade de novas possibilidades de investimento. Leia-se Peter Drucker ou Sumner Slichter, ou até a literatura mais técnica, a tendência é a mesma.¹⁵

Tais opiniões quanto aos efeitos favoráveis da transformação técnica mais rápida sobre o funcionamento da economia têm sua origem na análise tradicional de um sistema competitivo. O que ocorre tipicamente no regime de concorrência, segundo a teoria, é que algumas firmas especialmente empreendedoras investem em inovações (no modelo de Schumpeter, são especificamente formadas com essa finalidade) e por algum tempo desfrutam lucros extras.

¹⁴ A. H. Hansen, "Economic Progress and Declining Population Growth", *American Economic Review*, março de 1939. Transcrito em *Readings in Business Cycle Theory*, selecionado por uma comissão da Associação Americana de Economia, Filadélfia, 1944, onde o trecho citado está à página 378.

¹⁵ Philip Morrison, "The Innovation Industry", *Monthly Review*, julho-agosto de 1959, pág. 103. Em certos casos, o evangelho da salvação pela Pesquisa e Desenvolvimento é pregado com um fervor extraordinário. Comentando um levantamento dos planos de pesquisa da indústria, feito pela McGraw-Hill, Sylvia Porter, redatora financeira, se entusiasma: "Estamos na maior fase de criação de coisas e serviços novos em toda a história das invenções e inovações americanas... E isso nos traz a mensagem magnífica de que estamos agora no limiar de modificações radicais em nossa vida cotidiana, estamos em vias de intensificar nossa taxa de crescimento muito além do ritmo lento dos últimos anos, que vamos ganhar velocidade na decisiva corrida do crescimento com a União Soviética". *San Francisco Chronicle*, 1.º de maio de 1961.

Outras firmas, desejando partilhar dessa boa sorte, as imitam. A oferta se expande em proporção significativa e os preços começam a cair. Entre as firmas restantes, algumas adotam as novas modas, numa tentativa de defender sua posição de lucro; outras, demasiado lentas ou demasiado fracas para reagir ao desafio, são esmagadas, e seu velho equipamento se transforma em ferro velho. No curso do processo, que é repetido novamente num ritmo determinado pela taxa de progresso tecnológico, grande parte do novo capital é investida e grande parte do capital antigo é destruída.¹⁶ Um corolário lógico é que qualquer nova intensificação da transformação tecnológica deve abrir novas oportunidades de investimento e elevar a taxa de crescimento da economia.

Sob o capitalismo monopolista, esta teoria perde validade. Nêle, as inovações são introduzidas tipicamente (ou absorvidas sem demora) pelas empresas gigantes, que agem não sob a compulsão do processo competitivo, mas de acordo com cálculos cuidadosos sobre o curso da maximização dos lucros. Enquanto no caso competitivo ninguém, nem mesmo as próprias firmas inovadoras, pode controlar a taxa pela qual as novas tecnologias são geralmente adotadas, isto deixa de ser verdadeiro no caso dos monopólios. É claro que a empresa gigante será guiada não pela lucratividade do novo método considerado isoladamente, mas pelo seu efeito líquido sobre a lucratividade global da firma. E isto significa que em geral haverá uma taxa mais lenta de introdução de inovações do que no sistema competitivo.

Para provar isto, vamos supor que uma nova técnica de produção, se adotada com um novo ato de investimento, produziria um lucro de 12%. No regime de concorrência, o ato de investimento será imediatamente realizado, desde que a taxa de juro seja de menos de 12%. Se o monopolista, porém, introduzisse imediatamente o novo método, teria em seguida de reduzir seu preço a fim de levar o mercado a absorver a produção do velho e do novo método, ou colocar em desuso parte do equipamento antigo a fim de evitar o lançamento no mercado de maior

¹⁶ Schumpeter fala, portanto, de "o Processo de Destruição Criadora" — título do Capítulo 7 do seu *Capitalism, Socialism and Democracy*. Vale notar que, por ser o capital tanto destruído quanto criado, o acréscimo líquido ao estoque de capital jamais chega a ser uma medida aproximada do investimento novo numa economia em regime de concorrência.

quantidade. Devido à forte tendência do capitalismo monopolista contra as reduções de preço, podemos afastar com segurança a primeira possibilidade. A segunda hipótese — desuso de equipamento antigo para dar lugar ao novo — só teria atrativo para o monopolista se a *diferença* entre o lucro a ser obtido com o equipamento novo e o lucro obtido na realidade com o antigo fôr maior do que o lucro a ser obtido por qualquer investimento alternativo. Suponhamos que o velho método esteja proporcionando 10%, em comparação com os 12% que o novo sistema proporcionaria. Nessas circunstâncias, o monopolista só faria o investimento imediatamente se a taxa de juro fôsse inferior a 2% (e não houvesse outras possibilidades de investir a mais de 2%). Joan Robinson desenvolve êste raciocínio em termos pouco diferentes, como se segue:

Argumenta-se, por vêzes, que o monopolista, ao tomar conhecimento dos planos de uma nova técnica ... [instalará] uma nova fábrica se o custo médio por unidade de sua mercadoria monopolizada, com a nova técnica, fôr menor do que o custo anterior, com o equipamento de que já dispõe. Tal argumentação é falaciosa. O monopolista não é obrigado a reduzir o seu preço por ter sido inventada uma técnica mais barata. Seu critério é o de que a poupança sôbre o preço de custo da produção de um ano ... proporcione uma taxa de lucro sôbre o novo investimento idêntica à que seria possível de qualquer outra forma. Se êle está confinado, por qualquer razão, à produção apenas dessa mercadoria, julgará então que vale a pena fazer a substituição, desde que o custo médio da nova técnica, inclusive o juro sôbre o financiamento necessário, é inferior ao preço de custo da antiga; mas normalmente um monopolista pode manter em funcionamento a sua instalação antiga e fazer o novo investimento desejado em outra coisa. Sômente se a poupança do custo para essa mercadoria constituir o investimento mais atraente possível, êle abandonará sua instalação antes de esgotado o seu período de vida útil. Por êsse motivo, a opinião de que o monopólio não tende a retardar a difusão das inovações parece infundada.¹⁷

Concluimos que, do ponto-de-vista do monopolista, a adoção de novas técnicas de forma que signifique um aumento da capacidade produtiva (supondo-se uma procura inalterada) será normalmente evitada. Êle preferirá espe-

¹⁷ Joan Robinson, *The Accumulation of Capital*, Londres, 1956, pág. 407.

rar até que seu capital existente esteja necessitando de reposição, antes de instalar o equipamento novo.¹⁸ É importante reconhecer o que significa e não significa isto.

Não significa haver necessidade de qualquer redução no ritmo de descoberta de novas técnicas. A grande empresa, que deseja a maximização dos lucros, tem, como já ressaltamos, um forte incentivo para descobrir novas técnicas que reduzam os custos, e como a sua capacidade de usar os recursos da ciência e tecnologia é muito maior que a da pequena firma que lhe faz concorrência, devemos esperar realmente que o capitalismo monopolista deva intensificar o ritmo de descobertas. Nem significa que há necessidade de qualquer tendência, sob o capitalismo monopolista, de eliminar as novas técnicas. Em qualquer grande empresa, uma parte do equipamento estará sempre alcançando o término de sua vida útil normal, e será, é claro, substituído por equipamento novo que encerre as mais modernas e lucrativas técnicas existentes. Eis o que representa a nova teoria: no capitalismo monopolista, o ritmo pelo qual as novas técnicas substituirão as velhas será mais lento do que a teoria econômica tradicional nos leva a supor. Por mais paradoxal que pareça, devemos portanto esperar que o capitalismo monopolista se caracterize ao mesmo tempo por uma rápida taxa de progresso técnico e pela conservação, em uso, de um considerável volume de equipamento tecnologicamente obsoleto. E é exatamente isso o que ocorre nos Estados Unidos, hoje. Os membros do Departamento de Economia da McGraw-Hill empreenderam em 1958 um levantamento das proporções do material e equipamento obsoleto em funcionamento nas fábricas. Verificaram que custariam nada menos de 95 bilhões de dólares a substituição de todas as instalações antiquadas pelos novos equipamentos. Alguns dos detalhes revelados são, na realidade, surpreendentes:

Nossa pesquisa do estado das instalações e equipamento das empresas americanas, em termos da antiguidade e grau de obsolescência, mostrou também que menos de um terço dessas instalações é moderno, no sentido realista de ser novo, isto é, a partir de 1950. Não obstante, os anos de 1950-1958 compreendem um período no qual uma tecnologia em evolução rápida tornou obsoletos os equipamentos antigos em muitos ramos da indústria.

¹⁸ Uma exceção a essa regra, talvez de considerável importância, será analisada mais adiante.

Um pouco da significação dos graus de obsolescência pode ser apreendido pelos seguintes fatos: em média, uma ferramenta para o trabalho de metais de 1958 tem uma eficiência de mais 54% em relação à ferramenta comprada em 1948. Uma combinação de novos vagões de carga e moderno equipamento de carga para operação em pátios pode reduzir os custos de operação em até 50%. Novos instrumentos que dirigem automaticamente o fluxo dos processos químicos (ou outras matérias-primas) reduzem com freqüência os custos em margem suficiente para repor seu custo em um ano. Tais poupanças raramente são possíveis em fábricas antigas.¹⁹

Na verdade, algumas das técnicas novas exigem pouco investimento em instalações e equipamento novos, e não há razão pela qual sua adoção necessite ser determinada em função do equipamento antigo. Um exemplo clássico é o método de fabricação do aço pela injeção de oxigênio. Pela injeção de oxigênio nos fornos existentes (e pela modificação de seu revestimento para aumentar-lhe a resistência ao calor) o tempo de aquecimento pode ser drásticamente reduzido e a capacidade dos fornos aumentada em 50% ou mais. A essência da inovação, no caso, é a intensificação da taxa de produção com as instalações e o equipamento existentes, resultado que, se alcançável sem grandes investimentos, é naturalmente bem recebido tanto

¹⁹ Dexter M. Keezer e outros, *New Forces in American Business*, Nova York, 1958, pág. 23. Os autores, melhores como observadores do que como analistas do cenário econômico, interpretam tais fatos como significando que há uma tremenda necessidade de novos investimentos, e acreditam que de uma forma inexplicada essa necessidade é traduzível em procura de investimento novo, ou seja, naquilo que chamamos de oportunidades de investimento. Evidentemente, estão interpretando, no caso, fatos monopolistas em termos da teoria competitiva. Para evitar confusão, devemos acrescentar que não é apenas nas indústrias monopolistas que se encontra equipamento obsoleto. A parte o fato de que, mesmo sob as mais perfeitas condições competitivas, o processo de adaptação a um nível superior de técnica exige tempo, há também a consideração importante de que as indústrias competitivas numa economia monopolista provavelmente se caracterizam pelo excesso, pela capacidade ociosa crônica e pelas baixas taxas de lucro. Nessas condições, o equipamento antigo é passível de ser conseguido, com freqüência, a preços muito abaixo do custo de produção, o que constitui uma poderosa barreira à compra de equipamento novo e mais eficiente. Além disso, pequenas firmas competitivas julgam, quase sempre, muito oneroso, ou mesmo impossível, obter financiamento para investimento novo. Tudo isso explica por que, no capitalismo monopolista, a conservação em uso de equipamento comprovadamente obsoleto pode ser generalizada no próprio momento em que a economia está estagnando por falta de possibilidades de investimento suficientes.

pelo monopolista como por um concorrente. No que se relaciona com a adequação dos dispêndios de investimento para o sistema como um todo, porém, as inovações desse tipo são um mal irremediável. Diretamente, absorvem pouco capital. E como necessariamente aumentam a capacidade das instalações e equipamento existentes, desestimulam novos investimentos para atender à crescente procura. E para culminar, ao reduzir os custos, êles aumentam os lucros e portanto o volume de excedente em busca de investimento.

A argumentação acima nos leva a uma conclusão de grande importância: no capitalismo monopolista não há correlação necessária, como ocorre no sistema competitivo, entre a taxa de progresso tecnológico e o volume de oportunidade de investimento. O progresso tecnológico tende a determinar a *forma* que o investimento toma a qualquer momento, e não o seu volume.²⁰

Esta regra, porém, não é rígida, sem exceções. Particularmente no caso dos produtos novos, diferentemente das novas versões dos produtos existentes, pode haver uma corrida para entrar no mercado primeiro, a fim de desfrutar, por algum tempo, uma posição monopolista. Um "aspecto chave dos novos produtos", diz o levantamento de McGraw-Hill, "é que habitualmente encerram margens de lucro muito altas. Quando uma companhia é a primeira no ramo, pode fixar um preço relativamente elevado... e esperar um alto lucro muito mais alto, na maioria dos casos, do que nos produtos padrões, para os quais os mercados são intensivamente competidores. Há, portanto, todos os incentivos para um aproveitamento rápido das vantagens dos novos produtos, com a construção de novas instalações".²¹ Não devemos, porém, exa-

²⁰ Um dos grandes méritos de Steindl é ter percebido essa relação com clareza (*Maturity and Stagnation in American Capitalism*, pág. 133), mas êle cometeu o êrro de formulá-la como uma proposição geral, aplicável a todas as fases do capitalismo. Ela é válida no oligopolio, como admitiu e ressaltou Paolo Sylos Labini em sua estimulante obra, *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts, 1965, especialmente págs. 148-149.

²¹ *New Forces in American Business*, pág. 34. Até que ponto o produto nôvo pode ser lucrativo é bem ilustrado pela história do êxito da Xerox Corporation. Num artigo dedicado a Xerox e seus produtos, *Newsweek* (9 de setembro de 1964) fala do "espantoso potencial de lucro do que equivale a um monopólio nos copiadores eletrotáticos. Um modelo 914, por exemplo, custa pouco menos de 2.500 dólares ao seu fabricante. Não obstante, a Xerox aluga a maioria dêles,

gerar a importância dêsse ponto, pois o mesmo estudo, ao analisar a distância entre a descoberta científica e a sua aplicação econômica, indica a existência também de fatores que funcionam na direção oposta, inibindo os surtos de investimento associados com a introdução de novos produtos:

O investimento de capital tende a retardar-se, particularmente porque as despesas exigidas para iniciar a produção de uma *nova mercadoria* são habitualmente bem pequenas. Com frequência as instalações existentes, ou parte delas, podem ser modificadas para a produção experimental de certas quantidades de novo produto. E as despesas realmente pesadas exigidas para a construção de uma fábrica completamente nova não são realizadas senão um ano depois. Da mesma forma, as despesas para adoção de um *novo processo* não são habitualmente feitas senão depois de haver um volume de produção relativamente grande que justifique tais gastos. Especialmente em nossas indústrias pesadas, os novos processos tendem a ser adotados (e, na verdade, criados) como a forma de aumentar a capacidade a baixo custo. [Em outras palavras, simplesmente determinam a forma do investimento que, de qualquer modo, teria sido feito.] Portanto, os dispêndios de capital tanto para os produtos novos como para os processos novos tendem a ser retardados além do tempo de desenvolvimento propriamente científico, até que as perspectivas de venda justifiquem a construção de instalações em grande escala.²²

Na medida em que é válido o raciocínio, não haverá razão para distinguir-se entre produtos novos e processos novos: ambos tendem a ser adotados de forma controlada e a determinar a forma que o investimento toma, e não a sua magnitude. O novo produto substitui o antigo, tal como o novo processo toma o lugar do anterior; há muito pouco da "destruição criadora" que Schumpeter considerou a principal força dinâmica da economia capitalista.

Outra razão para duvidarmos da capacidade de absorção do excedente pela inovação tecnológica está nos processos de depreciação das empresas gigantes. Entre os custos de produção socialmente necessários que devem

recuperando até o custo de fabricação pela depreciação — e cada máquina alugada proporciona uma média de pelo menos 4.000 dólares por ano. Se o cliente desejar comprá-lo, o preço é de 29.500 dólares. O próprio Wilson [presidente da Xerox] observou: "Pergunto-me constantemente quando vou acordar". A margem de lucro indicada, de 1.000% nas vendas, deve constituir um verdadeiro recorde.

²² *New Forces in American Business*, pág. 62, nota.

ser deduzidos do produto social total a fim de calcularmos o volume do excedente, deve ser incluída, decerto, uma margem para o desgaste sofrido pelo estoque de capital, com o uso e o tempo. As proporções dessa margem, habitualmente chamada margem de depreciação, só podem ser conhecidas numa economia onde não exista qualquer modificação tecnológica. Nela, a vida útil dos vários tipos de instalação e equipamento será estabelecida pela experiência repetida. Se houvesse também um sistema competitivo, as pressões conhecidas da concorrência forçariam os produtores a incluir nos seus cálculos de custo a longo prazo taxas contra a renda, que fôsem suficientes para substituir o equipamento velho, à medida que se desgaste. Na realidade, numa economia caracterizada ao mesmo tempo pela transformação tecnológica e pelo monopólio, não há como conhecer qual será a vida útil de uma peça de equipamento de capital, nem há pressões competitivas que forcem as empresas gigantes a cuidadosas estimativas para orientá-las na formulação de suas taxas de depreciação. Há, por outro lado, fortes incentivos para que as empresas fixem margens de depreciação tão elevadas quanto o permitam as autoridades tributárias, já que todo o segmento da receita bruta que pode ser rotulado de depreciação está isento dos impostos sobre os lucros da empresa e, ao mesmo tempo, fica à disposição sem ônus da empresa, para objetivos que desejar, da mesma forma que os lucros retidos. Muito naturalmente, os homens de negócios estão sempre pressionando no sentido de medidas legislativas e administrativas que liberalizem as regras governamentais que fixam as margens de depreciação. Nos últimos anos, tiveram um êxito notável em conseguir êsse objetivo.

Isto, juntamente com o fato de que o estoque de capital total depreciável dos países capitalistas adiantados chegou hoje a proporções enormes, significa que, no capitalismo monopolista da atualidade, enormes (e crescentes) somas de dinheiro fluem para os cofres das grandes companhias, na forma de margens de depreciação. Em teoria, decerto, parte desse fluxo deve ser considerada como custo de produção legítimo, e parte como lucro disfarçado; mas como ninguém sabe, e não pode saber, onde acaba o primeiro e começa o segundo, não há forma de estabelecer-se uma separação quantitativa precisa. Somos quase forçados a aceitar a convenção predominante de que os lucros (e portanto também o excedente, em nosso sentido) devem ser considerados livres de depreciação, tal

como realmente aparecem nos livros das empresas e são apresentados aos coletores de impostos.²³

O que não podemos aceitar, porém, é que as implicações desses fatos e relações sejam mal interpretadas ou ignoradas. Em qualquer nível de renda, as possibilidades totais de investimento devem ser suficientes para absorver não só a parte do excedente que não é consumida, mas também toda a soma de margens de depreciação. Isto não significa que as direções das empresas sejam obrigadas a investir as margens de depreciação que possam fixar: podem usá-las para qualquer finalidade. Mas isto significa realmente que, para o sistema como um todo, o investimento deve ser pelo menos tão grande quanto a depreciação, antes que possamos começar a falar mesmo da absorção do excedente.

Devido às arraigadas conotações da palavra “depreciação”, é possível cair-se na armadilha de supor que a necessidade de substituir o equipamento e instalações desgastadas proporcionará automaticamente um escoadouro para as margens de depreciação, deixando o excedente para cobrir as exigências de “novo” investimento. Na realidade, tal seria o caso apenas numa economia na qual os métodos de produção e os gostos dos consumidores permanecessem inalterados e as oportunidades de investimento novo estivessem relacionadas, em sua totalidade, com uma população em crescimento e/ou com uma renda *per capita* em crescimento. Na economia capitalista real, essas condições estão longe de existir. As técnicas de produção e os gostos dos consumidores modificam-se continuamente (ou são modificados), e nessas condições a dis-

²³ Uma idéia das ordens de grandeza em causa nos é proporcionada por um recente estudo do Departamento do Comércio dos E. U. A. sobre os lucros de pós-guerra. As regras do Tesouro que governam a depreciação, com finalidades tributárias, foram consideravelmente liberalizadas em 1962. “Esta última modificação de processos, juntamente com a amortização acelerada autorizada na Segunda Guerra Mundial e novamente durante a crise da Guerra da Coréia, e as maiores margens de depreciação determinadas pela Lei da Receita Interna de 1954, proporcionarão lucros totais das companhias em 1962 de cerca de 6 a 7 bilhões de dólares a menos do que teria ocorrido se tais modificações legais não tivessem sido adotadas.” Robert E. Graham, Jr., Jacquelin Bauman, “Corporate Profits and National Output”, *Survey of Current Business*, novembro de 1962, pág. 19. Em termos percentuais, isto significa que os lucros empresariais em 1962 foram cerca de 15% inferiores ao que teriam sido se os processos de depreciação anteriores à Segunda Guerra Mundial ainda estivessem sendo adotados. Sobre o assunto, ver também o Apêndice.

tinção entre investimento de “reposição” e investimento “nôvo” torna-se sem sentido. O velho capital está sempre se desgastando e o nôvo capital está sempre sendo investido, mas não há relação necessária entre os dois processos. Se uma máquina produtora de um artigo cujo consumo está diminuindo se desgasta, não será substituída. Se o equipamento representativo de um método obsoleto se desgasta, será substituído por equipamento que encerre um método nôvo — desde que se espere que a procura futura seja bastante grande para garantir a continuação da produção. Do ponto-de-vista da administração racional das grandes companhias, todo investimento é um investimento nôvo a ser dirigido para êste ou aquêle canal rigorosamente de acôrdo com as perspectivas de lucros e não segundo padrões estabelecidos. Só podemos dizer, a qualquer momento, que há um volume total definido de investimento que deve encontrar escoadouros, para que se mantenha o nível existente de produção e emprêgo, e que êsse total é igual ao total da depreciação mais o volume de excedente criado naquele nível de produção menos a parte do excedente que está sendo consumida.

Ora, o que desejamos ressaltar é apenas isto: quando o volume de depreciação é muito grande, como no capitalismo monopolista de hoje, é possível que as emprêsas possam financiar, apenas com esta fonte, todo o investimento que considerem lucrativo para as inovações (tanto em produtos novos como em processos novos) não deixando possibilidades “inovacionais” para ajudar a absorver o excedente que busca investimento. Em outras palavras, o progresso tecnológico pouco mais pode fazer do que modelar os usos mais lucrativos para os fundos que as direções das emprêsas criaram através de suas políticas de depreciação “generosas”. Na medida em que assim é, o progresso tecnológico não traz qualquer contribuição para a solução do problema de escoadouros para a parte “visível” do excedente que busca investimento: qualquer que seja o investimento necessário para materializar as inovações existentes, êle bem poderá ser inferior ao que se faria necessário para absorver a maré crescente das margens de depreciação.

Foge ao objetivo dêste livro a tentativa de comprovação estatística do que foi dito acima. E, não obstante, a idéia de que o progresso tecnológico é em grande parte irrelevante ao problema das possibilidades de investimento provávelmente encontrará resistência, embora seja ao

mesmo tempo tão importante para a teoria geral do capitalismo monopolista, que nos parece aconselhável apresentar alguns dados sumários, em defesa do que dissemos.

A década de 1953-1962 foi de um progresso tecnológico rápido e provavelmente acelerado. O aumento espetacular com os gastos de Pesquisa e Desenvolvimento, revelados na primeira coluna do Quadro 1, podem ser tomados como uma mostra imperfeita do ritmo de progresso da tecnologia. Se isto tivesse provocado a abertura de grandes novas possibilidades de investimento, tal fato se teria, certamente, comprovado nos dispêndios em instalações e equipamentos (segunda coluna). Ao invés disso, porém, verificamos que todo o aumento em despesas em instalações e equipamento, para a década como um todo, ocorreu entre 1953 e 1957. De 1957 a 1962, embora a pesquisa e desenvolvimento continuassem a se elevar, as despesas em instalações e equipamento flutuaram em média em torno de 8% a menos do que o nível de 1957. Além disso, ocorreu uma elevação contínua no fluxo de margens de depreciação (terceira coluna) com um resultante aumento na proporção de despesas de instalações e equipamento, coberta pela depreciação, de menos de 50% em 1953 para mais de 80% em 1962.

Quadro 1

Dados Financeiros Seleccionados para Empresas
Não-Financeiras, 1953-1962

(Bilhões de dólares)

	<i>Despesas de Pesquisa e Desenvolvimento (P & D)</i>	<i>Despesas em Instalações e Equipamentos (I & E)</i>	<i>Margens de Depreciação (D)</i>	<i>D como percentagem de I & E</i>
1953	3,5	23,9	11,8	49,4
1954	4,0	22,4	13,5	60,2
1955	4,8	24,2	15,7	65,7
1956	6,1	29,9	17,7	59,2
1957	7,3	32,7	19,7	60,2
1958	8,2	26,4	20,3	76,9
1959	9,0	27,7	21,6	78,0
1960	10,5	30,8	23,1	75,0
1961	11,0	29,6	24,8	85,2
1962	12,0	32,0	26,2	81,9

FONTES: para P & D, McGraw-Hill Publishing Co., *Keys to Prosperity*, Nova York, s. d.; *Business Week*, 29 de abril de 1961; e McGraw-Hill Press Release, 26 de abril de 1963. Para I & E e D, *Survey of Current Business*, artigos de resumo anual sobre fontes e usos dos fundos empresariais.

Sem pretender que tais dados constituam prova, acreditamos, não obstante, que proporcionam uma vigorosa

comprovação da opinião de que é pequena a correlação, se houve, entre inovação e possibilidades de investimento, e que o capitalismo monopolista é cada vez mais capaz de atender às suas necessidades de investimento através das margens de depreciação.

Poder-se-ia argumentar ainda que, com as despesas de pesquisa e desenvolvimento em nível de mais de um terço do investimento em instalações e equipamento, o movimento de P & D em si constitui um escoadouro do investimento altamente significativo.²⁴ Tal ocorreria, indubitavelmente, se Pesquisa e Desenvolvimento fôsem financiados com os lucros brutos (depreciação mais lucros líquidos) : se tal ocorresse, tais dispêndios estariam em pé de igualdade com o investimento em instalações e equipamento. Na prática, porém, as despesas de P & D são tratadas como custos de produção, e recuperadas pela receita de vendas antes de serem calculados os lucros brutos. É óbvio, portanto, que o movimento de P & D não cria escoadouros para o investimento dos lucros brutos.

Isto não é dizer que elas sejam realmente custo de produção. É claro que não. Do ponto-de-vista social, constituem uma forma de utilização do excedente, comparável, digamos, às despesas com a educação. No sentido formal, a melhor analogia é com os custos de venda, cuja análise desenvolveremos no capítulo seguinte. (Na realidade, muito do que se coloca sob o rótulo de P & D pouco mais é do que uma forma embelezada de técnica de venda, de modo que a afinidade entre ambos é tanto substantiva quanto conceptual.)

Finalmente, nossa conclusão é que o progresso tecnológico, tal como o crescimento demográfico, provavelmente não fará uma contribuição significativa para a solução do problema da absorção do excedente.

3) *Investimento no exterior.* Para a compreensão do estado do mundo de hoje — em particular, sua divisão em áreas economicamente desenvolvidas e áreas subde-

²⁴ Se incluirmos despesas de Pesquisa e Desenvolvimento pelas entidades não-empresariais (Governos, universidades, fundações) que segundo a National Science Foundation foram de 12,4 bilhões de dólares em 1959, o total de P & D elevou-se a cerca de 45% das despesas em instalações e equipamento naquele ano. National Science Foundation, *Reviews of Data on Research and Development*, NSF 61-9, Washington, fevereiro de 1961, pág. 1.

sempre envolvidas e a dialética de sua interação — poucos aspectos serão mais importantes do que o investimento no exterior. No momento, porém êsse tipo de problema não nos interessa: desejamos considerar o investimento no exterior apenas como um escoadouro para o excedente investível criado no setor das grandes empresas do sistema do capitalismo monopolista. E, sob êsse aspecto, êle não desempenha um papel importante, nem isto seria de esperar. Na verdade, exceto possivelmente para os breves períodos de exportações de capital anormalmente altas dos países adiantados, o investimento no exterior deve ser visto como um método de bombear o excedente das áreas subdesenvolvidas, e não como um canal pelo qual o excedente seja dirigido para elas.

O caso clássico é a Grã-Bretanha, no auge de seu poderio imperial. Talvez seja verdade que antes de 1870, quando a economia britânica estava ainda em sua fase competitiva, uma substancial exportação líquida de capital — e portanto uma retirada do excedente produzido internamente pela Grã-Bretanha — tenha ocorrido. Mas nos anos entre 1870 e a Primeira Guerra Mundial, a renda britânica proporcionada pelos investimentos no além-mar excedeu às exportações de capital. Segundo as estimativas de Cairncross, nos anos entre 1870-1913, a exportação líquida de capital totalizou 2,4 bilhões de libras, enquanto a renda recebida dos investimentos no exterior elevou-se a 4,1 bilhões de libras: a exportação de capital foi, assim, de apenas três quintos da renda obtida.²⁵ (Tais dados não incluem, é claro, as enormes somas arrancadas do império na forma de salários e pensões destinados à burocracia colonial.) Com êsse tributo, a Grã-Bretanha pôde manter a maior classe ociosa do mundo e custear uma estrutura militar que desempenhou o papel de um policial mundial.

A experiência americana não foi essencialmente diferente. Em 1963, as grandes companhias norte-americanas (quase tôdas gigantes) tinham investimentos estrangeiros diretos que se elevavam a 40,6 bilhões de dólares. Mas uma grande proporção disto — provavelmente a maior parte — foi adquirida sem qualquer saída de capital dos Estados Unidos. Um exemplo clássico é descrito por Cleona Lewis:

²⁵ A. K. Cairncross, *Home and Foreign Investment, 1880-1913*, Cambridge, Inglaterra, 1953, pág. 180.

Em muitos casos, os direitos de patente representam a maior parte da contribuição de uma companhia no estabelecimento de uma subsidiária estrangeira ou filial. Assim, quando a Ford Motor Company do Canadá foi fundada por um canadense, Gordon MacGregor, em 1904, 51% das ações foram entregues à companhia de Detroit, em troca de todos os direitos e processos da Ford, no Canadá, Nova Zelândia, Austrália, Índia, África do Sul e Malásia Britânica, perpétuamente. Os anos que se seguiram foram de grande êxito, e, embora elevados dividendos tivessem sido pagos, os lucros reinvestidos foram também elevados. Em 1912 um dividendo em ações elevou o total de ações da companhia de 125.000 dólares para 1 milhão; e, em outubro de 1915, um dividendo de ações de 600% foi aprovado, aumentando o volume de ações para 7 milhões de dólares. Em fins de 1925, o capital e o excedente da companhia elevavam-se, no balancete, a mais de 31 milhões de dólares. Estimava-se que em 1927 as compras de ações teriam elevado a participação americana na companhia a cerca de 85%. Enquanto isso, a companhia tinha pago cerca de 15 milhões de dólares em dividendos em dinheiro. Assim, o custo, para a economia americana, desse grande investimento no Canadá foi apenas dos direitos de patente em jogo, mais um pouco menos do reinvestimento dos dividendos recebidos.²⁶

Mesmo nos casos em que somas substanciais de capital são exportadas, a expansão subsequente ocorre, comumente, pelo reinvestimento dos lucros. E o fluxo de retôrno do juro e dividendos (para não falar nas remessas disfarçadas na forma de pagamentos de serviços, etc.) cobre, sem demora, o investimento original muitas vezes — e ainda continua a despejar capital nos cofres da empresa-mãe nos Estados Unidos. Não é de surpreender, portanto, que enquanto o capital de fato sai do país anualmente, o fluxo de retôrno do rendimento do investimento sempre é, contudo, muito maior. As duas séries que podemos formar com as estatísticas governamentais oficiais para os anos de 1950 a 1963 são mostradas no Quadro 2.

Na interpretação desses números — que, devemos lembrar, não incluem as despesas de administração, *royalties* e várias formas de remessas ocultas²⁷ — é importante têmos presente que, segundo as mesmas fontes, o investi-

²⁶ Cleona Lewis, *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938, págs. 300-301.

²⁷ "Além dos recebimentos na forma de dividendos, juro e lucros de filiais, as companhias-mães nos Estados Unidos recebem de suas filiais estrangeiras quantias substanciais na forma de pagamentos de vários tipos de serviços administrativos ou pelo uso de patentes, *copyrights* e propriedades intangíveis semelhantes. Em 1961, êsse fluxo se

Quadro 2

Saída e Rendimento de Investimentos, 1950-1963

(Milhões de dólares)

	<i>Saída Direta de Capital de Investimento Líquido</i>	<i>Renda do Investimento Direto</i>
1950	621	1.294
1951	528	1.492
1952	850	1.419
1953	722	1.442
1954	664	1.725
1955	779	1.975
1956	1.859	2.120
1957	2.058	2.313
1958	1.094	2.198
1959	1.372	2.206
1960	1.694	2.355
1961	1.599	2.768
1962	1.654	3.050
1963	1.888	3.059
Totais	17.382	29.416

FONTES: United States Department of Commerce, *Survey of Current Business*, novembro de 1954; e artigo de análise anual, em agosto de cada ano, a partir de 1954.

mento estrangeiro direto total ampliou-se de 11,8 bilhões de dólares, em 1950, para 40,6 bilhões em 1963, um aumento de 28,8 bilhões de dólares. Parece, assim, que durante esse período as empresas americanas foram capazes de receber como renda mais 12 bilhões de dólares do que o total enviado como capital, ao mesmo tempo que expandiam suas propriedades no exterior (pelo reinvestimento dos lucros ganhos ali, pelos empréstimos levantados entre bancos e investidores estrangeiros, etc.) num total de 28,8 bilhões de dólares.

A única conclusão possível é que o investimento no exterior, longe de ser um escadouro para o excedente criado internamente, é um recurso dos mais eficientes para a transferência do excedente gerado no exterior para o país investidor. Nessas circunstâncias, é evidente que o investimento no exterior agrava, ao invés de ajudar a resolver, o problema de absorção do excedente.

aproximava de 0,4 bilhão de dólares anualmente, e continuava a elevar-se mais rapidamente do que os totais rotulados de "renda". Samuel Pizer e Frederick Cutler, "Expansion in U. S. Investments Abroad", *Survey of Current Business*, agosto de 1962, pág. 24.

Evidentemente, não existem dados sobre as quantias extraídas das subsidiárias estrangeiras por meio de tais artifícios como falso faturamento, preços fictícios de importações e exportações da companhia-mãe, e assim por diante.

5

Por mais que se procure, é impossível evitar a conclusão de que o capitalismo monopolista é um sistema autocontraditório, que tende a criar um excedente cada vez maior, embora não consiga proporcionar o consumo e o investimento exigidos para a absorção do excedente crescente e, portanto, para o funcionamento tranqüilo do sistema. Como o excedente que não pode ser absorvido não será produzido, segue-se que o estado *normal* da economia capitalista é a estagnação. Com um dado estoque de capital e um dado custo e estrutura de preço, o ritmo de operação do sistema não se pode elevar acima do ponto em que o volume de excedente produzido pode encontrar o emprego necessário. E isto significa a subutilização crônica dos recursos humanos e materiais disponíveis. Ou, colocando a questão em termos levemente diferentes, o sistema deve funcionar num ponto bastante baixo de seu esquema de lucratividade, para não criar mais excedente do que pode absorver. Como tal esquema está sempre em ascensão, há uma queda correspondente no ritmo de operação de "equilíbrio". Entregue a si mesmo — ou seja, na ausência de forças neutralizantes que não são parte do que se possa chamar de "lógica elementar" do sistema — o capitalismo monopolista se afundaria cada vez mais na depressão crônica.

Mas as forças neutralizantes existem. Se não existissem, o sistema há muito teria caído por si. Torna-se, portanto, uma questão da maior importância compreender a natureza e implicações dessas forças, e a isto dedicaremos os três capítulos seguintes. Vamos limitar-nos, agora, a uma poucas observações preliminares.

O caráter autocontraditório do capitalismo monopolista — sua incapacidade crônica de absorver o máximo de excedente capaz de ser produzido — impressiona o cidadão comum de forma característica. Para êle, o problema econômico é exatamente o contrário do que dizem os livros didáticos: não como utilizar da melhor forma os recursos escassos, mas como dispor dos produtos dos recursos superabundantes. E tal impressão existe a despeito de sua posição na sociedade ou sua riqueza. No caso de um trabalhador, o fato mais do que evidente do desemprego lhe mostra que a oferta de trabalho é sempre maior do que a procura. No caso do agricultor, êle luta para manter-se à tona num mar de excedentes. No caso do

homem de negócios, suas vendas ficam sempre aquém do do que êle poderia produzir com lucro. Há sempre excesso, e não falta.

Tal situação é peculiar ao capitalismo monopolista. A noção mesma do "excesso" teria sido inconcebível a tôdas as formas pré-capitalistas da sociedade; e mesmo em sua fase competitiva ela descrevia uma perturbação passageira, não uma condição normal. Numa sociedade socialista racionalmente ordenada, por mais ricamente dotada que seja de recursos naturais e tecnologia e conhecimentos humanos, "o excesso" só poderia ser um indício bem recebido, para desviar a atenção para uma área onde houvesse "falta". Sòmente no capitalismo monopolista o "excesso" surge como um problema geral, afetando a todos, em qualquer época.

Desta fonte nasce tôda uma série de atitudes e interesses de importância decisiva para o caráter e funcionamento da sociedade capitalista monopolista. De um lado, há um insistente espírito de restrição que impregna a estrutura institucional.²⁸ O *featherbedding** sindical é um dos exemplos mais conhecidos de práticas universais na economia e no Governo: a reação mais primitiva a um excesso de oferta é simplesmente a redução. Durante a década de 1930, quando "o excesso" adquiriu dimensões de desastre universal, o restricionismo primitivo adquiriu, na Lei da Recuperação Industrial Nacional e na Administração de Recuperação Nacional, a dignidade e sanção de política nacional oficial.

Mas a grande redução como remédio para o "excesso", mesmo se benéfica a grupos ou indivíduos particulares, apenas agrava a situação como um todo. Surgem portanto atitudes e políticas mais complexas, a princípio lentas e experimentais, mas que crescem de objetivo e de impulso à medida que se desenvolve o capitalismo monopolista. Sua justificação racional deriva do fato de que o inverso de "excesso" na oferta é a "insuficiência" na procura; ao invés de reduzir a oferta, preferem estimular a procura.

²⁸ É o que os franceses, com uma lógica um pouco atenuada, chamam de malthusianismo.

* *Featherbedding*, o hábito de exigir dos empregadores, nos contratos coletivos de trabalho com os sindicatos, a contratação de mais pessoal para uma determinada operação do que o realmente necessário para a sua realização satisfatória. (N. do T.)

O estímulo da procura — a criação e expansão dos mercados — torna-se, assim, em proporções maiores do que nunca a principal razão das políticas econômicas e governamentais no capitalismo monopolista. Mas tal afirmação, embora verdadeira, pode ser facilmente enganosa. Há muitas formas concebíveis de estimular a procura. Se uma sociedade socialista, por exemplo, verifica que por um erro de planejamento estão sendo produzidos mais bens de consumo do que é possível vender, dada a estrutura existente dos preços e rendas, o remédio mais simples e mais direto seria, evidentemente, reduzir os preços.²⁹ Isto reduziria o volume de excedente à disposição das autoridades de planificação e, correspondentemente, elevaria a capacidade aquisitiva dos consumidores. A abundância iminente e ameaçadora poderia ser evitada rapidamente e sem problemas: todos ficariam em melhor situação, e não em pior. É evidente que tal medida não é possível numa sociedade capitalista monopolista, na qual a determinação dos preços é a prerrogativa, ciosamente guardada, das empresas gigantes. Cada uma delas toma suas próprias decisões com o objetivo de maximizar seus lucros privados. Exceto durante curtos períodos de guerra total, quando as pressões inflacionárias ameaçam toda a estrutura econômica e social, não há repartição incumbida de controlar os preços. Além disso, qualquer tentativa de manter ou criar tal repartição em época de paz resultou num fracasso total (veja-se o fiasco do controle de preços depois da Segunda Guerra Mundial, nos Estados Unidos), ou na legalização mal disfarçada das práticas de fixação monopolista de preços, nas indústrias “reguladas”. A realidade clara é que o processo de fixação de preços é controlado pelos interesses mais poderosos existentes na sociedade capitalista monopolista. Pensar que seria possível regular tal processo no interesse público seria ignorar as características mesmas dessa sociedade, que fazem dela o que é.

Se o estímulo da procura pela redução dos preços é impossível dentro da estrutura do capitalismo monopolista, tal não ocorre com outros métodos possíveis. Tomemos, por exemplo, a publicidade e as formas correlatas de promoção de vendas, que serão analisadas demoradamente no capítulo seguinte. Toda empresa gigante é levada, pela lógica da situação, a dedicar uma atenção cada vez maior,

²⁹ Ver Kalecki, *Theory of Economic Dynamics*, págs. 62-63.

e recursos cada vez mais amplos, às campanhas de vendas. E a sociedade capitalista monopolista em geral tem todo o interesse em promover, e não em restringir e controlar, esse método de criação de novos mercados e expansão dos já existentes.

Tal como a redução de preços e promoção de vendas, outras formas de estímulo da procura são, ou não, compatíveis com os padrões de interesses, a estrutura do poder, a rede da ideologia que constitui a essência da sociedade capitalista monopolista. Os que são compatíveis serão estimulados e promovidos; os incompatíveis serão ignorados ou inibidos. A questão, para o capitalismo monopolista, não é a possibilidade de estimular a procura, mas a necessidade de fazê-lo, sob pena de morte.

A questão é como estimular a procura. Sob tal aspecto, como procuraremos mostrar, o sistema tem seus próprios mecanismos seletivos característicos, de consequências as mais profundas em todos os aspectos da vida na sociedade capitalista monopolista.

A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: A CAMPANHA DE VENDAS

Ao analisar a utilização do excedente econômico da sociedade — a diferença entre a produção social total e os custos socialmente necessários dessa produção — a teoria econômica concentrou tradicionalmente a atenção sobre o consumo capitalista e o investimento privado, assuntos tratados no capítulo precedente. Não foram ignorados, porém, outros modos de utilização. O Estado e a Igreja foram sempre reconhecidos como co-consumidores do excedente, e tanto os clássicos como Marx consideraram que, além dos funcionários públicos e do clero, havia uma categoria importante de trabalhadores “improdutivos”, exemplificada pelos empregados domésticos, que recebiam uma grande parte, ou a totalidade, de suas rendas dos capitalistas e latifundiários. Além disso, Marx acrescentou às retiradas sobre o excedente o que ele chamou de despesas de circulação:

A lei geral é que todas as despesas de circulação, provocadas apenas pelas modificações de forma, não acrescentam qualquer valor às mercadorias. São simplesmente despesas exigidas para a realização do valor, ou para a sua conversão de uma forma em outra. O capital investido nessas despesas (inclusive o trabalho empregado por êle) pertence às despesas mortas da produção capitalista. Devem ser cobertas pelo produto excedente e são, do ponto-de-vista de toda a classe capitalista, uma dedução da mais-valia ou do produto excedente.¹

Em princípio, jamais houve qualquer dúvida sobre a existência de formas de utilização do excedente, além do consumo e acumulação capitalistas. Essas formas alter-

¹ O *Capital*, Vol. II, Capítulo 6, 3.

nativas, porém, foram tratadas geralmente como motivo de interesse secundário. Foram consideradas como envolvendo uma redistribuição dos dispêndios de consumo da classe capitalista ou como reduzindo um pouco a taxa de acumulação, e jamais como fator decisivo na determinação da forma pela qual todo o sistema econômico funciona e o caráter da sociedade que se fundamenta nessa base econômica.

É fácil compreender por que, no capitalismo competitivo, predominaram tais opiniões. A burguesia dominante dos séculos XVIII e XIX interessava-se em reduzir os impostos a um mínimo, resultando disso que a proporção do excedente consumido pela Igreja e pelo Estado era muito menor do que nos períodos feudais e podia-se esperar, razoavelmente, que continuasse a declinar, à medida que a sociedade capitalista se tornava mais rica. Da mesma forma, as despesas de circulação foram muito reduzidas em comparação com o período mercantil, quando o capital mercantil ainda predominava sobre o capital industrial, o que também parecia indicar um futuro no qual o consumo e a acumulação capitalistas se apropriariam antecipadamente do produto excedente da sociedade em proporções cada vez maiores.

A questão de saber se esses dois modos de utilização seriam suficientes para absorver todo o excedente que a economia era capaz de produzir (questão que surgiu logo na literatura econômica) foi debatida com entusiasmo por Malthus e Ricardo, e dominou os escritos de Sismondi e de uma longa linhagem de "subconsumistas" hereges. O tema também surge, embora com menos destaque, nos escritos de Marx e seus seguidores. O que impediu os clássicos e Marx de se preocuparem mais com o problema da adequação dos modos de absorção do excedente foi, talvez, sua profunda convicção de que o dilema central do capitalismo estava resumido no que Marx chamou de "tendência decrescente da taxa de lucro". Vistas desse ângulo, as barreiras à expansão capitalista pareciam estar mais na escassez de excedente para manter o impulso de acumulação do que em qualquer insuficiência nos modos característicos da utilização do excedente. E sem dúvida nas teorias dos economistas neoclássicos, voltadas como estavam para os mecanismos equilibradores do mercado, todo o problema das tendências a longo prazo do capitalismo praticamente desapareceu de vista, durante meio século ou mais.

Quando passamos da análise de um sistema competitivo para o de um sistema monopolista, uma transformação radical no pensamento se faz necessária. Com a substituição da lei da tendência decrescente da taxa de lucro pela lei do excedente crescente, e sendo os modos normais de utilização do excedente incapazes de absorver um excedente em crescimento, a questão de outros modos de utilização dêste assumem importância crucial. A existência de tais modos, em volume cada vez maior, torna-se uma questão de vida ou morte para o sistema. E à medida que crescem em relação ao consumo e acumulação capitalistas, dominam cada vez mais a composição do produto social, a taxa de crescimento econômico e a qualidade da própria sociedade.

Uma das formas alternativas de utilização recebe o nome de campanha de vendas. Conceptualmente, ela é idêntica às despesas de circulação mencionadas por Marx. Mas na época do capitalismo monopolista, passou a desempenhar um papel, quantitativo e qualitativamente, muito além de qualquer coisa sonhada por Marx.

2

A campanha de vendas surgiu muito antes da última fase do capitalismo, a fase monopolista. Dificilmente um fenômeno no universo econômico e social surge sem manifestações preliminares, como um *deus ex machina*. Habitualmente, as tendências fazem um aparecimento experimental e permanecem fracas e pouco significativas por um período de tempo que pode ser maior ou menor. Algumas não ultrapassam a fase de pequenos arbustos, sendo esmagadas ou neutralizadas pelos processos contrabalanzadores. Outras, porém, transformam-se em árvores poderosas que acabam por adquirir destaque na paisagem social.² Assim, a campanha de vendas é muito mais velha do que o capitalismo como ordem econômica e social. Surge sob várias formas na antiguidade, torna-se bastante acentuada na Idade Média, e cresce em âmbito e intensidade na era capitalista. Sua essência é descrita, sucintamente, por Sombart:

² É a capacidade de distinguir entre o primeiro e o segundo casos que constitui a diferença essencial entre a compreensão do processo histórico e a acumulação empírica dos "fatos" históricos.

Estimular o interêsse, provocar a confiança, despertar o desejo de comprar — eis o auge dos esforços do comerciante bem sucedido. Os meios pelos quais tal meta é alcançada não fazem diferença. Basta que seja alcançada pela compulsão interna, e não pela externa, que as outras partes da transação entrem no negócio não contra a sua vontade, mas pela sua própria decisão. A sugestão deve ser o instrumento do comerciante. Quanto aos meios de compulsão interior, há muitos.³

Por mais amplo e variado que o arsenal dêesses “meios de compulsão interna” possam ter sido na antiguidade, foi sômente no capitalismo monopolista em sua fase mais adiantada — nos Estados Unidos de hoje — que êles chegaram a dimensões gigantescas. Essa expansão afetou profundamente o papel das campanhas de vendas no sistema capitalista como um todo: de uma característica pouco importante do sistema, elas passaram à posição de um de seus centros nervosos decisivos. Em seu impacto sôbre a economia, são superadas apenas pelo militarismo. Em todos os outros aspectos da existência social, sua influência generalizada supera qualquer outra.

O tremendo crescimento das campanhas de vendas e a intensificação espetacular de sua influência nascem do fato de terem elas sofrido uma transformação qualitativa de profundas conseqüências. A competição dos preços desapareceu, em grande parte, como meio de atrair a preferência do público, dando lugar a novos modos de promoção de vendas: publicidade, variação do aspecto dos produtos, de sua embalagem, a “obsolescência planejada”, as modificações de modelos, vendas a crédito, etc.

3

Num sistema econômico no qual a competição é feroz e impiedosa, e no qual a escassez de rivais afasta a possibilidade de reduções de preço, a publicidade se torna, em proporção sempre crescente, a arma principal da luta competitiva. Os objetivos e efeitos comerciais imediatos da publicidade foram exaustivamente analisados na literatura econômica e são percebidos com facilidade. Em condições de concorrência atomístico, quando a indústria

³ *Der Burgeois: Zur Geistesgeschichte der Modernen Wirtschaftsmenschen*, Munique e Leipzig, 1913, pág. 74.

compreende uma multidão de vendedores, cada um dos quais fornece apenas uma pequena fração de uma produção homogênea, são poucas as possibilidades de publicidade pela firma individual. Ela pode vender pelo preço de mercado tudo o que produz; se expandir sua produção, uma pequena redução de preço lhe permitirá vender o incremento, e mesmo uma pequena elevação do preço a afastaria dos negócios, levando os compradores a preferir os concorrentes que continuassem a oferecer o produto idêntico a preço inalterado. Na verdade, mesmo nessas circunstâncias pode ainda haver a publicidade pelas associações de produtores, instando com os consumidores a que aumentem suas compras de algum produto genérico. Mas os apelos dêsse tipo ("Beba Mais Uísque", ou "Fume Mais Cigarros") jamais desempenharam um grande papel na história da publicidade.

A situação é bastante diferente quando o número de vendedores é pequeno e cada qual representa uma grande proporção da produção e das vendas de uma indústria. Essas firmas relativamente grandes estão em condições de exercer poderosa influência sobre o mercado existente para a sua produção, estabelecendo e mantendo uma acentuada diferença entre seus produtos e os de seus concorrentes. Tal diferenciação é buscada principalmente pela publicidade, marcas registradas, nomes de produtos, embalagem característica e variação de produto. Se bem sucedida, leva a uma situação na qual os produtos diferenciados deixam de servir, na opinião dos consumidores, como sucedâneos uns dos outros. Quanto mais expressivo fôr o esforço de diferenciação, tanto mais estará o vendedor do produto diferenciado na posição de monopolista. E quanto mais forte a atração do público à sua marca específica, tanto menos elástica se torna a procura com que pode contar e tanto mais capacitado estará êle para elevar seu preço sem sofrer uma considerável perda de receita.

Tudo isso se aplica, em primeiro lugar, aos bens de consumo, mas é de considerável e crescente significado também na área dos bens de produção. Basta olharmos qualquer das numerosas revistas gerais e especializadas, destinadas aos homens de negócios, para nos convencer-mos de que até os compradores altamente informados, tecnicamente competentes, não são impermeáveis à publicidade.

Tal como a publicidade e as políticas correlatas podem criar uma preferência entre os compradores por um

determinado produto, também é possível criar a procura de um produto novo, ou aparentemente novo. Nas palavras de E. H. Chamberlin, em seu trabalho pioneiro sobre o assunto:

A publicidade afeta a procura... alterando as próprias necessidades. A distinção entre isso e a alteração dos canais pelos quais as necessidades existentes são atendidas, embora obscura na aplicação prática devido ao fato de que as duas freqüentemente se confundem, é perfeitamente clara analiticamente. Um anúncio que simplesmente mostra o nome de uma determinada marca comercial, ou de um fabricante, pode não transmitir informação alguma. Não obstante, se esse nome tornar-se mais familiar aos compradores, estes serão levados a pedi-lo, em preferência a outras marcas não-anunciadas, desconhecidas. O mesmo ocorre com métodos de venda que jogam com as suscetibilidades do comprador, que usam contra ele leis de psicologia que lhe são pouco conhecidas, e contra as quais portanto não se pode defender, que atemorizam ou lisonjeiam ou desarmam — tudo isso sem que ele tenha conhecimento. Não são informativas, são manipulativas. Criam um novo esquema de necessidades pela redistribuição de seus motivos.⁴

E, evidentemente, quanto mais intensas as necessidades recém-criadas, tanto mais elevado pode ser o preço dos produtos e mais ampla a margem de lucro da firma que atende a elas. Assim, como Scitovsky observou, “o aumento secular nas despesas de publicidade é um indício do aumento secular das margens de lucro e do declínio da concorrência de preços.”⁵

4

Por mais ambíguas que sejam as séries temporais estatísticas, no setor dos acontecimentos econômicos e sociais, é fora de dúvida que as despesas com publicidade, na economia americana, sofreram uma elevação realmente espetacular. Há um século, antes da onda da concentração e trustificação, que iniciou a fase monopolista do capitalismo, a publicidade tinha um papel muito pequeno no processo de distribuição de produtos e de influenciar as atitudes e hábitos do consumidor. A publicidade que

⁴ *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Massachusetts, 1931, pág. 119.

⁵ Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition*, pág. 401, nota.

existia era realizada principalmente pelos varejistas, e mesmo eles não procuravam promover marcas características ou artigos rotulados. Os fabricantes ainda não haviam começado a explorar a publicidade como meio de assegurar a procura de seus produtos pelo consumidor. Na década de 1890, porém, tanto o volume como o tom da publicidade se modificaram. As despesas com ela, em 1890, elevaram-se a 360 milhões de dólares nos Estados Unidos, cêrca de sete vêzes mais do que em 1867. Em 1929, tal número se havia multiplicado por quase 10, chegando a 3.426 milhões de dólares.⁶

Assim, à medida que o capitalismo monopolista chegava à maturidade, a publicidade entrava na "fase de persuasão, distinta da fase de proclamação ou repetição".⁷ Esta nova fase no trabalho do anunciante já foi descrita, ainda em 1905, pelo *Printer's Ink*:

Estamos na era áurea das marcas registradas — uma época em que quase todos os fabricantes de um produto digno podem estabelecer as linhas de uma procura que não só crescerá com os anos, além de qualquer coisa que se tenha conhecido antes, como também se tornará, em certas proporções, um monopólio... Em tôda parte... há oportunidades de assumir a liderança na publicidade — de substituir dezenas de produtos indefinidos, desconhecidos, marcas de fábricas não difundidas, uma roupa, um alimento com uma marca de fabricação padronizada, apoiado pela publicidade nacional que em si passou a ser uma garantia de valor para o público.⁸

Assim sendo, a publicidade cresceu astronômicamente, sendo a sua expansão e êxito promovidos continuamente pela crescente monopolização da economia e pela eficiência dos meios colocados a seu serviço — especialmente o rádio e, agora, acima de tudo a televisão. Os gastos totais com os veículos de publicidade, nos Estados Unidos, elevaram-se a 10,3 bilhões de dólares em 1957 e a mais de 12 bilhões de dólares em 1962.⁹ Juntamente com as despesas sôbre pesquisa de mercado, relações públicas, planejamento comercial e serviços semelhantes, realizados pelas

⁶ *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, Washington, 1960, pág. 526.

⁷ E. S. Turner, *The Shocking History of Advertising*, Nova York, 1953, pág. 36.

⁸ Citado por David M. Potter, *People of Plenty*, Chicago, 1954, págs. 170-171.

⁹ *Statistical Abstract of the United States: 1963*, Washington, pág. 846.

agências de publicidade e outras firmas especializadas, o total excede hoje, provavelmente, a 20 bilhões de dólares. E isto não inclui os custos da pesquisa de mercado, trabalho de publicidade, planejamento do produto, etc., realizados dentro da própria empresa produtora.

Esse dispêndio realmente fantástico de recursos não reflete uma irracionalidade frívola nas administrações de empresas, ou alguma predileção peculiar do povo americano pelos *jingles* comerciais, cartazes vistosos e jornais e revistas inundados de anúncios. O que ocorreu na realidade é que a publicidade se transformou num instrumento indispensável a um enorme setor do mundo das grandes empresas. Empregada de forma competitiva, ela se tornou parte integrante da política de maximização do lucro das empresas, e serve ao mesmo tempo como uma formidável muralha na proteção de posições monopolistas. Embora a publicidade inicialmente parecesse às administrações das grandes empresas um custo deplorável, a ser contido na medida do possível, antes que transcorresse muito tempo ela se tornava, para muitas empresas, uma “necessidade de sobrevivência”, tal como disse, acertadamente, uma empresa especializada.¹⁰

5

Como dissemos antes, o fenômeno de publicidade não escapou à atenção da Economia acadêmica. Já Alfred Marshall distinguia entre anúncios “construtivos” e “combativos” — elogiando os primeiros por serem destinados a “chamar a atenção para as oportunidades de compra

¹⁰ Um caso extremo dessa “necessidade de sobrevivência” foi o de uma droga chamada Contact lançada recentemente nos Estados Unidos por uma das maiores firmas de produtos farmacêuticos do país. O orçamento publicitário dessa droga é calculado num “nível espantoso de 13 milhões de dólares, gastos provavelmente numa das mais complexas campanhas de produtos farmacêuticos jamais planejada. A maior parte da verba destina-se à televisão”. Para esse dispêndio, a firma farmacêutica “está, ao que se diz, obtendo 16 milhões de dólares em vendas a varejo, expressas em preços de atacado”. (*New York Times*, 9 de janeiro de 1964). Admitindo-se uma bela margem de lucro, que naturalmente é acrescentada ao custo de venda e ao custo de produção, parece evidente que o último dificilmente pode ser mais do que uma diminuta proporção mesmo do preço de atacado. E, quando se acrescenta a margem do varejista, a fração do preço para o consumidor deve ser praticamente invisível.

ou venda de que as próprias pessoas possam desejar aproveitar-se”, e condenando os segundos por serem principalmente instrumentos de persuasão e manipulação.¹¹ Posteriormente, Pigou foi ainda mais longe, dizendo que “o mal pode ser atacado pelo Estado, através da tributação, ou da proibição, da publicidade competitiva — se esta puder ser distinguida da publicidade que não é rigorosamente competitiva”.¹² E este método de encarar o problema — distinguindo entre os “bons” e os “maus” aspectos da publicidade, defendendo um e investindo contra o outro — dominou a maioria das obras dos economistas profissionais, tornando-se, na realidade, uma característica de um ramo destacado da Economia, a chamada Economia do bem-estar social.

Os trabalhos desses economistas, e, ainda mais, as volumosas publicações de um grande número de comentaristas de problemas sociais que adotaram uma abordagem semelhante, trouxeram uma contribuição significativa ao nosso conhecimento da publicidade. Com esta informação, será difícil pretender, seriamente, que a publicidade desempenhe, em qualquer proporção apreciável, o que Marshall e Pigou consideraram como uma função “construtiva”, ou leve ao que outros economistas consideraram como um “mercado mais informado e mais perfeito”. Na verdade, poucos duvidariam hoje da afirmação de Louis Cheskin, veterano em técnicas de comercialização, de que “como os consumidores pouco sabem sobre a maioria dos produtos, procuram rótulos, marcas e nomes”, ou sua observação de que “um produto superior significa superior aos olhos dos consumidores. Não significa necessariamente superior em termos de valor objetivo ou segundo padrões de laboratório”. As preferências do consumidor, em outras palavras, não são criadas colocando-o frente a uma escolha entre produtos realmente diferentes, mas pelo emprêgo de técnicas de sugestão e “lavagem de cérebro” cada vez mais refinadas e complexas: também isso se tornou um fato bem conhecido. Citando Cheskin novamente, “estudos realizados nos últimos 12 anos mostram conclusivamente que as pessoas são influenciadas pela publicidade sem terem consciência dessa influência. Uma pessoa é motivada a comprar alguma coisa por um

¹¹ *Industry and Trade*, Londres, 1920, pág. 305.

¹² *Economics of Welfare*, 4.^a ed., Londres, 1938, pág. 199.

anúncio, mas freqüentemente não sabe a razão disso".¹³ Iguamente convincentes são os numerosos estudos mostrando que a publicidade leva o consumidor a pagar preços acentuadamente maiores do que os cobrados por produtos materialmente idênticos, que não são apoiados por técnicas publicitárias adequadas.¹⁴

Finalmente, o argumento por vêzes apresentado em favor da publicidade, segundo o qual ela permite aos veículos financiar a produção de programas musicais e literários de alta qualidade, assemelha-se ao argumento de se deitar fogo à casa para assar o leitão. Há dúvidas sérias quanto ao valor dos programas artísticos apresentados pelos meios de comunicação em massa e servindo direta ou indiretamente como veículos de publicidade; mas não há dúvida de que todos eles poderiam ser apresentados aos consumidores a um custo incomparavelmente menor do que estes são obrigados a pagar através da publicidade comercial.

6

O tipo de raciocínio que procura pesar os aspectos "bons" e "maus" da publicidade levou a Economia do bem-estar social tradicional a uma condenação quase unânime da publicidade como responsável por um desperdício maciço de recursos, um ônus permanente na renda do consumidor e uma destruição sistemática de sua liberdade de escolha entre alternativas autênticas.¹⁵ Não obstante,

¹³ Louis Cheskin, *Why People Buy*, Nova York, 1959, págs. 65, 54, 61. Evidentemente, condenar a chamada publicidade subliminar como particularmente prejudicial, não se justifica: toda a publicidade é, em essência, subliminar.

¹⁴ Analisamos mais adiante a função correlata, mas não obstante independente, da publicidade, de enganar freqüentemente o consumidor, fazendo com que goste do que lhe dão, a despeito do preço e qualidade, ou induzindo-o a comprar um produto que difere substancialmente da descrição anunciada.

¹⁵ Isto não se aplica à "nova" Economia do bem-estar social, que reflete, talvez mais do que qualquer outro setor da Economia, o eclipse da razão no pensamento burguês na era do capitalismo monopolista. Tomando como seu ponto de partida a "preferência revelada" pelos consumidores, essa doutrina da moda se abstém de expressar quaisquer "julgamentos de valor". Assim, um de seus mais eminentes porta-vozes, Paul A. Samuelson, lava as mãos em toda a questão: "Os defensores da publicidade alegam muitas vantagens econômicas para ela. Informação útil pode ser levada ao público; cria-se o mercado para a pro-

tal posição deixou de compreender, de modo coerente, as duas questões que são realmente mais importantes. Uma delas é a de que a publicidade, em todos os seus aspectos, não pode ser tratada, coerentemente, como uma excrescência indesejável do sistema econômico, que poderá ser eliminada se “nós” nos decidíssemos a isso. Produto mesmo do capitalismo monopolista, subproduto inevitável do declínio da competição de preços, a publicidade constitui parte integrante do sistema, tal como a própria empresa gigante. Como Pigou observou de passagem — sem desenvolver o tema — “ela poderia ser totalmente eliminada se as condições de competição monopolista fôsem destruídas”.¹⁶ Evidentemente, porém, a superação do capitalismo — pois é o que significaria, hoje, a destruição da competição monopolista — não se enquadra no âmbito da Economia do bem-estar social, cuja preocupação é eliminar ou antes mitigar os resultados mais calamitosos do próprio sistema que necessariamente produz e reproduz êsses resultados calamitosos.

A segunda fraqueza, ainda maior, da posição da Economia do bem-estar social em relação à publicidade vem da suposição, explícita ou implícita, do pleno emprêgo dos recursos, subjacente a todo o seu raciocínio. Tendo a Lei de Say como ponto de partida a publicidade (e as campanhas de vendas em geral) são consideradas como provocadoras de certas “deformações” na economia. Em primeiro lugar, já que se admite que os custos da publicidade e vendas recaem sôbre o consumidor,¹⁷ afirma-se que a proliferação da publicidade provoca uma redistribuição da renda: a renda dos consumidores é reduzida, enquan-

dução em massa; e, como suproduto das despesas com a publicidade, temos uma imprensa privada, uma possibilidade de escolha entre muitas estações de rádio e televisão, e grossas revistas. É êsse o argumento. Por outro lado, afirma-se que grande parte da publicidade é autoneutralizante e pouco acrescenta à informação válida para o consumidor; que para cada minuto de música sinfônica há meia hora de novelas. A situação seria mais discutível se não fôsse o fato surpreendente, revelado por uma pesquisa Gallup, de que muitas pessoas parecem gostar da publicidade. Elas não acreditam em tudo o que ouvem, mas não podem deixar de lembrar disso, de qualquer modo”. *Economics*, 5.^a ed., Nova York, 1961, pág. 138.

¹⁶ *Economics of Welfare*, pág. 199.

¹⁷ “Em última análise, êsse custos, que recaem sôbre o consumidor, devem ser considerados como custos de venda — custos de *modificação* da sua procura, e não como custos de produção — custos de sua satisfação”. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, pág. 123.

to a dos anunciantes e dos veículos de publicidade é aumentada na mesma proporção. Além disso, como a publicidade confessadamente desvia as compras dos consumidores de uma mercadoria para outra, faz com que tomem suas decisões de compra baseados em motivos irracionais, e os induz a gastar parte de sua renda em produtos indígnos ou adulterados, é culpada pela falsificação do resultado da livre escolha dos consumidores e assim de interferir na maximização da satisfação dos consumidores. Mas dentro desse esquema de referências, não se julga que a publicidade altere o volume total das compras do consumidor, sendo portanto pouco necessário atentar para ela numa análise dos princípios funcionais do sistema capitalista como um todo.

Esse tratamento obscurece sistematicamente a função central da publicidade e de tudo que se relaciona com ela, na economia do capitalismo monopolista — função compreendida com muito mais clareza pelos homens de negócios e pelos analistas econômicos que se ocupam das realidades da economia americana. Assim, escreve o Departamento de Economia da McGraw-Hill: “Na verdade, definida de forma geral, como é possível fazer com acerto, para incluir toda a gama de operações de comercialização, desde o planejamento do produto, passando pela fixação do preço e publicidade, até a venda final, a vendagem ou comercialização não é apenas um símbolo da sociedade livre, mas constitui, em medida sempre crescente, uma necessidade prática em nossa sociedade livre”.¹⁸ E a sorte que desabaria sobre “nossa sociedade livre” na ausência de toda essa gama de operações é delineada nas palavras sombrias de um destacado banqueiro de investimentos de Nova York: “as roupas seriam compradas pelo seu valor utilitário; a alimentação seria comprada à base da economia e do valor nutritivo; os automóveis seriam limitados aos elementos essenciais e conservados pelos mesmos proprietários durante os 10 a 15 anos de sua vida útil; as casas seriam construídas e mantidas pelas suas características de abrigo, sem relação com o estilo ou a vizinhança. E o que aconteceria com um mercado que depende de novos modelos, novos estilos, novas idéias?”¹⁹

¹⁸ Dexter M. Keezer e outros, *New Forces in American Business*, pág. 90.

¹⁹ Paul Mazur, *The Standards We Raise*, Nova York, 1953, pág. 32. Não parece ter ocorrido ao Sr. Mazur que, na seleção de alimentos

É essa, na verdade, a essência da questão. O que, realmente, aconteceria a um mercado continuamente assolado pela procura insuficiente? E o que aconteceria a um sistema econômico que sofra de subconsumo crônico, de subinvestimento e subemprego? Pois a importância econômica da publicidade está não primordialmente no fato de causar uma redistribuição das despesas dos consumidores entre diferentes mercadorias, mas em seu efeito sobre a magnitude da procura global efetiva e portanto sobre o nível de renda e emprego. Isto foi prontamente percebido pelos professores de comercialização e publicidade, bem como pelos jornalistas econômicos, mas, com raras exceções, foi ignorado pelos teóricos da Economia.²⁰

Tal indiferença se deve ao fato de não reconhecerem eles que o capitalismo monopolista é caracterizado por uma tendência à estagnação crônica, bem como à natureza complexa da forma pela qual a publicidade opera para contrabalançá-la. Embora seja essencial compreender que todo o esforço de publicidade constitui uma forma de utilização do excedente econômico, o modo pelo qual ela é tratada na contabilidade comercial tende a obscurecer esse ponto básico. A dificuldade surge do fato de que as despesas de publicidade, sendo computadas como custos, parecem estar em pé de igualdade com os custos de produção e certamente não entram nos lucros. Mas como não têm, evidentemente, relação com os custos necessários de produção e distribuição — por mais amplamente que sejam definidos — só podem ser computados como parte do excedente total.

Essa parcela do excedente é marcada por certas peculiaridades. Em primeiro lugar, é composta de dois elementos heterogêneos. O primeiro é a parte das despesas totais de publicidade e de outras despesas de venda custeadas por um aumento dos preços para o consumidor pago pelos trabalhadores produtivos. Seus salários reais são reduzidos nessa proporção, e o excedente, que é a

e roupas, as considerações estéticas e o gosto poderiam ter seu papel; que as casas podem ser construídas, e bem construídas, em relação com o "estilo" imposto pela publicidade, mas com o respeito pela arte da arquitetura; que a vizinhança pode não ser "exclusiva" ou "fechada", nem terrenos baldios ou favelas, mas áreas residenciais bem planejadas tendo em vista a localização natural, a proximidade dos locais de trabalho, parques, *playgrounds* e facilidades de transportes.

²⁰ A exceção mais notável, e acreditamos a primeira, foi K. W. Rothschild. Ver seu pequeno trabalho, infelizmente pouco notado, "A Note on Advertising", *Economic Journal*, abril de 1942.

diferença entre a produção líquida total e os salários reais totais dos trabalhadores produtivos, é aumentada de forma correspondente. O outro elemento é mais complicado: trata-se do restante das despesas de publicidade e venda que recaem sobre os próprios capitalistas e os trabalhadores improdutivos, via maiores preços das mercadorias por eles compradas. Esse componente dos dispêndios em publicidade e campanha de vendas, não sendo custeado pelos trabalhadores produtivos, não constitui um aumento do excedente, mas provoca sua redistribuição: certas pessoas que dêle vivem são privadas de uma fração de sua renda a fim de manter outras pessoas que vivem do excedente, ou seja, os que obtêm suas rendas dos salários e lucros criados pela própria "indústria" de vendas.

Uma característica ainda mais significativa da parcela do excedente total que alimenta as campanhas de vendas é o que poderíamos chamar de sua natureza "auto-absorvente". Pois ao mesmo tempo em que parte dêste excedente está sendo extraída dos trabalhadores produtivos e uma quantia adicional está sendo arrancada dos trabalhadores improdutivos, o total em causa é utilizado para a manutenção da campanha de vendas. Ao contrário do componente do excedente que toma a forma de lucros líquidos, a fração que toma a forma de custo de venda não exige uma contrapartida no consumo capitalista, nenhum escoadouro de investimento. Proporciona, por assim dizer, seus próprios elementos compensadores e escoadouros. (Há apenas uma restrição a essa afirmação: os lucros das agências de publicidade e outras empresas dedicadas às campanhas de vendas evidentemente entram no fundo geral dos lucros e devem ser compensados pelo consumo ou investimento capitalista, ou por ambos.)

O impacto direto das campanhas de vendas sobre a estrutura da renda e da produção da economia é, portanto, semelhante ao dispêndio governamental financiado pela arrecadação tributária. Esse impacto, medido pelo que passou a ser chamado na literatura econômica de "multiplicador do orçamento equilibrado", consiste em expandir a renda e a produção total por um volume tão grande quanto a receita (e despesa) original!²¹ E sem dúvida a expansão da renda total está ligada ao maior emprêgo

²¹ O teorema do orçamento equilibrado é discutido com maiores detalhes mais adiante, págs. 148-149.

de trabalhadores improdutivos nas agências de publicidade, nos veículos de anúncios, etc.

Até agora, voltamos nossa atenção para a relação direta entre a publicidade e a criação de renda e absorção do excedente. Os efeitos indiretos talvez não sejam menos importantes, e funcionam na mesma direção. Em geral, são de dois tipos: os que afetam a disponibilidade e a natureza das oportunidades de investimento e os que afetam a divisão da renda social total entre consumo e poupança (aquilo que os keynesianos chamam de propensão ao consumo).

Em relação às oportunidades de investimento, a publicidade desempenha um papel semelhante ao que foi tradicionalmente atribuído às inovações. Tornando possível *criar* a procura de um produto, a publicidade estimula o investimento em instalações e equipamento, o que de outra forma não ocorreria. É indiferente que o produto anunciado seja realmente novo ou não: uma marca nova de um produto velho também terá a mesma utilidade. Há, decerto, um desperdício de recursos nesses casos; mas diante do desemprego e da capacidade ociosa, êsses recursos teriam, de qualquer modo, continuado sem utilização: a publicidade cria um acréscimo líquido ao investimento e à renda.

Com relação à divisão da renda total entre consumo e poupança, o efeito da publicidade é claro e, embora imensurável, provavelmente será muito grande. Quanto a isso, é essencial ter presente que o período capitalista monopolista testemunhou um grande crescimento da renda nacional e um crescimento ainda maior do excedente econômico. Tais fatos, tomados em conjunto com o progresso tecnológico com que se relacionaram tanto na qualidade de causa como de efeito, levaram a modificações importantes na distribuição ocupacional da força de trabalho. A estratificação dentro da classe trabalhadora, rigorosamente definida, aumentou, e muitas categorias de trabalhadores especializados e burocratas obtêm rendas e *status* social que eram, até há bem pouco tempo, desfrutados apenas pelos membros das classes médias. Ao mesmo tempo, a velha camada de "comedores do excedente" aumentou, e novas camadas surgiram: burocratas das companhias e governamentais, banqueiros e advogados, publicitários e peritos em relações públicas, corretores de títulos e de seguros, especuladores imobiliários e agentes funerários, e assim por diante, numa sucessão aparente-

mente sem limite. Todos êsses grupos, e decerto também o que C. Wright Mills chamou de ricos e muito ricos das grandes companhias, têm rendas bastante grandes para viver não só confortavelmente, mas com variados graus de luxo. Uma grande proporção dêles poupa, habitualmente, parte de suas rendas, e, quando estas se elevam, enfrentam êles uma escolha entre consumir ou poupar o incremento. Por outro lado, também é verdade que êsses grupos são eminentemente favorecidos pelo crédito e, tendo em vista a proliferação das instituições de empréstimo que caracteriza o capitalismo monopolista, têm facilidade em levantar empréstimos para comprar uma casa, um automóvel, um barco, ou qualquer coisa que desejem. Nessas circunstâncias, o volume do que freqüentemente se chama de dispêndio discricionário — a soma da renda que poderia ser poupada ou gasta, mais o crédito à disposição dos consumidores — é enorme, elevando-se a dezenas de bilhões de dólares por ano. A função da publicidade, talvez a sua função dominante hoje, torna-se assim a de travar, em nome dos produtores e vendedores dos bens de consumo, uma guerra incessante contra a poupança e em favor do consumo.²² E o principal meio de realizar tal tarefa é provocar modificações na moda, criar novas necessidades, fixar novos padrões de *status*, impor novas normas de propriedade. O êxito indiscutível da publicidade, na realização dêsses objetivos, fortaleceu de muito seu papel como força contrabalançadora da tendência que tem o capitalismo monopolista a estagnar e ao mesmo tempo marcou-o como o principal arquiteto do famoso “Modo de Vida Americano”.

7

A estratégia do publicitário é martelar na cabeça das pessoas a conveniência indubitável, e, na verdade, a necessidade imperativa, de possuir o mais recente produto que surge no mercado.²³ Para que essa estratégia funcio-

²² Certa publicidade — a dos bancos, associações de empréstimos e poupanças, companhias de seguro de vida, etc. — funciona, é claro, na direção oposta, mas quantitativamente ela é pequena em comparação com os esforços dos fornecedores de bens e serviços.

²³ Vance Packard cita o diretor de pesquisa e comercialização do *Chicago Tribune* (que se intitula “O Maior Jornal do Mundo”) como

ne, porém, os produtores têm de lançar no mercado um fluxo constante de “novos” produtos, não ousando nenhum dêles atrasar-se por recear que seus clientes se voltem para os rivais em busca da novidade.

Produtos realmente novos, ou diferentes, porém, não são fáceis de criar, mesmo em nossa era de rápido progresso científico e tecnológico. Assim, grande parte da novidade com que o consumidor é sistematicamente bombardeado é fraudulenta ou relacionada de forma trivial — e em muitos casos mesmo negativa — com a função e a utilidade do produto. Bons exemplos de novidade fraudulenta são admiravelmente descritos por Rosser Reeves, chefe da agência de publicidade Ted Bates, uma das maiores dos Estados Unidos:

Claude Hopkins, cujo gênio para criar textos de publicidade o tornou imortal, conta a história de uma de suas grandes campanhas para uma cerveja. Durante uma visita à fábrica, êle olhou com indiferença e polidez para o processo maravilhoso do preparo do malte e lúpulo, mas entusiasmou-se quando viu que as garrafas vazias eram esterilizadas com vapor vivo. Seu cliente protestou que tôda as cervejarias faziam o mesmo. Hopkins lhe explicou pacientemente que não era o que *faziam*, mas o que *anunciavam*, que tinha importância. Preparou uma campanha clássica que proclamava: “Nossas garrafas são lavadas com vapor vivo!” George Washington Hill, o grande industrial do fumo, promoveu certa vez uma campanha de cigarros com a frase hoje famosa: “São torrados!” Isso ocorre com todos os outros cigarros, na verdade, mas nenhum fabricante fôra bastante arguto para ver as possibilidades enormes dêsse simples detalhe. Hopkins conseguiu novamente um grande êxito publicitário quando escreveu: “Elimine a película que há em seus dentes!” Isso é o que faz, na verdade, qualquer pasta de dentes.²⁴

Estes exemplos poderiam, certamente, ser multiplicados infinitamente. Mas do nosso ponto-de-vista, o im-

tendo declarado que a “tradição hoje nos aborrece. Ao invés de ser um elemento positivo, é um elemento negativo para as pessoas que buscam o mais nôvo — o novíssimo — sempre o mais nôvo!” *The Waste Makers*, Nova York, 1960, pág. 165. Os livros de Packard, como muitos trabalhos dos caçadores de escândalos mais recentes, encerram informação útil e ao mesmo tempo mostram, nas palavras de Marx, “a força e a fraqueza do tipo de crítica que sabe como julgar e condenar o presente, mas não sabe como compreendê-lo.” *O Capital*, Volume I, Capítulo 15, Parágrafo 8e.

²⁴ Rosser Reeves, *Reality in Advertising*, Nova York, 1961, págs. 55-56. Este livro tem a fama de ser o guia mais sofisticado para o êxito na publicidade.

portante a ressaltar não é a generalidade do fenômeno, mas o fato de que êle se confina exclusivamente à esfera da comercialização e não alcança o progresso de produção em si.

É totalmente diferente a situação do segundo tipo de novidade. Temos, no caso, produtos realmente novos na apresentação e aparência, mas que servem essencialmente às mesmas finalidades dos produtos antigos que pretendem substituir. As proporções da diferença podem variar desde uma simples modificação na embalagem até as enormes e caras modificações anuais nos modelos de carros. O que tôdas essas variações de produtos têm em comum é remontarem ao processo de produção: a campanha de vendas que costumava ser um simples adjutor da produção, ajudando o industrial a dispor lucrativamente de produtos destinados a satisfazer necessidades bem conhecidas do consumidor, invade cada vez mais a fábrica e a oficina, ditando o que deve ser produzido de acôrdo com critérios estabelecidos pelo departamento de vendas e seus consultores e conselheiros na indústria da publicidade. A situação é bem resumida pelo Departamento de Economia da McGraw-Hill:

Hoje, a orientação das companhias industriais se faz cada vez mais no sentido do mercado, distanciando-se da produção. Na verdade, esta modificação foi tão longe em certos casos que a General Electric Company, como um exemplo notável, hoje se considera como uma organização essencialmente dedicada à comercialização, e não uma organização de produção. Essa concepção atinge a própria estrutura da companhia, até o de fazer com que as necessidades da comercialização influam e determinem as disposições e agrupamento das instalações de produção.²⁵

Vance Packard acrescenta a informação de que “tôda vez que os engenheiros na indústria de aparelhos domésticos se reuniam em conferências em fins da década de 1950, freqüentemente lamentavam o fato de que se tivessem tornado pouco mais do que botões a serem apertados pelo departamento de vendas”, e cita a Associação dos Consumidores, para mostrar que “boa parte do que é chamado hoje de pesquisa de produto é, na realidade, uma despesa com promoção de vendas, empreendida para proporcionar o que se chama de uma lucrativa “combinação de produ-

²⁵ Dexter M. Keezer e colaboradores, *New Forces in American Business*, pág. 97.

tos".²⁶ E isso não é tudo. Os pesquisadores da revista *Fortune*, cronista fiel dos costumes e virtudes do mundo dos grandes negócios, examinando os programas de pesquisa e desenvolvimento das grandes empresas americanas, verificou que êste esforço multibilionário está muito mais relacionado com a produção de artigos vendáveis do que com a sua propalada missão de fazer progredir a ciência e a tecnologia.²⁷

No que se relaciona com o consumidor, o efeito dessa transferência no centro de gravidade econômico da produção para as vendas é totalmente negativa. Nas palavras de Dexter Masters, ex-diretor da Associação dos Consumidores, a maior e mais experimentada organização dedicada à prova e avaliação dos artigos de consumo:

Quando a concepção do produto está ligada às vendas, e não à sua função, como ocorre cada vez mais, e quando a estratégia da comercialização se baseia em freqüentes modificações de estilo, há certos resultados quase inevitáveis: a tendência ao uso de materiais inferiores; a abreviação no tempo necessário ao bom desenvolvimento do produto; o desprezo pela qualidade e pela inspeção adequada. Os efeitos dessa obsolescência prefabricada é um aumento de preço disfarçado para o consumidor, na forma de menor vida para o produto, e, com freqüência, de maiores gastos de consertos.²⁸

Mas para a economia como um todo, o efeito é sem dúvida positivo. Numa sociedade com um grande estoque de bens de consumo duráveis, como os Estados Unidos, um componente importante da procura total de bens e serviços repousa na necessidade de substituir parte desse estoque quando se desgasta ou é posta de lado. A obsolescência prefabricada aumenta a taxa de desgaste, e freqüentes modificações de modelo aumentam a taxa de substituição. (Na prática, como Masters assinala, os dois aspectos estão inseparavelmente ligados.) O resultado líquido é uma intensificação na taxa de procura de reposição, e um surto geral na renda e no emprêgo. Sob êsse aspecto, como em outros, as campanhas de vendas constituem um poderoso antídoto para a tendência do capi-

²⁶ *The Waste Makers*, pág. 14.

²⁷ Eric Hodgins, "The Strange State of American Research", *Fortune*, abril de 1955. Uma conclusão semelhante é sugerida por D. Hamberg, "Invention in the Industrial Research Laboratory", *Journal of Political Economy*, abril de 1963.

²⁸ Citado por Vance Packard, *The Waste Makers*, pág. 127.

talismo monopolista de afundar-se num estado de depressão crônica.

8

O aparecimento de uma situação na qual as vendas e esforços de produção se combinam de tal modo que se tornam virtualmente inseparáveis encerra uma profunda modificação no que constituem os custos socialmente necessários da produção, bem como na natureza do próprio produto social. No modelo competitivo, dadas tôdas as suposições sôbre as quais se baseia, sômente os custos mínimos de produção (determinados pela tecnologia predominante) combinados com os custos mínimos da embalagem, transporte e distribuição (determinados pelos costumes existentes) poderiam ser reconhecidos pelo mercado — e pela teoria econômica — como custos socialmente necessários para levar um produto ao seu comprador. O produto em si, embora no capitalismo não tenha sido fabricado pelo seu valor de uso, mas como uma mercadoria, pelo seu valor de troca, poderia ser legitimamente considerado como um objeto de utilidade que atende a uma autêntica necessidade humana. Na verdade, mesmo durante a fase competitiva do capitalismo, a que êsse modelo se aplica aproximadamente, os custos socialmente necessários excederam o que teriam sido num sistema de produção menos anárquico, mas não houve nenhum problema real de custos de venda e certamente não houve interpenetração da produção com as campanhas de vendas. Os custos socialmente necessários podem ser definidos sem ambigüidade, e pelo menos em princípio podem ser medidos, como os gastos indispensáveis à produção e entrega de um artigo útil — dado o estado que tenham atingido as fôrças produtivas e a correspondente produtividade do trabalho. E uma vez definidos os custos, o excedente social seria facilmente identificável como a diferença entre o produto total e os custos.²⁹

²⁹ Os métodos contábeis capitalistas consideram a renda e o juro como custos para as firmas individuais. Se os custos totais da produção social forem calculados pela soma dos custos dos produtores individuais, a renda e o juro serão incluídos como custos e excluídos do excedente. Tanto a Economia clássica como a marxista, porém, não tiveram dificuldades em ver, através dessa aparência, a realidade de que a renda e os juros são componentes do excedente social, tanto quanto os lucros.

A questão é bem diferente no reino do oligopólio e do monopólio. Veblen, que foi o primeiro economista a reconhecer e analisar muitos aspectos do capitalismo monopolista, ataca o ponto crítico numa fase relativamente inicial:

Os produtores deram cada vez mais atenção à vendabilidade de seu produto, de forma que muito do que se apresenta nos livros como custos de produção deveria ser lançado à conta de aparências vendáveis. A distinção entre técnica de produção e técnica de venda foi confundida, dessa forma, sendo hoje indubitável que o custo de produção de muitos artigos fabricados para o mercado é atribuível, principalmente, à produção das aparências vendáveis, ordinariamente meretrícias.³⁰

Se êsse fenômeno estava realmente tão generalizado em princípios da década de 1920 quanto a afirmação de Veblen sugere é duvidoso. O que não se discute é que, como descrição da situação nas décadas de 1950 e 1960, ela é de extrema fidelidade. E suscita uma questão tão importante quanto difícil para qualquer teoria que tenha, entre seus conceitos fundamentais, os custos socialmente necessários e o excedente.

A questão é: quais são os custos socialmente necessários quando, nas palavras de Veblen, a distinção entre o trabalho e os processos de vendas se apaga? Esta pergunta não surge da simples existência dos custos de venda. Enquanto a "indústria" de vendas e os departamentos de venda das empresas produtoras forem separados e não influírem sobre o departamento de produção, tudo é simples. Nesse caso, os custos de venda, como a renda e o juro, podem ser facilmente identificados como uma forma de excedente a ser subtraído dos custos agregados a fim de chegarmos aos custos de produção que sejam na verdade socialmente necessários. Mas como devemos fazer quando os custos de venda são literalmente indistinguíveis dos custos de produção, como por exemplo no caso da indústria automobilística? Ninguém duvida de que uma grande parte do trabalho real na produção de um automóvel — a proporção dessa parte será examinada agora — tem a finalidade não de fazer um produto mais útil, mas um produto mais vendável. Mas o automóvel, depois de planejado, é uma unidade produzida pelos esforços com-

³⁰ Thorstein Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, Nova York, 1923, pag. 300.

binados de todos os trabalhadores na oficina e na linha de montagem. Como distinguir os trabalhadores produtivos dos improdutivos? Como separar os custos de venda e os de produção?

A resposta é que eles não podem ser distinguidos e separados à base de qualquer dado registrado na contabilidade das companhias automobilísticas. O único processo sensato consiste em comparar os custos reais dos automóveis, tais como são, inclusive tôdas as suas características destinadas a promover venda, com os custos prováveis dos automóveis planejados para executar as mesmas funções, mas do modo mais seguro e eficiente. Os custos destes últimos seriam, então, os custos socialmente necessários dos carros, e a diferença entre eles e os custos reais dos automóveis seria denominada de custos de venda. Generalizando êsse exemplo, veremos que, em escala social, a identificação da parte do produto social que representa os custos de venda e que, portanto, deve ser incluída no excedente envolve necessariamente uma comparação dos custos hipotéticos de um produto hipotético com os custos reais de um produto real.

É salutar lembrar que comparações dêsse tipo, embora, por motivos óbvios, não realizadas em termos quantitativos, eram em princípio plenamente aceitáveis à Economia Política clássica. Seus proponentes não hesitaram em contrastar a estrutura e custos da produção que seriam prováveis no regime de *laissez-faire* com a estrutura e custos da produção que se estavam realmente verificando no sistema híbrido feudal-mercantilista-capitalista, contra o qual travavam as suas batalhas ideológicas e políticas. Seu objetivo era confrontar a realidade com a razão e tirar as conclusões necessárias para a ação consciente, destinada a provocar a modificação desejada. E essa confrontação envolvia, inevitavelmente, comparações do que havia com o que seria racional.

A Economia moderna vê, decerto, as coisas de forma diferente. Para ela, aquilo que é produzido e escolhido "livremente" pelos consumidores é a única produção que interessa; todos os custos envolvidos no processo são idênticos e, por definição, necessários. Dêsse ponto de partida, é apenas lógico rejeitar como não-científica qualquer distinção entre produção útil e inútil, entre trabalho produtivo e improdutivo, entre custos socialmente necessários e excedente. A Economia moderna celebrou sua paz com as coisas tal como realmente são, não tem batalhas ideo-

lógicas ou políticas a travar, não deseja confrontos entre a realidade e a razão.

Um dos resultados mais deploráveis dessa atitude é o fato de que as energias dos economistas e estatísticos foram desviadas dos assuntos em consideração, embora sua elucidação seja, evidentemente, de importância decisiva para a compreensão dos princípios funcionais do capitalismo monopolista. Na verdade, o necessário trabalho de pesquisa encontra formidáveis dificuldades conceptuais e práticas. Estabelecer especificações para um produto hipotético e estimar seu custo exige grande engenhosidade e bom critério; as informações sobre o custo da produção real freqüentemente estão envoltas em mistério e na melhor das hipóteses só podem ser obtidas juntando-se detalhes dispersos e incompletos. Não obstante, já se provou, sem dúvida, que muito é possível realizar nessa área, com um estudo brilhante e metodologicamente pioneiro dos custos das modificações dos modelos de automóveis por Franklin M. Fisher, Zvi Griliches e Carl Kaysen.³¹ Um breve resumo desse estudo servirá para definir mais precisamente a natureza das questões que nos interessam, dar uma idéia das ordens de grandeza envolvidas e sugerir linhas ao longo das quais se fazem urgentemente necessárias pesquisas ulteriores.

O principal problema — a necessidade de comparar o custo e a qualidade da produção real com o custo e a qualidade de uma produção hipotética — é resolvido por Fisher, Griliches e Kaysen tomando 1949 como seu ponto de partida e usando o modelo daquele ano como o padrão de qualidade e custo. Os autores ressaltam que o modelo de 1949 foi escolhido como padrão não devido a quaisquer méritos particulares, mas simplesmente porque aquele foi o ano mais afastado para o qual eram conhecidos todos os dados necessários. Conceptualmente, é claro que teria sido possível adotar como padrão um modelo concebido e construído mais racionalmente que o de 1949 — mais seguro, mais durável, mais eficiente, mais econômico. Talvez tal carro exista realmente em alguma parte do mundo, talvez fôsse necessário ter um grupo de peritos para idealizar um

³¹ "The Costs of Automobile Model Changes Since 1949", *Journal of Political Economy*, outubro de 1962. Um resumo, omitindo detalhes dos processos de estimativas, foi apresentado na reunião anual de 1961, da Associação Econômica Americana, e publicado na *American Economic Review*, maio de 1962, págs. 259 e ss. Nossas citações são extraídas desta última versão.

modelo assim. Do ponto-de-vista metodológico, qualquer modelo poderia substituir o de 1949, e tal substituição resultaria, sem dúvida, em estimativas muito mais elevadas dos custos das modificações do modelo. Mas, mesmo tomando o produto imperfeito de 1949 como medida, a investigação leva a uma estimativa dos custos que os próprios autores consideram como "espantosamente elevada".

"Concentraram-se eles nos custos dos recursos que teriam sido poupados se carros com o tamanho, peso, potência, transmissão, etc., do modelo de 1949 tivessem sido produzidos em todos os anos subseqüentes. Como houve modificações tecnológicas na indústria, [eles] estavam assim avaliando não o dispêndio de recursos que teria sido poupado se os próprios modelos de 1949 continuassem a ser produzidos, mas os dispêndios de recursos que teriam sido poupados se os carros com as especificações de 1949 continuassem sendo construídos com a tecnologia em evolução, tal como calculada pelo custo de construção real dos carros e pelos dados sobre seu comportamento". Tais cálculos mostraram que o custo das modificações de modelo "foram de cerca de 700 dólares para cada carro (mais de 25% do preço de venda) ou cerca de 3,9 bilhões de dólares anuais, durante o período de 1956-1960".

É isto está longe de representar toda a história, pois "há outros custos de modificações de modelo que não se esgotam com a construção do carro, mas são gastos durante a sua vida". Entre estes estão os custos da obsolescência acelerada das peças sobressalentes, os custos de manutenção mais elevados, oriundos de certas modificações no desenho e construção do carro, e o consumo adicional de gasolina. Limitando-se à estimativa do último desses itens, os autores verificaram o seguinte:

enquanto a capacidade de tração real, em milhas, da gasolina caiu de 16,4 milhas por galão em 1949 para 14,3 milhas por galão dez anos depois, elevando-se então a cerca de 15,3 em 1960 e 1961, a capacidade da de gasolina do carro médio de 1949 se teria *elevado* a 18,0 milhas por galão em 1959 e 18,5 em 1961. Isto significa que o dono do carro médio de 1956-1960 estava pagando cerca de 40 dólares mais para cada 16.000 milhas de percurso (cerca de 20% dos seus custos totais de gasolina) do que teria sido o caso se os modelos de 1949 continuassem a ser produzidos.

O consumo adicional de gasolina provocado pelas modificações de modelo foi calculado, em média, em cerca de 968 milhões de dólares anuais durante o período de

1956-1960. E, além disso, os autores calcularam que “como essas despesas adicionais continuam por tôda a vida do carro . . . mesmo que o modelo de 1962 e todos os modelos dos anos posteriores observassem um retôrno às especificações de 1949, o valor presente de 1961 (pelos preços de 1960) do consumo adicional de gasolina pelos carros já construídos até 1961, descontado em cêrca de 10%, seria de cêrca de 7,1 bilhões de dólares”.

Resumindo os custos das modificações de modelo prôpriamente ditas e dos custos adicionais de gasolina provocados pelas modificações, os autores concluíram: “Calculamos assim os custos das modificações de modelo desde 1949 em aproximadamente 5 bilhões de dólares por ano, durante o período de 1956-1960, com um valor presente dos futuros custos da gasolina de 7,1 bilhões de dólares. Tais números constituem subestimativas, devido aos itens não incluídos”.

Todos êsses cálculos tomam como certo que os custos dos automóveis incluem os enormes lucros monopolistas das grandes emprêsas fabricantes de carros (entre os maiores lucros da economia) e as margens dos revendedores, de 30 a 40% do preço pago pelo comprador final. Se êstes fôssem omitidos dos custos, o custo real da produção de um automóvel de 1949 construído com a tecnologia de 1956-1960 teria sido inferior a 700 dólares. Supondo, ainda, que um carro planejado racionalmente teria sido produzido a um custo de, digamos, menos 200 dólares do que o modelo de 1949, e supondo ainda a existência de um sistema de distribuição econômico e eficiente, teríamos de concluir que o preço final para os consumidores de um automóvel não excederia a cêrca de 700 ou 800 dólares. A poupança total de recursos seria, então, bem superior a 11 bilhões de dólares por ano. Por êsse cálculo, as modificações de modelo nos automóveis em fins da década de 1950 estavam custando aos Estados Unidos cêrca de 2,5% do seu Produto Nacional Bruto!

Ê uma surprêsa constatar que um componente decisivo da campanha de vendas, como a publicidade, não se elevou a mais de 14 dólares para cada carro, cêrca de 2% do custo das modificações do modelo. Embora os automóveis sejam, indubitavelmente, um caso extremo, isto não obstante pode ser tomado como indício do âmbito e intensidade da interpenetração das atividades de venda e produção, do vasto volume de custos e venda que não surgem como tal, mas são fundidos nos custos de produção. No

caso da indústria de automóveis (e sem dúvida há muitas outras semelhantes sob êsse aspecto), a maior parte das campanhas de vendas é realizada não por trabalhadores improdutos, como vendedores e publicitários, mas por trabalhadores aparentemente produtivos: confeccionadores de ferramentas e moldes, desenhistas, mecânicos e trabalhadores da linha de montagem.

O que gostaríamos de ressaltar, porém, é que o estudo de Fisher-Grilliches-Kaysen estabelece, definitivamente, a possibilidade, em princípio, de uma comparação significativa entre uma produção real e outra hipotética, e entre os custos da produção real e os que surgiriam numa produção mais racional. Se realizada na economia como um todo, tal comparação nos proporcionaria uma estimativa do volume de excedente hoje oculto pela interpenetração das vendas e da produção.

9

Isso não equivale a dizer que um cálculo em grande escala, desse tipo, poderia ser realizado de forma adequada no momento. Nenhum grupo de economistas, por mais imaginativos que sejam, e nenhum grupo de estatísticos, por mais engenhosos, poderia ou se atreveria a tentar especificar a estrutura de produção possível numa ordem econômica mais racional. Esta seria, sem dúvida, muito diferente da estrutura que nos é hoje familiar; mas, como ocorre freqüentemente, é possível ver claramente o que é irracional, sem ser necessariamente capaz de apresentar os detalhes de uma alternativa mais racional. Não precisamos ter uma idéia específica de um automóvel construído racionalmente, um conjunto residencial bem planejado, uma bela composição musical, para reconhecer que as modificações de modelo incessantemente impostas, as favelas que nos cercam e o *rock-and-roll* que nos atordoa exemplificam um padrão de utilização de recursos humanos e materiais que é contrário ao bem-estar humano. Não precisamos ter um plano complexo para a cooperação internacional e a coexistência para perceber o horror e a desolação da guerra. Há uma afirmação negativa que, apesar de sua negatividade, constitui uma das mais importantes percepções proporcionadas pela economia política: uma produção cujo volume e composição são determinados pelas políticas de maximização do lucro das em-

prêsas oligopolistas não corresponde às necessidades humanas nem custa o mínimo volume possível de trabalho e sofrimento humano.³² A estrutura concreta de uma produção social racional e as condições ótimas de sua produção só podem ser estabelecidas no decurso do tempo — por um processo de experiência, sondagem e erro — numa sociedade socialista cuja atividade econômica já não é determinada pelos lucros e vendas, e sim dirigida para a criação da abundância indispensável ao bem-estar e ao desenvolvimento completo do homem.

10

Em pé de igualdade com a campanha de vendas — ou pelo menos a parte dela que é separável da produção — como forma de utilização do excedente está o desvio de um grande volume de recursos para o que é inscrito nos levantamentos da renda nacional sob a rubrica de “Finança, Seguro e Propriedade Imobiliária”.³³ Como não há novas questões de princípio em jôgo, não há necessidade de demorada discussão dessas atividades e sua significação econômica. O que deve ser ressaltado, porém, é apenas a sua grandeza.

³² O fato de que os produtos planejados segundo os ditames da maximização do lucro podem ser, no sentido mais literal, inimigos da necessidade elementar de sobrevivência é ilustrado por uma notícia no *New York Times* (3 de março de 1964) segundo a qual a Associação Automobilística Americana considera os fabricantes de automóveis culpados de negligenciarem, grosseiramente, as considerações de segurança, em favor da boa apresentação. As recomendações de engenheiros competentes, disse Robert S. Kretschmar, diretor nacional da Associação e chefe de sua filial de Massachusetts, “foram superadas pelos estilistas das formas e pelo pessoal da comercialização”. E continua: “Os fabricantes olham um carro como uma “mercadoria glamorosa”, e não como um mecanismo que deve ser o mais seguro possível”. Entre as deficiências de segurança foram relacionadas “a falta de freios infalíveis, pneumáticos defeituosos, mau desenho interior, mau desenho da direção, construção frágil”. E não obstante, a indústria automobilística gasta milhões de dólares anualmente em pesquisa e desenvolvimento!

³³ “A divisão de finanças, seguros e imóveis inclui estabelecimentos privados no setor das finanças (bancos e companhias de capitalização; agências de crédito além dos bancos; companhias de *holding*; outras companhias de investimento; corretores e agentes de títulos e de contratos de mercadorias), seguros (portadores de seguros, e agentes e corretores de seguros), e imóveis (proprietários, arrendatários, arrendantes, compradores, vendedores, agentes e incorporadores imobiliários)”. U. S. Department of Commerce, *Business Statistics 1963*, suplemento do *Survey of Current Business*, pág. 235.

Em 1960, êste setor da economia representava uma renda total de 42,3 bilhões de dólares, igual a 10,2% da renda nacional global daquele ano.³⁴ Tal número foi quase igual à renda conjunta gerada na agricultura, mineração e construção. Parte da utilização de recursos do setor de finanças, seguros e imóveis poderia ser computada como custos necessários da produção social, o que ninguém negaria. Qualquer sociedade baseada na divisão do trabalho e compra e venda de mercadorias exige alguma forma de sistema bancário, embora suas funções pudessem ser muito mais simples e, portanto, seus custos muito menores do que hoje. Se todos os tipos de seguros fôsem proporcionados automaticamente a todos, como parte de um sistema amplo de seguro social, tôda a seqüência de agentes, vendedores, coletores, contadores, atuários e enormes edifícios onde possam trabalhar poderiam ser eliminados. E quanto aos imóveis — que, em volume de dólares representam bem mais de metade da renda total do setor — (25,8 bilhões em 1960) — um corpo de funcionários supervisores e de atendimento é, evidentemente, necessário, mas todo o comércio parasitário de compra e venda e especulação em imóveis, que é onde se ganha mais dinheiro no capitalismo, não teria razão de existir numa ordem social racional. A maioria do que a nossa sociedade gasta em financiamento, seguros e imóveis é simplesmente uma forma de absorção do excedente, característica do capitalismo em geral e do capitalismo monopolista em particular, em sua forma ampliada de hoje. Em grande parte, está arraigada na natureza mesma do sistema das grandes emprêsas, cuja melhor descrição foi feita por Marx numa época em que a sociedade anônima estava apenas iniciando a sua ascensão: “Reproduz uma nova aristocracia financeira, uma nova variedade de parasitas, na forma de promotores, especuladores e diretores meramente nominais: todo um sistema de fraudes e enganos por meio da promoção das companhias, emissão e especulação de ações”.³⁵ Não obstante, todo o dispêndio de recursos necessários para manter êsse gigantesco sistema de especulação, fraude e engano, tal como as despesas com publicidade e modificações de modelo, figura, na contabilidade capitalista, como custos necessários de produção.

³⁴ *Statistical Abstract of the United States: 1962*, pág. 317.

³⁵ *O Capital*, Vol. III, Capítulo 27.

Talvez assim deva ser. Assim como a publicidade, diferenciação de produto, obsolescência artificial, modificação de modelo e todos os outros recursos das campanhas de vendas na realidade promovem e aumentam as vendas e, com isso, atuam como estímulos indispensáveis ao nível de renda e de emprego, assim também todo o aparato das "finanças, seguros e imóveis" é essencial ao funcionamento normal do sistema empresarial e constitui também um estímulo não menos indispensável ao nível de renda e emprego. O volume prodigioso de recursos absorvido em todas essas atividades constitui, na verdade, os custos necessários da produção capitalista. O que deve ficar muito claro é que um sistema econômico no qual esses custos são socialmente necessários há muito deixou de ser um sistema econômico socialmente necessário.

A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: A
ADMINISTRAÇÃO CIVIL

Mostramos, no capítulo precedente, que a campanha de vendas absorve, direta e indiretamente, uma grande parte do excedente que de outro modo não teria sido produzido. O objetivo d'êste capítulo, e dos seguintes, é duplo: demonstrar, primeiro, que o Govêrno desempenha um papel semelhante, mas em escala maior; e, segundo, que os usos que o Govêrno faz do excedente que absorve são estreitamente limitados pela natureza da sociedade capitalista monopolista e que com o passar do tempo êsse uso se torna cada vez mais irracional e destrutivo.

Nas teorias mais antigas — e entre elas incluímos tanto a Economia marxista como a clássica e a neoclássica — aceitava-se normalmente que a economia estivesse operando suas instalações e equipamento em plena capacidade, de forma que qualquer coisa que o Govêrno pudesse tomar à produção total da sociedade se faria, necessariamente, a expensas de algum ou de todos os seus membros.¹ Quando a tal aspecto se acrescentava a suposição de que os salários reais são fixados a um mínimo de subsistência convencional e são portanto, para tôdas as finalidades práticas, irreduzíveis, seguia-se que o pêso do financiamento do Govêrno deveria recair sôbre as classes que recebem excedente: parte do que elas consumiriam, de outro modo, ou acrescentariam ao seu estoque de capital vai para o Estado, através da tributação para a manutenção de fun-

¹ Na teoria marxista, o desemprego (o "exército industrial de reserva", ou a "população excedente relativa") era considerado como normal e como tendo um papel chave na regulamentação da taxa de salário. Na ausência de instalações e equipamento ocioso, porém, o desempregado não poderia ser pôsto a trabalhar para produzir um excedente adicional.

cionários, polícia, forças armadas, assistência aos necessitados, etc. Era essa a essência da teoria clássica das finanças públicas, e por motivos óbvios ela agira como um poderoso baluarte do princípio de que o melhor Governo é o que menos governa. Os interesses dos ricos e poderosos, parecia claro, eram melhor servidos pela limitação do Governo, tanto quanto possível, ao papel de policial — uma limitação que era igualmente justificada, ostensivamente para o bem da sociedade como um todo, pela teoria dos mercados competitivos e auto-ajustáveis.

No capitalismo monopolista, as coisas são muito diferentes. Nêle, a situação normal é de produção inferior à capacidade. O sistema simplesmente não cria bastante “procura efetiva” (para usarmos a expressão keynesiana) para garantir a plena utilização seja do trabalho ou da capacidade produtiva. Se êsses recursos ociosos puderem ser postos em atividade, produzirão não só os meios necessários de subsistência para os produtores, mas também volumes adicionais de excedente. Daí, se o Governo criar mais procura efetiva, poderá aumentar seu controle sobre os bens e serviços sem interferir nas rendas de seus cidadãos. Essa criação da procura efetiva pode tomar a forma de compras governamentais diretas de bens e serviços, ou de “pagamentos de transferência” a grupos que podem, de alguma forma, justificar sua pretensão de tratamento especial (subvenções a homens de negócios e agricultores, benefícios aos desempregados, pensões aos velhos, etc.).

Graças, em grande parte, à obra de Keynes e seus seguidores, essas possibilidades começaram a ser compreendidas, pela primeira vez, durante a depressão da década de 1930. Contudo, por algum tempo, acreditou-se de forma geral, mesmo entre os economistas, que o Governo só poderia criar uma procura adicional se gastasse mais do que retirava e compensasse a diferença por formas de “financiamento do deficit” como a emissão de mais dinheiro ou os empréstimos em bancos. A teoria sustentava que o incremento total da procura (governamental e privada) seria um múltiplo do deficit governamental. A força do estímulo do Governo era, ao que se acreditava, proporcional não ao nível do seu dispêndio em si, mas à magnitude do deficit. Assim, nenhum volume de dispêndio governamental poderia exercer um efeito expansionista

sobre a procura total, se a êle correspondesse um volume equivalente de tributação.

Hoje, tal opinião é considerada, geralmente, como errônea. Quando há trabalho desempregado e instalações não-utilizadas, o Governo pode criar uma procura adicional, até com um orçamento equilibrado. Um simples exemplo numérico ilustrará êsse ponto, sem omitir qualquer dos fatores essenciais. Suponhamos que a procura total (= Produto Nacional Bruto, PNB) é representada pelo número 100. Suponhamos que a parcela governamental dêse número 10, ao qual corresponde exatamente a tributação 10. O Governo resolve, então, aumentar suas compras de bens e serviços — digamos, para um exército maior e para mais munições — em outros 10, e recolher impostos adicionais no mesmo volume. O maior dispêndio acrescentará 10 à procura total e (como há trabalho e instalações ociosas) também à produção total. O reverso da moeda é um aumento da renda em 10, cujo equivalente poderá ser arrecadado para o tesouro público através da tributação, sem afetar o nível de dispêndio privado. O resultado líquido é a expansão do PNB em 10, ou o total exato do aumento no orçamento equilibrado do Governo. Neste caso, o “multiplicador” é igual a 1: a maior tributação elimina qualquer expansão secundária da procura privada.

Suponhamos, agora, que uma nova expansão do dispêndio governamental em 2 seja resolvida, mas que desta vez nenhum impôsto adicional seja criado, representando, assim, o total, um deficit.² À medida que o Governo paga êsse novo dispêndio, a renda privada se eleva, parte dessa elevação é gasta, e assim por diante. Como os aumentos do dispêndio privado se tornam insignificantes depois de alguns ciclos, o volume do acréscimo total do dispêndio privado pode ser calculado se a proporção de cada aumento gasto fôr conhecida. Suponhamos, por exemplo, que êsse acréscimo total seja de 3. Então, a expansão geral da procura atribuível ao deficit chega a 5 (2 do Governo, 3 do setor privado). Nesse caso, portanto, o multiplicador é 2,5.

Examinando agora a totalidade da economia, vemos que, em comparação com o estado inicial, o PNB elevou-se de 100 para 115, o dispêndio privado de 90 para 93, o

² Para tal resultado seria necessário, decerto, uma redução dos impostos.

dispêndio governamental de 10 para 22, e o Governo apresenta um deficit de 2. Evidentemente, tal situação durará apenas enquanto o Governo continuar a aceitar o deficit. Suponhamos que se tome a decisão de equilibrar novamente o orçamento. Se a despesa fôsse reduzida em 2, para eliminar o deficit, o multiplicador trabalharia inversamente e o PNB baixaria para 110. Se, ao invés disso, o dispêndio fôsse mantido e os impostos aumentados em 2, o incremento privado seria cortado e o PNB se estabilizaria em 112.

Êstes exemplos muito simplificados poderiam ser detalhados e aprimorados.³ Os princípios fundamentais, porém, não seriam afetados, e podem ser resumidos como segue: 1) A influência do Governo sôbre o nível da procura efetiva é uma função tanto do volume do deficit como do nível absoluto de dispêndio governamental. 2) Um deficit temporário tem efeitos temporários. 3) Mesmo um deficit persistente, a menos que continue cada vez maior, não elevará cumulativamente a procura efetiva.

Como o centro de nossa atenção é a economia dos Estados Unidos, e como a história fiscal americana não se caracterizou por deficits persistentes e crescentes, podemos concentrar-nos nas variações do nível do dispêndio governamental. Foi pelas modificações no dispêndio total que o Governo exerceu sua maior influência sôbre a magnitude da procura efetiva e, portanto, sôbre o processo de absorção do excedente.

2

O que aconteceu realmente com o dispêndio governamental durante o período do capitalismo monopolista?⁴

³ Ver, por exemplo, Daniel Hamberg, *Principles of a Growing Economy*, Nova York, 1961, Capítulos 12 e 17.

⁴ O dado que interessa, no caso, é o dispêndio governamental, inclusive as transferências financeiras e não apenas "compras governamentais de bens e serviços" que constituem o componente do Governo no PNB, nas estatísticas oficiais. Como já vimos, o Governo cria procura efetiva transferindo capacidade aquisitiva a pessoas e firmas comerciais, tanto quanto pelas compras diretas de bens e serviços. Nas estimativas oficiais do PNB, porém, as transferências financeiras são excluídas do componente governamental e vão aumentar os componentes pessoais e de empresas. Tal procedimento, estatisticamente necessário para evitar a dupla computação, não deve obscurecer a verdadeira magnitude do papel do Governo como criador de procura efetiva.

As estatísticas oficiais para o dispêndio governamental (estadual, municipal e federal) como para o PNB só começaram em 1929, e os dados existentes para anos anteriores não são rigorosamente comparáveis nem exatos. Não obstante, sabe-se o bastante para não haver dúvida sobre as ordens de grandeza em causa e, portanto, sobre a tendência geral. O Quadro 3 apresenta dados para anos de paz selecionados, que remontam ao início do século.

Quadro 3

Dispêndio Governamental, 1903-1959
(Bilhões de dólares)

	<i>Produto Nacional Bruto (PNB)</i>	<i>Total do Dispêndio do Governo (DG)</i>	<i>DG como percentagem do PNB</i>
1903	23,0	1,7	7,4
1913	40,0	3,1	7,7
1929	104,4	10,2	9,8
1939	91,1	17,5	19,2
1949	258,1	59,5	23,1
1959	482,1	131,6	27,3
1961	518,7	149,3	28,8

FONTES: Para 1903 e 1913, Paolo Sylos Labini, *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Mass., 1962, pág. 181. Para outros anos, Council of Economic Advisers, *1962 Supplement to Economic Indicators*, Washington, 1962, pág. 3.

A tendência do dispêndio governamental, tanto em termos absolutos como percentualmente em relação ao PNB, foi sempre ascendente, no nosso século. Até 1929 a ascensão foi lenta — de 7,4% do PNB em 1903 a 9,8% em 1929. A partir de 1929 foi muito mais acentuada, sendo hoje de bem mais de um quarto. A elevação nessa proporção pode ser considerada como um índice aproximado da extensão em que cresceu o papel do Governo como criador de procura efetiva e absorvedor de excedente, durante a era do capitalismo monopolista.⁵

Essa tendência a um dispêndio governamental cada vez maior evidentemente nada nos informa sobre a opor-

⁵ Os Estados Unidos não são, de modo algum, um caso extremo em relação ao papel do Governo como criador de procura efetiva. Eis os dados mostrando a percentagem do dispêndio governamental total em relação ao PNB nos últimos anos, para os países capitalistas adiantados: Reino Unido (1953), 35,7%; Bélgica (1952), 31,2%; Alemanha Ocidental (1953), 30,8%; Canadá (1953), 26,6%; Suécia (1952), 25,9%; Estados Unidos (1957), 25,5%. F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, Nova York, 1960, pág. 157.

tunidade, ou não, dos acontecimentos que determinaram tal inclinação. Esse julgamento só pode ser feito quando se levam na devida conta as formas assumidas pelo excedente absorvido pelo Govêrno — tema a que ainda não chegamos. Até lá, devemos notar que a tendência para uma absorção governamental maior do excedente, tanto de forma absoluta como em relação à produção total da sociedade, não é peculiar ao capitalismo monopolista. É, evidentemente, uma característica da maioria dos sistemas econômicos em expansão. Numa sociedade socialista racionalmente ordenada, com um potencial produtivo comparável pelo Estado para a satisfação das necessidades e desejos coletivos do povo certamente seriam maiores, e não menores, do que o volume e a proporção absorvidos pelo Govêrno nos Estados Unidos de hoje.

Voltando ao nosso tema principal: os vastos e crescentes volumes de excedentes absorvidos pelo Govêrno nas décadas recentes não são, repetimos, reduções daquilo que estaria, de outro modo, à disposição de emprêsas e indivíduos para suas finalidades particulares. A estrutura da economia capitalista monopolista é tal que um volume continuamente crescente de excedente simplesmente não poderia ser absorvido pelos canais privados: se não houvesse outros escoadouros, êle não seria produzido. O que o Govêrno absorve é um acréscimo e não uma subtração do excedente privado. E mais ainda: como um maior volume de dispêndio governamental leva a economia mais para perto de sua capacidade de operação, e como até esse ponto o excedente cresce mais depressa que a procura efetiva como um todo, segue-se que tanto a parcela do Govêrno como as dos setor privado, no excedente, podem crescer simultâneamente, e, na realidade, o fazem. Sômente quando a absorção governamental continua a expandir-se mesmo depois de alcançada a plena utilização, como durante os últimos anos da Segunda Guerra Mundial, é que o excedente privado sofre interferência.

Essas relações podem ser ilustradas pelo que aconteceu aos lucros das grandes emprêsas antes e depois de descontados os impostos, nas últimas décadas. Antes da Segunda Guerra Mundial, a tributação das rendas das grandes emprêsas era bastante baixa. Durante a guerra, as taxas foram acentuadamente elevadas, e novamente sofreram elevação na Guerra da Coréia, e permaneceram altas desde então. Esta modificação no nível da tributação das emprêsas, porém, não significou qualquer redução nos

lucros, depois de descontados os impostos. Pelo contrário, o volume de lucros, descontados os impostos, aumentou com a expansão da economia e conservou, aproximadamente, a mesma proporção, durante a década de 1950, verificada na década de 1920.

Quadro 4

Participação dos Lucros das Grandes Empresas
na Renda Nacional

(Porcentagem)

	<i>Antes dos impostos</i>	<i>Depois dos impostos</i>
1919-1928	8,4	6,7
1929-1938	4,3	2,8
1939-1948	11,9	6,0
1949-1957	12,8	6,3

FONTE: Irving B. Kravis, "Relative Income Shares in Fact and Theory", *American Economic Review*, dezembro de 1959, pág. 931. Os dados posteriores a 1929 são oficialmente fornecidos pelo Departamento do Comércio dos E.U.A. Os dados para 1919-1929 são de Kuznets, adaptados por Kravis.

O Quadro 4 mostra claramente que o que prejudica a lucratividade pós-tributação das grandes empresas, de forma absoluta e em relação ao resto da economia, não é a alta tributação, e certamente também não a alta despesa governamental, mas a depressão.⁶ O que o Governo toma em impostos é um acréscimo e não uma subtração do excedente privado. Além disso, como o dispêndio governamental em grande escala permite à economia funcionar com maior aproveitamento de sua capacidade total, o efeito líquido sobre a magnitude do excedente privado é positivo e grande.

A classe dirigente americana, pelo menos o seu escalão dominante de diretores de grandes empresas, aprendeu tais lições através da rica experiência de três décadas de depressão, guerra e guerra fria. E sua atitude para com a tributação e os gastos governamentais sofreu uma modificação fundamental. A antiga hostilidade a qualquer expansão das atividades governamentais não desapareceu, é claro. No campo da ideologia, as atitudes profundamente arraigadas nunca desaparecem rapidamente. Além disso, em certos segmentos da classe dominante

⁶ Outro fator prejudicial que deve ser mencionado: o controle de preços. A má posição da década de 1940 em comparação com a de 1920 ou 1950 é explicada de forma mais plausível pelos controles vigentes em época de guerra. Esse fator esteve também presente, em menores proporções, durante a Guerra da Coreia, e, portanto, afetou os dados da década de 1950. E, ainda, a estagnação da década de 1950 refletiu-se, sem dúvida, numa queda da parcela do lucro, das grandes empresas, tanto antes como depois de deduzidos os impostos.

— especialmente os beneficiários, de rendas e pequenos comerciantes — o ódio ao coletor de impostos domina os sentimentos sobre o papel do Governo. Mas o grande homem de negócios moderno, embora por vezes fale a linguagem tradicional, já não a leva tão a sério quanto seus ancestrais. Para êle, os gastos governamentais representam uma procura efetiva maior, e êle sente que pode transferir a maioria dos impostos para os consumidores, ou para os trabalhadores.⁷ Além disso — e tal ponto é de grande importância para a compreensão das atitudes subjetivas dos grandes homens de negócios — as complicações do sistema tributário, especialmente criado para atender a todos os tipos de interesses especiais, abre oportunidades intermináveis de lucros especulativos e inesperados.⁸ Em suma, o setor decisivo da classe dominante americana está em vias de tornar-se partidário convicto do caráter benéfico das despesas governamentais.

E quanto aos trabalhadores e outros grupos de renda mais baixa? Como as grandes companhias transferem seu ônus fiscal, não será a maior absorção do excedente pelo Governo, em última análise, arrancada do que Veblen chamou de a população subjacente? Essa pergunta já foi respondida, pelo menos implicitamente. Se o que o Governo toma não teria, de outra forma, sido produzido, não se pode dizer que tenha sido arrancado de ninguém. As despesas e a tributação governamental, que costumavam ser principalmente um mecanismo para a transferência de renda, tornaram-se em grande parte em mecanismo de criação de renda, colocando em produção capital

⁷ Como diz o Professor Boulding: “a estabilidade relativa dos lucros, descontados os impostos, é prova de que o imposto sobre os lucros das empresas é quase que totalmente transferido; o Governo simplesmente usa a empresa como um coletor de imposto”. K. E. Boulding, *The Organizational Revolution*, Nova York, 1953, pág. 277.

⁸ Um artigo na *Harvard Law Review* começa assim: “A gênese deste trabalho é a observação casual de um advogado de Washington, que indagou: “Que utilidade há em movermos um processo fiscal, quando podemos fazer com que a lei seja emendada, com o mesmo dispêndio de tempo e de dinheiro”? Provavelmente tal declaração terá sido inexata, e sem dúvida é exagerada, mas não constitui surpresa para os advogados que se ocupam diariamente dos problemas tributários identificar remedos na colcha da renda interna. Quer tais esforços tomem a forma de novas seções, ou sejam chamados eufemisticamente de “modificações técnicas”, há hoje uma tendência acelerada para um afastamento da uniformidade e um tratamento preferencial”. William L. Cary, “Pressure Groups and the Revenue Code: A Requiem in Honor of the Departing Uniformity of the Tax Laws”, *Harvard Law Review*, março de 1955.

e trabalho ociosos. Isto não é dizer que ninguém seja prejudicado no processo. Os que têm rendas relativamente fixas (os que vivem de rendimentos, os pensionistas, os grupos de trabalhadores não-organizados) sem dúvida sofrem quando os impostos se elevam e são passados à frente pelo setor das companhias. Mas as perdas desses grupos são de grandeza e de importância secundárias, se comparadas aos ganhos daquela grande parte dos trabalhadores que devem seu emprêgo, direta ou indiretamente, aos dispêndios governamentais. Além disso, a capacidade de negociação da classe operária como um todo e, portanto, sua capacidade de defender ou melhorar seu padrão de vida são, sem dúvida, maiores na medida em que o nível de desemprego é menor. Assim, dentro da estrutura do capitalismo monopolista, as classes de renda mais baixa, tomadas como um todo, melhoram com um dispêndio governamental mais intenso e com impostos mais elevados. Isto explica por que, apesar das queixas de alguns tradicionalistas, jamais houve qualquer oposição política efetiva ao continuado aumento das despesas e da tributação governamentais, característico das últimas décadas. Dada a incapacidade do capitalismo monopolista de proporcionar usos privados para o excedente que pode criar facilmente, não pode haver dúvida de que é do interesse de todas as classes — embora não de todos os elementos que as constituem — que o Governo aumente constantemente suas despesas e seus impostos.

Devemos, portanto, rejeitar de forma decisiva a idéia, muito generalizada, de que interesses privados maciços se opõem a esta tendência. Não só a viabilidade do sistema como um todo depende da sua continuação, mas também o bem-estar individual de uma grande maioria de seus membros. A grande questão, portanto, não é saber se haverá maior despesa governamental, mas sobre o que se fará essa despesa. E, aqui, os interesses privados constituem o fator de controle.

3

Os principais fatos sobre a composição variável das despesas governamentais no período de seu mais rápido crescimento (desde 1929) são bem conhecidos. O Quadro 5, comparando 1929 com 1957, mostra as despesas governamentais, decompostas em três principais componentes,

como percentagens do PNB.⁹ As “compras não-destinadas à defesa” incluem as aquisições de bens e serviços para finalidades civis pelos Governos federal, estaduais e municipais. As “transferências financeiras” incluem benefícios aos desempregados, pensões aos velhos, aos veteranos, etc.; juro sobre a dívida governamental e subsídios menos saldos das emprêsas governamentais.¹⁰ As “compras para fins de defesa” incluem tôdas as compras (quase que exclusivamente do Govêrno federal) de bens e serviços com finalidades militares, menos as vendas de equipamentos militares.

Quadro 5

Dispêndio Governamental, 1929-1957
(Porcentagem do PNB)

	1929	1957
Compras não-destinadas à defesa	7,5	9,2
Transferências financeiras	1,6	5,9
Compras para fins de defesa	0,7	10,3
Total	9,8	25,4

FONTE: F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, 1960, Quadros 1 e 2.

Durante o período que vai de 1929 a 1957, o dispêndio governamental total aumentou aproximadamente de 1 décimo para um quarto do PNB, representando a maioria dessa diferença a absorção de excedente que de outra forma não teria sido produzido. Dêsse aumento proporcional da relação entre o dispêndio governamental e o PNB, quase nove décimos constituem transferências financeiras e compras de defesa, e pouco mais de um décimo, compras não-destinadas à defesa. Como devemos interpretar tais dados?

Em primeiro lugar, a contribuição direta do Govêrno para o funcionamento e bem-estar da sociedade está quase que totalmente incluído nas compras não-destinadas à defesa. Temos, nesse item, a educação pública, estradas, saúde e higiene, conservação e recreação, comércio e habitação, polícia e bombeiros, tribunais e prisões, Legislativos e Executivos. E a despeito do enorme aumento

⁹ Tomamos o ano de 1957 como o mais recente a fim de usar as estimativas de Bator, que são aperfeiçoamentos dos dados oficiais do Departamento de Comércio.

¹⁰ As “transferências financeiras” não incluem ajudas do Govêrno federal aos Governos estaduais e municipais, enquadradas como despesas pelos Governos estaduais e municipais.

nas despesas com estradas, ligado ao aumento de mais de duas vezes o número de automóveis em uso desde 1929, foi muito reduzida a expansão medida em termos da magnitude da economia como um todo. A maior compra de bens e serviços não-relacionados à defesa não trouxe assim quase nenhuma contribuição para resolver-se o problema da absorção do excedente.

As transferências financeiras, por outro lado, cresceram significativamente, expandindo-se de menos de 2% para cerca de 6% do PNB. Embora uma fração apreciável desse aumento (12%) represente um maior pagamento de juros (principalmente aos bancos, empresas e pessoas de alta renda), a sua maior parte é constituída das várias formas de pagamentos de seguro social (desemprego, velhice, veteranos) que certamente melhoram o bem-estar de consideráveis grupos de cidadãos necessitados. É este o único elemento substancial de verdade na afirmação comum de que desde 1929 os Estados Unidos se tornaram um "Estado do bem-estar social". Sob outros aspectos, as despesas que afetam o bem-estar do povo cresceram apenas no ritmo em que a economia como um todo cresceu também. Quanto à absorção do excedente, o crescimento das transferências financeiras deu, indubitavelmente, uma contribuição significativa.¹¹

Foi sem dúvida na área das compras defensivas que ocorreu maior expansão: de menos de 1% do PNB a mais de 10%, representando cerca de dois terços da expansão do dispêndio governamental total em relação ao PNB, desde a década de 1920.¹² A absorção maciça do exceden-

¹¹ A contribuição seria maior, não fôsse o fato de estar o financiamento do sistema de seguro social intimamente ligado ao imposto regressivo sobre as folhas de pagamento. Esta é apenas uma das muitas complicações que não podemos analisar numa breve análise.

¹² Devemos lembrar que tanto 1929 como 1957 foram anos de paz. A relação entre as despesas defensivas e o PNB alcançou um máximo de 41% em 1943 e 1944. E, nesse nível, houve uma considerável interferência no excedente privado, evidenciada pelo fato de que, descontados os impostos, os lucros das grandes empresas, como percentagem do PNB, declinaram acentuadamente durante os anos de guerra (7,5% em 1941 e 3,9% em 1945). Mas mesmo os totais enormes de excedente absorvidos pelo Governo durante a guerra foram produzidos, em sua maior parte, por uma utilização mais plena e racional dos recursos, e não pela subtração do excedente privado ou das rendas reais dos trabalhadores. Estas, na verdade, alcançaram durante a guerra um auge não igualado até meados da década de 1950. Ver Paul M. Sweezy, "The Condition of the Working Class", *Monthly Review*, julho-agosto de 1958, págs. 120-121.

te em preparativos militares foi o fator chave da história econômica dos Estados Unidos, no pós-guerra. Cerca de seis ou sete milhões de trabalhadores, ou mais de 9% da força de trabalho, dependem hoje, em seus empregos, do orçamento militar. Se as despesas militares fôsem novamente reduzidas às proporções anteriores à Segunda Guerra Mundial, a economia norte-americana voltaria a um estado de depressão profunda, caracterizada por taxas de desemprego de 15% e mais, como ocorreu durante a década de 1930.

Esse fato é, naturalmente, negado por muitos, dividindo-se os que assim procedem em duas categorias principais. Primeiro, há os que pretendem que, se os impostos fôsem reduzidos simultaneamente com uma redução nas despesas armamentistas, o dispêndio privado aumentaria em proporções compensadoras. Grande parte do que dissemos até agora teve como objetivo mostrar por que o sistema não funciona e não pode funcionar dessa forma, e não há necessidade de repetirmos aqui a nossa argumentação. O segundo grupo reconhece que o dispêndio em armas está agindo agora como um estímulo à economia (embora tenda geralmente a subestimar sua importância) e que a eliminação de tal despesa teria conseqüências sérias. Estas, argumentam eles, podem ser evitadas substituindo-se o dispêndio armamentista por outros tipos de despesas governamentais. Em lugar do Estado belicista, afirmam, podemos constituir um verdadeiro Estado do bem-estar social, e acabaremos por construí-lo.¹³ E eles não têm dificuldades em enumerar projetos úteis e necessários que exigiriam despesas governamentais tão grandes, ou até maiores, do que o atual orçamento militar.¹⁴

¹³ Para uma exposição sucinta dessa posição, ver J. K. Galbraith, "We Can Prosper without Arms Orders", *The New York Times Magazine*, 22 de junho de 1952.

¹⁴ Por exemplo, Sir Reginald Isaacs, presidente do Departamento de Planejamento Urbano e Regional da Universidade de Harvard, depois de pesquisas detalhadas para o Conselho Americano para Melhoria de Nossos Distritos Residenciais, concluiu (em 1958) que as despesas para a renovação urbana seriam de pouco menos de dois trilhões de dólares em 1970 e que "só a participação federal necessária nas despesas rivalizará com as despesas de segurança nacional". Reginald R. Isaacs, *Problems of United States Economic Development*, Nova York, 1958, Vol. I, pág. 339.

O argumento de que as despesas não-relacionadas com a defesa são tão efetivas quanto as despesas bélicas na manutenção da economia, e que "nós" devemos, portanto, substituir umas pelas outras, é sem dúvida bastante válido como afirmação do que seria desejável. Se é também válido como afirmação do que seria possível, dentro da estrutura da sociedade capitalista monopolista, é problema diverso, que os defensores da modificação das despesas freqüentemente ignoram. E, não obstante, tal ponto é decisivo para a questão, quando nos interessamos em conhecer como o sistema realmente funciona.

Para responder a tal questão é necessário levar-se em conta as modalidades do poder político numa sociedade capitalista monopolista, e mais especificamente em sua versão americana. Como tal assunto é amplo e não pode ser tratado detalhadamente no presente estudo, teremos de limitar-nos a algumas observações e sugestões.

4

Exceto em épocas de crise, o sistema político normal do capitalismo, seja competitivo ou monopolista, é a democracia burguesa. Os votos são a fonte nominal do poder político, o dinheiro a fonte real: o sistema, em outras palavras, é democrático na forma e plutocrático na essência. Isto é hoje tão reconhecido que não nos parece necessário argumentar em defesa de tal afirmação. Basta dizer que tôdas as atividades e funções políticas que possamos considerar como características essenciais do sistema — doutrinação e propaganda destinadas ao público votante, a organização e manutenção dos partidos políticos, a realização de campanhas eleitorais — só podem ser realizadas por meio de dinheiro, de muito dinheiro. E como no capitalismo monopolista as grandes empresas são a fonte do muito dinheiro, são também as principais fontes do poder político.

É certo haver uma contradição latente nesse sistema.¹⁵ Os leitores que não são donos de propriedades, e que constituem a esmagadora maioria, podem formar suas

¹⁵ Marx escreveu sobre a constituição democrática francesa adotada em 1848: "A contradição mais ampla desta constituição consiste no seguinte: as classes cuja escravidão social a constituição deve per-

próprias organizações de massa (sindicatos, partidos políticos), levantar os fundos necessários através de mensalidades e com isso se transformar numa força política ponderável. Se conseguem conquistar o poder político formal e em seguida procuram usá-lo de forma que ameace o poder econômico e os privilégios da oligarquia endinheirada, o sistema enfrenta uma crise que só pode ser resolvida seguindo suas próprias regras se a oligarquia estiver pronta para render-se sem luta. Como, pelo que sabemos, não há caso na história de uma oligarquia privilegiada que se comportasse dessa forma, podemos eliminar, com segurança, tal possibilidade. O que acontece é que a oligarquia, que controla diretamente ou através de agentes de confiança, todos os instrumentos de coação (forças armadas, política, tribunais, etc.), abandona as formas democráticas e recorre a algum tipo de Governo autoritário direto. Esse colapso da democracia burguesa e o recurso ao Governo autoritário também podem ocorrer por outros motivos — como, por exemplo, uma prolongada incapacidade de formar uma maioria parlamentar estável, ou uma resistência bem sucedida de certos interesses às reformas necessárias ao funcionamento adequado da economia. A história das últimas décadas é particularmente rica em exemplos de substituição do Governo democrático pelo Governo autoritário nos países capitalistas: Itália, em princípios da década de 1920, Alemanha em 1933, Espanha em fins da década de 1930, França em 1958 e muitos outros.

Em geral, porém, as oligarquias endinheiradas preferem o Governo democrático ao autoritário. A estabilidade do sistema é fortalecida por periódicas ratificações populares do Governo oligárquico — é isso que as eleições parlamentares e presidenciais normalmente significam — e certos perigos muito reais que para a própria oligarquia têm as ditaduras pessoais ou militares são assim evitados. Daí, nos países capitalistas desenvolvidos, especialmente os que têm uma longa história de Governo democrático, as oligarquias relutam em recorrer aos mé-

petuar, o proletariado, os camponeses, a pequena burguesia, ficam de posse do poder político, pelo sufrágio universal. E retira da classe cujo antigo poder social sanciona, a burguesia, as garantias políticas desse poder. Impõe seu Governo em condições democráticas que a todo momento ajudam a vitória das classes hostis, e põe em risco as próprias bases da sociedade burguesa". Karl Marx, *A Luta de Classe na França*.

todos autoritários para enfrentar os movimentos de oposição ou resolver problemas difíceis, e ao invés disso criem métodos mais indiretos e sutis para realizar seus fins. Fazem-se concessões para diminuir a agressividade dos sindicatos e dos movimentos trabalhistas políticos que professam objetivos radicais. Seus líderes são comprados — com dinheiro, lisonjas e honras. Em consequência, quando conquistam o poder, permanecem dentro dos limites do sistema, tentando simplesmente conseguir mais algumas concessões aqui e ali, para manter a massa satisfeita sem contudo jamais desafiar os verdadeiros bastiões do poder oligárquico na economia e nos ramos coercivos do aparato estatal. Da mesma forma, a oligarquia altera a máquina de Governo nas proporções necessárias para impedir quaisquer impasses e engarrafamentos que possam provocar o colapso dos processos democráticos (por exemplo, o número dos partidos políticos é deliberadamente limitado para impedir que o Governo venha a correr riscos com coalizões parlamentares instáveis). Com êsses métodos, e muitos outros, a democracia é posta a serviço dos interesses da oligarquia, com muito maior eficiência e de forma mais duradoura do que pelo Governo autoritário. A possibilidade dêsse Governo jamais é eliminada — na verdade, a maioria das constituições democráticas faz provisões específicas nesse sentido para as épocas de emergência — mas evidentemente não constitui a forma preferida para o funcionamento normal das sociedades capitalistas.

O sistema de Governo dos Estados Unidos é, sem dúvida, o de uma democracia burguesa, no sentido discutido acima. Pela teoria constitucional, o povo exerce um poder soberano; na prática, uma oligarquia endinheirada, relativamente pequena, governa sem obstáculos. Mas as instituições democráticas não são apenas uma cortina de fumaça atrás da qual se senta um punhado de industriais e banqueiros elaborando políticas e dando ordens. A realidade é mais complicada do que isso.

Os Patriarcas da Independência dos Estados Unidos tinham aguda consciência da contradição latente na forma democrática de Governo, o que também ocorreu com a maioria dos pensadores políticos em fins do século XVIII e no século XIX. Reconheciam a possibilidade que a maioria das pessoas que não dispunham de propriedades, quando conquistasse o direito de voto, procuraria transformar sua soberania nominal em poder real e, portanto, coloca-

ria em risco a segurança da propriedade, que consideravam como a própria base da sociedade civilizada. Imaginaram, por isso, o famoso sistema de divisão de poderes, cuja finalidade era tornar o mais difícil possível a subversão do sistema de relações de propriedade existente. Mais tarde, o capitalismo americano desenvolveu-se num contexto de lutas numerosas, e com freqüência acerbadas, entre vários grupos e segmentos das classes endinheiradas — que jamais estiveram unidas, como na Europa, por uma luta comum contra o poderio feudal. Por esta e outras razões, as instituições governamentais que surgiram nos Estados Unidos inclinaram-se acentuadamente no sentido de proteger os direitos e privilégios das minorias: a minoria possuidora de propriedade como um todo, contra o povo, e os vários grupos de proprietários uns contra os outros. Não podemos detalhar aqui a história — como a separação dos poderes foi inscrita na constituição, como os direitos dos estados e a autonomia local tornaram-se fortalezas dos interesses criados, como os partidos políticos se transformaram em máquinas de conseguir votos e proporcionar favores, sem programa ou disciplina. O que nos interessa é o resultado, que já estava com os contornos definidos antes do fim do século XIX. Os Estados Unidos tornaram-se uma espécie de utopia para a soberania privada da propriedade e do comércio. A estrutura mesma do Governo impedia a ação efetiva em muitas áreas da economia ou da vida social (planejamento urbano, por exemplo, para citar uma necessidade que se tornou cada vez mais aguda nos últimos anos).¹⁶ E mesmo quando isso não ocorreu, o sistema de representação, juntamente com a ausência de partidos políticos responsáveis, deu um efetivo poder de veto às coalizões, temporárias ou permanentes, dos interesses criados. O papel positivo do Governo tendeu a limitar-se rigorosamente a umas poucas funções que poderiam gozar da aprovação de substancialmente todos os elementos das classes abastadas: a ampliação do território nacional e a proteção

¹⁶ *1400 Governments*, livro de Robert C. Wood, do Massachusetts Institute of Technology, refere-se em seu título às autoridades governamentais que, isoladamente, funcionam dentro da área metropolitana de Nova York. Cada uma dessas autoridades é o repositório e representante dos chamados direitos adquiridos; não há uma autoridade geral para controlar e coordenar suas políticas. Falar de "planejamento" nessas circunstâncias é, decerto, ridículo.

dos interesses dos homens de negócios americanos e dos investigadores no estrangeiro, atividades que durante toda a história americana foram a principal preocupação do Governo federal;¹⁷ aperfeiçoamento e proteção dos direitos de propriedade, internamente; dividir o domínio público entre os que dele pretendiam uma parcela com mais energia e insistência; proporcionar uma infra-estrutura mínima para a operação lucrativa da iniciativa privada; distribuição de favores e subsídios de acordo com os princípios bem conhecidos do *logroll* e do *pork barrel*.^{*} Até o período do *New Deal*, na década de 1930, não houve nem mesmo qualquer pretensão de que o bem-estar das classes inferiores constituísse uma responsabilidade do Governo: a ideologia dominante sustentava que qualquer recurso ao Governo, para obtenção de rendas ou serviços, era desmoralizante para o indivíduo, contrário às leis da natureza e ruinoso para o sistema da iniciativa privada.

Essa era a situação que predominava na época do colapso do surto de prosperidade da década de 1920. Já vimos que somente um pequeno aumento na importância relativa dos gastos governamentais foi observado desde a passagem do século (causado principalmente pela abertura de estradas a fim de comportar o crescimento rápido do número de automóveis), e no capítulo 8 veremos por que tal período foi, apesar disso e no todo, uma fase de prosperidade capitalista. Mas com o advento da Grande Depressão, a necessidade de que o Governo desempenhasse um papel maior tornou-se, súbitamente, intensa. Como foi atendida tal necessidade, no período liberal do *New Deal*? Para responder a tal pergunta, preparamos o Quadro 6, idêntico ao Quadro 5 exceto pelo fato de comparar 1929 com 1939, e não com 1957:

¹⁷ A incapacidade de compreender isso é uma das grandes fraquezas da maior parte das obras sobre história americana. Há exceções, porém. Ver, por exemplo, R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*, Nova York, 1960, onde o caráter decisivo das relações externas na condução do desenvolvimento nacional, desde seus períodos iniciais, é apreciado corretamente.

^{*} Expressões características do linguajar político americano. *Logroll* é a colaboração mútua entre os membros de uma assembleia legislativa para obter a aprovação de leis de interesse local ou pessoal, especialmente as relacionadas com verbas destinadas a beneficiar determinados eleitorados. *Pork barrel* é a denominação geral das verbas manipuladas pelos legisladores, através do processo precedente, para obras públicas e outras, de interesse específico para seus distritos eleitorais e para as suas campanhas políticas. (N. do T.)

Quadro 6

Dispêndio Governamental, 1929-1939

(Porcentagem do PNB)

	1929	1939
Compras não-destinadas à defesa	7,5	13,3
Transferências financeiras	1,6	4,6
Compras para fins de defesa	0,7	1,4
Total	9,8	19,3

As modificações ocorridas entre 1929 e 1939 estão em nítido contraste com as ocorridas entre 1929 e 1957. Embora a Segunda Guerra Mundial já tivesse começado antes do fim de 1939, e a participação americana fôsse uma possibilidade clara, as compras destinadas à defesa ainda eram de importância menor. Por outro lado, ambas as categorias de despesas civis — compras não-destinadas à defesa e transferências — aumentaram acentuadamente, em relação ao PNB. Do aumento total nas despesas governamentais relativas ao PNB durante a década de 1930, mais de 60% foram para as aquisições não-destinadas à defesa, e mais de 30% para as transferências, e menos de 10% para as compras destinadas à defesa.

Isto poderia parecer uma prova de que o problema da absorção inadequada do excedente pode ser resolvido, como pretendem alguns liberais, pela maior despesa governamental com objetivos de bem-estar. Na realidade, isto não ocorre. Não pretendemos, ao fazer esta afirmação, colocar em dúvida as metas de bem-estar que o aumento das despesas governamentais do *New Deal* pretendia alcançar. É certo que uma grande parte dessas despesas tinha o caráter de operações de salvamento de donos de propriedades ameaçados pela depressão, propriedades essas de vários tamanhos e tipos,¹⁸ mas também se fizeram, ou pelo menos se iniciaram, medidas de valor autêntico para as classes pobres. Tal aspecto, porém, foge essencialmente ao nosso objetivo. O que estava errado no dispêndio governamental da década de 1930 não era a sua direção, mas sua magnitude: não foi bastante para aproximar-se sequer da neutralização das poderosas forças depressivas em funcionamento no setor privado da economia. Medidas em

¹⁸ Este aspecto, freqüentemente ignorado, do *New Deal* é focalizado com habilidade por A. H. Hansen, em seu *Fiscal Policy and Business Cycle*, Nova York, 1941, Capítulo 4.

dólares correntes, as despesas governamentais aumentaram de 10,2 bilhões em 1929 para 17,5 bilhões em 1939, mais de 70%. Ao mesmo tempo, porém, o PNB declinou de 104,4 bilhões para 91,1 bilhões (queda de 12,7%) e a percentagem do desemprego entre a força de trabalho elevou-se de 3,2% para 17,2%.¹⁹

Considerado como uma operação de resgate da economia dos Estados Unidos, como um todo, o *New Deal* foi, assim, um fracasso evidente. Até Galbraith, o profeta da prosperidade sem encomendas bélicas, reconheceu que não houve nem mesmo uma aproximação dessa meta durante a década de 1930. "A Grande Depressão da década de 1930", em suas palavras, "jamais chegou ao fim. Simplesmente desapareceu com a grande mobilização da década de 1940".²⁰

As despesas de guerra realizaram o que as despesas com o bem-estar social não haviam conseguido. De 17,2% da força de trabalho, o desemprego baixou para um mínimo de 1,2% em 1944. O reverso da moeda foi um aumento nas despesas governamentais, de 17,5 bilhões para um máximo de 103,1 bilhões de dólares em 1944. Isto não quer dizer que na época de paz um aumento de despesas dessa grandeza fôsse necessário para provocar o desaparecimento virtual do desemprego. Se durante a guerra a despesa civil não tivesse sido restringida de várias formas, o pleno emprego aproximado teria sido alcançado a um nível consideravelmente menor de dispêndio governamental. Mas um grande aumento em relação ao nível de 1939 — provavelmente da ordem da duplicação ou triplicação — teria sido necessário, indubitavelmente. Por que não ocorreu êle durante tôda a década da depressão? Por que o *New Deal* não conseguiu realizar o que a guerra mostrou ser tão fácil de alcançar?

5

A resposta a tais perguntas é que, *devido à estrutura de poder do capitalismo monopolista dos Estados Unidos*, o aumento das despesas civis alcançara seus limites ex-

¹⁹ Mesmo medido em dólares constantes (1957), o PNB só cresceu de 193,5 bilhões em 1929 para 201,4 bilhões em 1939, o que não foi bastante para evitar uma pequena queda no PNB *per capita* real.

²⁰ *American Capitalism*, pág. 69 (pág. 78 da edição brasileira. N. do T.)

tremos em 1939. As forças que se opunham à maior expansão eram demasiado fortes para ser superadas.

Ao analisarmos essas forças e os limites que impõem à expansão da despesa civil, é relevante assinalarmos, primeiro, que as despesas surgidas em níveis estaduais e municipais são muito menos flexíveis do que no nível federal. Os impostos sobre propriedades desempenham o papel dominante nas finanças estaduais e municipais. São mais difíceis de ser transferidos para terceiros, ou sonegados, do que os impostos que constituem a maior parte das receitas federais (impostos de renda sobre pessoas físicas e jurídicas, impostos sobre folhas de pagamento, impostos de consumo, tarifas alfandegárias), quando recaem sobre a propriedade de pessoal, individual, não podem ser absolutamente transferidos para terceiros. Além disso, os altos impostos sobre as propriedades não abrem o caminho do enriquecimento rápido para a elite endinheirada, ao contrário do que ocorre com as altas taxas de imposto de renda, quando combinadas com baixos níveis de tributação sobre a recuperação do capital. Para os indivíduos e grupos ricos que dominam a política local, mais despesas em níveis estaduais e municipais significam maiores impostos; e como os totais gastos por uma cidade ou Estado provavelmente serão pequenos, em relação à economia como um todo, não há razão para esperar uma elevação compensadora das rendas. As despesas estaduais e municipais mantêm-se, portanto, próximas do mínimo necessário para manter as várias funções e serviços indispensáveis. O que Hollingshead diz de Elmtown aplica-se às cidades americanas em geral:

Os impostos onerosos acompanham a propriedade de grandes porções; conseqüentemente, tais famílias [pertencentes à classe I, no alto da hierarquia sócio-econômica] têm interesse direto em manter baixas as avaliações de seus bens e as taxas de impostos. E o conseguem eficientemente, dentro da comunidade e do distrito, através do controle das duas principais organizações políticas, no nível municipal e estadual. Os candidatos aos postos públicos, exceto o promotor e o juiz, geralmente não são membros da classe I, mas isto não significa que tenham liberdade em relação aos controles por ela exercidos. O dinheiro, o talento jurídico e o cargo político são instrumentos usados para traduzir os interesses em poder político efetivo. São usados para implementar decisões em processos que envolvem elevação de impostos através de melhorias públicas, como novos edifícios públicos, escolas, estradas ou programas de bem-estar. Esses controles exercidos por trás das cortinas

resultam na formulação de políticas conservadoras e na eleição de autoridades que agem como defensores dos interesses da classe I.²¹

Assim sendo, é difícil surpreendermo-nos com a pequena modificação havida na importância relativa das despesas estaduais e municipais durante as três últimas décadas, quando o papel do dispêndio governamental como um todo sofreu uma transformação tão radical. As despesas estaduais e municipais constituíram 7,4% do PNB, em 1929, e 8,7%, em 1957.²² É certo que a proporção se elevou a cerca de 13%, no auge da Grande Depressão, e caiu a menos de 4%, durante a guerra. A explicação em ambos os casos, porém, é clara: era impossível reduzir as funções dos Governos estaduais e municipais dentro da queda precipitada do PNB que caracterizou a Grande Depressão; e durante a guerra, os controles impediram que as despesas estaduais e municipais crescessem de acôrdo com o PNB. O importante é que, com a volta da "normalidade" depois da guerra, a percentagem voltou aproximadamente ao nível da década de 1920.

Devido à estrutura do Govêrno e da política americana, portanto, quaisquer outras variações no papel do Govêrno no funcionamento da economia serão, com tôda a probabilidade, iniciadas em nível federal. O que se segue deve, portanto, ser considerado como válido, principalmente, para as fôrças que determinam o volume do dispêndio federal.

Nesse caso, como já vimos, o volume dos impostos, embora não deixando de influir, está longe de constituir um fator decisivo na determinação do total das despesas governamentais. Com a ociosidade dos recursos naturais — situação normal do capitalismo monopolista — mais despesa significa maiores rendas das quais se podem pagar maiores impostos. Algumas pessoas serão prejudicadas, mas provavelmente poucas pertencerão à oligarquia abastada que detém o poder político. A oligarquia como um todo tem a ganhar e, portanto, tem um forte incentivo em elevar o nível das despesas governamentais.

Se os impostos não são o fator decisivo, o que determina os limites da expansão das despesas civis? A res-

²¹ August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents*, Nova York, 1949, pág. 89. Professor de Sociologia em Yale, Hollingshead é um dos principais estudiosos das classes sociais na sociedade americana contemporânea.

²² F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, pág. 127.

posta é: os interesses particulares dos indivíduos e grupos que constituem a oligarquia e as formas pelas quais êsses interesses são afetados pelos vários tipos de dispêndio.

Podemos postular que para cada item no orçamento há um total mínimo que conta com a aprovação geral e que não provoca nenhuma oposição considerável. Ao ser ultrapassado êsse mínimo a aprovação para novos aumentos se reduz gradualmente, e a oposição se intensifica até que se alcance um equilíbrio e se detenha a expansão. Partindo dêsse esquema, poderíamos tentar determinar os pontos de equilíbrio para os principais itens do orçamento, esperando, dêsse modo, descobrir os limites do dispêndio por item e, por acréscimo, o limite global. Tal processo, porém, seria errôneo: ignora a existência do que poderíamos chamar de "efeito de interdependência", que elimina a simples soma de limites individuais.

Êsse aspecto poderá ser elucidado considerando-se simultaneamente dois itens do orçamento, digamos habitação e saúde. Poucas pessoas, hoje em dia, se opõem a um modesto programa público de habitações, e é claro que todos são a favor de uma verba pelo menos suficiente, no setor de saúde, para controlar as doenças epidêmicas. Mas além de um determinado ponto, a oposição começa a intensificar-se, em ambos os casos, partindo a princípio dos interesses imobiliários contra os programas de habitações e da classe dos médicos contra os programas públicos de assistência médica. Mas os interesses imobiliários provavelmente não têm razões especiais para se opor à assistência médica, e os médicos não têm interesses especiais para se opor às habitações. Ainda assim, quando se colocam em oposição a novos aumentos nas suas respectivas esferas, podem verificar sem demora que é de seu interesse comum unir forças para se opor à ampliação dos programas de habitação e saúde pública. A oposição a cada item individual se intensifica, assim, mas depressa quando dois dêles estão sendo considerados, e mais depressa ainda quando se trata de um aumento geral em todo o orçamento. Poderíamos dizer, figuradamente, que se um item é examinado, a oposição cresce proporcionalmente ao volume do aumento; ao passo que se estiverem sendo examinados todos os itens a oposição cresce proporcionalmente ao quadrado do aumento.²³

²³ A observação seguinte de uma carta escrita ao *New York Times* a 5 de agosto de 1962 por James MacGregor Burns, Professor de Ciência

Na prática, é claro, não é possível postular uma relação quantitativa dessa simplicidade e, ainda menos, demonstrá-la. Basta tê-los presente que a resistência da oligarquia endinheirada, como um todo, a cada item de um aumento geral proposto nas despesas civis do Governo será muito mais intensa do que se os mesmos itens estivessem sendo considerados isoladamente.²⁴ Tal aspecto é de grande importância para o nosso problema, pois o que nos interessa é uma situação em que se faz necessário um grande aumento no dispêndio governamental total, algo que dificilmente pode ser alcançado a menos que muitos itens orçamentários sejam aumentados ao mesmo tempo.

No caso de quase todos os itens principais do orçamento civil, surgem poderosos interesses que se opõem à expansão além do mínimo necessário. Isto ocorre sempre que um elemento significativo de competição com a empresa privada está em jogo, mas também ocorre com outros itens onde tal competição é reduzida, ou totalmente inexistente.

Há muitas necessidades sociais prementes que o Governo só pode atender entrando numa forma de concorrência com os interesses privados. O desenvolvimento dos vales fluviais, por exemplo, área na qual a iniciativa privada jamais poderia esperar operar com eficiência, é essencial para o controle das cheias, da conservação de água, recuperação dos solos desgastados, etc. Mas também produz energia elétrica que concorre com a energia privada e com isso proporciona um critério para medir a atuação dos monopólios de energia privados. Por essa razão, o aproveitamento dos vales fluviais sofre acerba oposição não só das companhias de serviços públicos como também da totalidade da comunidade dos grandes negócios. A história da Tennessee Valley Authority nos proporciona um testemunho eloquente da realidade dessa oposição. A TVA teve sua origem na necessidade que o Governo experimentou de nitratos durante a Primeira Guerra Mundial. Uma

Política no Williams College, merece ser citada, a propósito: "A distância entre o Presidente e o Congresso é hoje demasiado ampla para ser vencida pelas técnicas habituais de pressão e negociação. Os elementos adversários são tão fortes e interligados que ele não pode pressionar a favor de uma política como parece possível ao observador distante, sem ativar toda a máquina da oposição".

²⁴ Esta regra não se aplica aos aumentos nas despesas militares. Ver mais adiante, págs. 207-214.

reprêsa, instalações geradoras de energia hidrelétrica e uma fábrica de nitrato foram construídas em Muscle Shoals, Alabama, para satisfazer a exigências rigorosamente militares. Durante a década de 1920, o Senador Norris, do Estado de Nebraska, liderou uma campanha para transformar Muscle Shoals num amplo esquema de desenvolvimento do vale, mas naquele período de prosperidade capitalista nada resultou da idéia, e mesmo o investimento original acabou deteriorando em ociosidade. Foi somente durante os "Cem Dias" depois da posse de Roosevelt em 1933 — um período de quase-pânico para a oligarquia endinheirada — que os decididos esforços de Norris foram coroados de êxito. E os oligarcas lamentaram, desde então, o seu momento de fraqueza. Do ponto-de-vista deles, o mal da TVA foi o de ter sido um tremendo sucesso. Deu ao povo americano sua primeira visão do que seria possível realizar com um planejamento inteligente sob a direção governamental, equipada dos poderes necessários à realização de um programa racional. Para citar apenas uma de suas realizações, em fins da década de 1950 uma moradia típica da área da TVA pagava pela energia apenas metade do preço médio nacional, embora consumisse um volume duas vezes superior. E, em escala mundial, a TVA tornou-se um símbolo do *New Deal*, uma luz que mostrava o caminho do progresso democrático. Nessas circunstâncias, a oligarquia não ousou destruir diretamente a TVA. Ao invés disso, organizou uma campanha de longo alcance de críticas impiedosas e para criar embaraços para a TVA, reduzir-lhe as funções, forçá-la a se conformar às normas da empresa capitalista. E esta campanha obteve considerável sucesso: a TVA jamais pôde realizar nada que se aproximasse de suas possibilidades. Não obstante, sua popularidade entre o povo da área de sete estados na qual opera protegeu-a contra a sufocação e a deformação de seus objetivos originais. O maior êxito da campanha contra a TVA, portanto, foi seu sucesso total em impedir que o princípio de uma organização administrativa de um projeto de aproveitamento de um vale fluvial para múltiplas finalidades fôsse aplicado a qualquer outro dos numerosos vales dos Estados Unidos, e nos quais tanto poderia contribuir para melhorar o bem-estar do povo. A necessidade de novas TVAs é facilmente demonstrável a qualquer pessoa racional; durante a década de 1930 e posteriormente, maiores dispêndios governamentais em projetos de desenvolvi-

mento de rios poderiam ter proporcionado uma excelente solução parcial ao problema da inadequada absorção do excedente. Mas o que Marx chamou de as Fúrias do interesse privado haviam sido despertadas, e repeliram facilmente qualquer nova penetração no seu domínio sagrado.²⁵

O programa de habitações, que potencialmente constitui um vasto campo para as despesas com o bem-estar, é outra atividade que interfere no setor da iniciativa privada. Um programa de casas a baixo preço realmente eficiente demandaria necessariamente uma construção intensiva em espaços livres, abundantes na maioria das cidades dos Estados Unidos. Mas é precisamente isto que contraria poderosos interesses imobiliários urbanos. Todas as tentativas de lançar um ataque sério aos problemas conjugados de insuficiência e inadequação habitacional chocaram-se contra a rocha dessa oposição. Ao invés desse ataque, tivemos programas pomposos de “eliminação dos cortiços” ou “renovação urbana”, que, indenizando de forma liberal os donos das casas derrubadas, lançam nas ruas, tipicamente, um número de pessoas superior ao que abrigam.²⁶ Além disso, o “projeto” fabuloso, típico das construções públicas, não constitui o tipo de ambiente no qual uma comunidade viável pudesse deitar raízes e cres-

²⁵ À luz desses fatos, há algo de peculiarmente repulsivo na forma pela qual a oligarquia cita, insistentemente, a TVA como prova da dedicação dos Estados Unidos aos objetivos progressistas nos países subdesenvolvidos do mundo. O Secretário de Estado Rusk, procurando persuadir os Governos latino-americanos a se unirem na destruição das realizações históricas da Revolução Cubana, disse na reunião de Ministros do Exterior, em Punta del Este, em janeiro de 1962: “Anos de pensamento, trabalho e debate foram necessários para preparar a América para os passos necessários da auto-ajuda e reforma social. Lembro-me bem da intensa resistência, antes que Franklin D. Roosevelt pudesse conseguir o apoio à Tennessee Valley Authority, aquela imensa rede de represas, usinas de energia, fábricas de adubos e agências de extensão agrícola que provocou modificações tão miraculosas em nosso Sul. Mas uma sucessão de líderes progressistas, dispostos a provocar uma modificação social dentro da estrutura do consentimento político, realizou uma ‘aliança para o progresso’ dentro dos Estados Unidos”. (*New York Times*, 26 de janeiro de 1962.) Se a TVA provocou tais milagres, por que essa “sucessão de líderes progressistas” jamais conseguiu criar alguma outra repartição semelhante? (É interessante que o Secretário de Estado, nessa reunião de países da América do Norte, Central e do Sul, não tivesse visto nada de inadequado em referir-se aos Estados Unidos simplesmente como “América”.)

²⁶ Para uma análise mais detalhada da questão da “renovação urbana” ver mais adiante, págs. 293-298.

cer. A “eliminação dos cortiços” é, na realidade, uma criação de cortiços, tanto no local como fora dêle; e a “renovação urbana” é um sistema de assistência aos donos de terras nos decadentes “cinturões cinzentos” que surgem inexoravelmente dos centros de nossas grandes cidades. Tão sombria foi, realmente, a experiência americana com os programas de moradia, desde que êles se tornaram pela primeira vez uma questão política, durante a década de 1930, que tais programas não conseguem hoje nem um mínimo de apoio popular. “Na década de 1930”, escreve Daniel Seligman, da revista *Fortune*, “os defensores dos programas de habitação estavam possuídos de um fervor missionário. Novas moradias, pensavam êles, por si só, eliminariam o crime e o vício e as enfermidades. Mas as moradias não conseguiram o que esperavam os seus proponentes. Hoje, os partidários dessa medida buscam uma nova justificativa e seu fervor desapareceu; o movimento é atualmente tão fraco que a maioria dos grupos imobiliários pouco se importa em continuar a atacá-lo”.²⁷ Uma conspiração deliberada para sabotar os programas de habitação dificilmente teria maior êxito: os interesses privados não precisam opor-se mais a êles — o próprio público faz essa oposição por êles.

O aproveitamento dos vales e as habitações são apenas dois exemplos das atividades governamentais que interferem no terreno dos interesses privados. Em todos êsses casos, como os interesses privados dispõem do poder político, os limites do dispêndio governamental são restritos e não guardam qualquer relação com as necessidades sociais — por mais vergonhosamente evidentes que estas sejam. Mas não é apenas quando há concorrência com a empresa comercial que tais limites são impostos: o mesmo ocorre em áreas como educação e saúde, onde não existe a concorrência direta, ou esta é de importância relativamente pequena. Também nesse caso a oposição dos interesses privados a maiores gastos governamentais surge sem demora; e também nesses casos os volumes realmente gastos nenhuma relação têm com as necessidades sociais comprovadas.

A razão disso não é, de forma alguma, clara. Dizer que a maior parte dessas atividades governamentais não-competitivas se enquadra na esfera dos Governos esta-

²⁷ William H. Whyte, Jr., e outros, *The Exploding Metropolis*, Nova York, 1958, pág. 93.

duais e municipais não constitui explicação. É verdade que nenhum aumento significativo nas despesas governamentais tem probabilidade de ser iniciado em nível estadual ou municipal, mas isto foge essencialmente ao nosso objetivo. O Governo federal pode desempenhar um papel mais destacado nessas questões, tanto diretamente como através de concessões de ajuda às unidades estaduais e municipais; e na verdade assim vem fazendo nos últimos anos, embora em escala muito modesta. O problema, no caso, é explicar por que, num período em que a saúde da economia exigia com premência um volume sempre crescente de gastos federais, uma proporção tão reduzida dos aumentos foi destinada à satisfação das necessidades de consumo das comunidades. Por que a oligarquia endinheirada se opõe, por exemplo, de forma tão coerente e efetiva, às propostas de maior ajuda federal à educação, apresentadas ao Congresso ano após ano pelos Presidentes que em nada se assemelham a radicais? A necessidade — de mais escolas e salas de aulas, de mais professores e de melhores salários para eles, de mais bolsas de estudo, de padrões mais elevados em todos os níveis — é evidente a qualquer cidadão que mantém os olhos abertos, e foi provada repetidamente em relatórios do Governo, tratados eruditos e folhetos populares. O espectro de que a União Soviética ultrapasse os Estados Unidos tem sido mostrado ao país com uma insistência fanática, desde que o primeiro Sputnik entrou em órbita, em 1957: a corrida entre os sistemas, é o que ouvimos dizer, será finalmente ganha pelo lado que dispõe não da maior capacidade bélica, mas da maior capacidade intelectual. E, apesar disso, o Presidente Kennedy iniciou uma entrevista coletiva a 15 de janeiro de 1962, mais de quatro anos depois do Sputnik I, com êstes dados sombrios:

Em 1951 nossas universidades formaram 19.600 alunos em Ciências Físicas. Em 1960, apesar do substancial aumento de população durante os dez últimos anos e apesar do fato de que a procura de pessoas de talento nesse campo tenha aumentado tremendamente com nossos esforços na defesa e no espaço, na pesquisa industrial e em todo o resto, em 1960 o número caiu de 19.600 para 17.100.

Em 1951 havia 22.500 estudantes de Ciências Biológicas. Em 1960 havia apenas 16.700.

No campo da Engenharia, as matrículas se elevaram de 232.000 para 269.000 no período de 1951 a 1957. A partir de 1957 houve um

decrécimo constante na matrícula. No ano passado o número estava reduzido a 240.000.²⁸

Como é isso possível, estando em jôgo o interêsse nacional no sentido mais simples e rude da expressão, que deveria ser fâcilmente compreensível até o mais estúpido membro da oligarquia? Como é possível que até aumentos modestos na ajuda federal à educação sejam com tal frequência recusados?

A resposta, em resumo, é que o sistema educacional, tal como constituído no momento, é um elemento crítico na constelação de privilégios e prerrogativas do qual a oligarquia endinheirada é a principal beneficiária. Isso é verdade num tríplice sentido.

Primeiro, o sistema educacional proporciona à oligarquia a qualidade e quantidade de serviços educacionais que seus membros desejam para si e para seus filhos.²⁹ Não há falta de escolas particulares caras para os filhos dos abastados. Nem sofrem as escolas dos bairros elegantes de falta de verbas, como ocorre com as escolas que servem as classes média inferior e operária, nas cidades e no interior. O sistema educacional, em outras palavras, não é um todo homogêneo. Consiste em duas partes, uma para a oligarquia e outra para o resto da população. A parte que serve à oligarquia é amplamente financiada. É um privilégio e um indício de posição social frequentá-la. E o fato mesmo de servir apenas a uma pequena parte da população é precisamente a característica mais preciosa e defendida com maior ciúme. É por isso que qualquer tentativa de generalizar seus benefícios está fadada a ser combatida com veemência pela oligarquia. Talvez seja esta também a razão mais básica da força da oposição aos programas mais amplos de ajuda federal à educação.

Segundo — a outra face da mesma moeda — aquela parte do sistema educacional destinada à grande maioria dos jovens deve ser inferior e deve produzir material humano adequado a trabalho inferior e às posições sociais a êle reservada. Este objetivo não pode ser alcançado diretamente. O igualitarismo da ideologia capitalista é uma

²⁸ *New York Times*, 16 de janeiro de 1962.

²⁹ O que não significa que isso lhes proporcione boa educação. Sob tal aspecto, e sôbre outros aspectos do caráter classista do sistema educacional americano, ver adiante, págs. 304-332.

de suas forças, e não pode ser ignorado levemente. Ensinam-se aos jovens, desde a primeira infância, e por todos os meios concebíveis, que todos têm uma oportunidade igual, e que as desigualdades tão evidentes são resultado não de instituições injustas, mas de dotes pessoais superiores ou inferiores. Seria um contra-senso, frente a essa teoria, criar, como nas sociedades européias divididas em classes, dois sistemas educacionais distintos, um para a oligarquia e outro para as massas. O resultado desejado deve ser procurado indiretamente, proporcionando-se ampla assistência à parte do sistema educativo que serve à oligarquia, e deixando financeiramente à míngua a parte que serve à classe média inferior e à classe operária. Isto assegura a desigualdade da educação tão vitalmente necessária para garantir a desigualdade geral que é a essência e o coração do sistema como um todo. Não são necessárias disposições especiais, porém, para conseguir essa alimentação forçada de uma parte do sistema educacional, enquanto a outra passa fome. As escolas particulares estão sempre bem assistidas, e o sistema existente de controle e financiamento local para as escolas públicas resulta automaticamente num tratamento muito desigual a favor das escolas situadas nas áreas elegantes, em contraste com as escolas públicas localizadas nas áreas desfavorecidas. O importante é impedir que esse delicado equilíbrio seja prejudicado pela invasão federal maciça, com o uso da tributação enorme e capacidade de dispêndio do Governo nacional para colocar em prática o velho ideal dos reformadores, de uma oportunidade igual e excelente de educação para todos. Temos, no caso, uma segunda razão forte para que a oligarquia mantenha as despesas governamentais num mínimo num setor que, segundo nos mostra a razão, poderia absorver, com benefícios, uma grande parcela do produto excedente da sociedade.

O terceiro sentido no qual o sistema educacional apóia a estrutura de classes existente é um complemento dos dois outros. Toda sociedade de classes viável deve dispor de um método pelo qual o cérebro e o talento das classes inferiores possam ser selecionados, usados e integrados nas classes superiores. Na sociedade ocidental feudal, a Igreja Católica proporcionava o mecanismo necessário. O capitalismo competitivo possibilitou aos jovens talentosos e ativos das classes inferiores uma ascensão pela escada puramente econômica até a oligarquia. O capitalismo monopolista bloqueou com eficiência este canal de mo-

bilidade ascendente: hoje, dificilmente se pode iniciar um pequeno negócio e transformá-lo numa grande empresa. Um mecanismo substitutivo foi estruturado no sistema educacional. Através de universidades estaduais que cobram baixas anuidades, de bolsas, empréstimos, etc., os jovens realmente capazes e ambiciosos (desejosos de êxito, como o define a sociedade) podem subir, partindo da parte inferior do sistema educacional. Aceitos em escolas preparatórias, colégios e universidades de melhor qualidade, eles recebem o mesmo treinamento e condicionamento dos jovens da classe superior. Dali, a estrada leva, através do aparato das empresas, ou para as profissões, até a integração na camada médio-superior, ou ocasionalmente até as mais altas camadas da sociedade. O observador superficial, tendo ouvido os *slogans* sobre oportunidades iguais, pode ver aqui uma prova de que o sistema educacional funciona para solapar a estrutura de classes. Nada pode estar mais longe da verdade. O ideal de igualdade de oportunidade para todos só poderia ser realizado pela abolição dos privilégios especiais das classes superiores, e não colocando-os ao alcance de um grupo selecionado das classes inferiores. Isto simplesmente fortalece a estrutura de classes, infundindo sangue novo nas classes superiores e privando as classes inferiores de seus líderes naturais.³⁰ E são esses os objetivos a que atendem as reformas educacionais da moda, inclusive os modestos aumentos na ajuda federal, que a oligarquia se dispõe a aceitar. Qualquer tentativa séria de atender às verdadeiras necessidades educacionais de uma sociedade moderna, tecnológica e cientificamente adiantada, exigiria uma atitude totalmente diversa — inclusive uma utilização de recursos numa escala que nenhuma oligarquia dominante, que pretenda preservar seus próprios privilégios limitados, jamais sonharia.³¹

Seria possível percorrer a escala dos objetivos das despesas civis e mostrar como, caso por caso, os interesses privados da oligarquia se colocam em posição oposta à satisfação das necessidades sociais. A verdadeira concorrência com a empresa privada não pode ser tolerada, por mais incompetente e inadequada que seja; o solapamento dos pri-

³⁰ "Quanto mais uma classe dominante é capaz de assimilar os homens mais destacados da classe dominada", escreveu Marx, "tanto mais sólido e perigoso é o seu domínio". *O Capital*, Vol. III, Capítulo 36.

³¹ Para análise dos resultados obtidos pelo presente sistema educacional, ver mais adiante, págs. 316-332.

vilégios de classe ou da estabilidade da estrutura de classes devem ser evitados a qualquer custo. E quase todos os tipos de despesas civis implicam uma ou essas duas ameaças. Há apenas uma grande exceção a esta generalização nos Estados Unidos de hoje, sendo ela do tipo que prova a regra: o dispêndio governamental em rodovias.

Não é necessário detalharmos, aqui, a importância do automóvel para a economia americana.³² Basta dizer que a principal atividade de muitas das maiores e mais lucrativas grandes emprêsas é a produção de veículos a motor; a indústria de petróleo, onde há cerca de dez emprêsas com bens de mais de um bilhão de dólares, obtém a maioria dos seus lucros com a venda de gasolina usada nos veículos a motor; várias outras indústrias monopolistas importantes (borracha, aço, vidro) dependem, de forma decisiva, das vendas aos fabricantes ou consumidores de automóveis. Mais de um quarto de milhão de pessoas trabalham em serviços de consertos e atendimento de automóveis, e numerosos outros negócios e empregos (transporte de caminhão, motéis, etc.) devem sua existência, direta ou indiretamente, ao veículo motorizado. Este complexo de interesses privados que giram em torno de um só produto não tem comparação em nenhum outro setor da economia — ou em nenhuma outra parte do mundo. E todo o complexo, decerto, depende totalmente da existência de fundos públicos para rodovias. Portanto, é natural que haja uma tremenda pressão no sentido da expansão contínua dos gastos governamentais em rodovias. As contrapressões dos interesses privados existem realmente — notadamente das ferrovias, atingidas duramente pelo crescimento do transporte rodoviário, embora elas não cheguem a constituir um concorrente para o complexo automobilístico. As despesas governamentais em rodovias se têm elevado: as limitações impostas pelas finanças locais foram superadas por uma assistência federal cada vez maior. E hoje as rodovias só perdem para a educação, como objeto de despesas governamentais civis.³³

³² O assunto é examinado com maiores detalhes no capítulo 8.

³³ Em 1957 as despesas totais do Governo com bases e serviços para fins civis elevou-se a 40,4 bilhões de dólares. Desta importância, 13,6 bilhões, ou 33,7%, foram destinados à educação e 7,2 bilhões ou 17,8% para rodovias — os dois itens, em conjunto, representam mais da metade das despesas governamentais civis. Ver F. M. Bator, *The Question of Government Spending*, págs. 26-29.

Tal fato, em si, não prova que os gastos com rodovias tenham ultrapassado qualquer concepção racional da necessidade social. Prova, isto sim, e de forma dramática e esmagadora, a terrível confusão em que colocou a sociedade americana o crescimento canceroso do complexo automobilístico, crescimento que teria sido impossível se os gastos governamentais com as rodovias necessárias se tivessem limitado e reduzido tal como a oligarquia limitou e reduziu as despesas com outros objetivos civis. As cidades foram transformadas em pesadelos de congestão; a atmosfera está impregnada de elementos poluídos que provocam doenças; vastas áreas de boa terra urbana e rural são transformadas em faixas de concreto e campos de asfalto; comunidades e arredores pacíficos são violados pelo barulho dos carros e caminhões que trafegam; ferrovias, que podem transportar mercadorias e passageiros com eficiência e sem congestionamento, perdem clientes e, correspondentemente, elevam suas tarifas, num círculo vicioso que ameaça a própria existência dos serviços suburbanos de nossas maiores cidades; os sistemas urbanos de trânsito rápido estão ao mesmo tempo famintos e sobrecarregados, de forma que movimentar-se pelas áreas centrais de Nova York, Chicago e dezenas de outras metrópoles torna-se um tormento a que só se submete o necessitado ou o tolo. E qual o remédio habitual para êste terrível estado de coisa? Mais rodovias, mais ruas, mais garagens, mais áreas de estacionamento — maior quantidade do mesmo veneno que já está ameaçando a própria vida de uma civilização cada vez mais urbanizada. E tudo isso se torna possível pelo dispêndio generoso de fundos públicos, defendido e aprovado ansiosamente por uma oligarquia da riqueza que combate acerbamente qualquer ampliação dos serviços públicos que beneficiariam a grande massa dos cidadãos americanos. Em nenhum outro setor a loucura do capitalismo monopolista americano se tornou mais evidente, ou mais desesperadamente incurável.

6

O *New Deal* conseguiu elevar as despesas governamentais em mais de 70%, mas isto nem mesmo se aproximou do total necessário para colocar a economia num nível de pleno emprêgo dos recursos humanos e materiais. A resistência da oligarquia à maior expansão da despesa

civil intensificou-se e consolidou-se quando o desemprego ainda era de mais de 15% da força de trabalho. Em 1939 começava a tornar-se cada vez mais claro que a reforma liberal falhara tristemente na sua tentativa de salvar o capitalismo monopolista dos Estados Unidos de suas próprias tendências autodestrutivas. Ao aproximar-se o fim do segundo mandato de Roosevelt, um sentimento profundo de frustração e inquietação apossou-se do país.

Veio então a guerra, e com ela a salvação. As despesas governamentais elevaram-se e o desemprego baixou. Ao término da guerra, é certo, as despesas com armamentos foram acentuadamente reduzidas, mas devido às necessidades da procura civil, acumuladas durante o período do conflito (agravadas pela escassez de bens e pela acumulação maciça de poupanças líquidas), a tendência negativa associada a essa redução foi relativamente branda e rápida, dando lugar, sem demora, a um surto inflacionário de reconversão. E o surto ainda era forte quando a Guerra Fria foi iniciada com vigor. As despesas militares atingiram seu ponto mais baixo no pós-guerra em 1947, passaram a subir em 1948, receberam um impulso tremendo com a Guerra da Coréia (1950-1953), caíram moderadamente durante os dois anos seguintes, e em 1956 começara a lenta subida que continuou, com uma pequena interrupção em 1960, no início da década de 1960. Em relação ao PNB, as variações das despesas militares seguiram um padrão semelhante, exceto pelo fato de terem sido muito pequenas as variações entre 1955 e 1961.³⁴

No capítulo 8 teremos mais a dizer sobre a atuação da economia no período de pós-guerra. No momento, basta assinalarmos que a diferença entre a profunda estagnação da década de 1930 e a prosperidade relativa da década de 1950 é perfeitamente explicada pelas enormes despesas militares desta última. Em 1939, por exemplo, 17,2% da força de trabalho estavam desempregados e cerca de

³⁴ Eis as percentagens do PNB no período 1946-1961:

1946 — 8,9	1951 — 10,3	1956 — 9,9
1947 — 4,9	1952 — 13,4	1957 — 10,0
1948 — 4,5	1953 — 11,0	1958 — 10,1
1949 — 5,2	1954 — 11,0	1959 — 9,6
1950 — 5,0	1955 — 9,8	1960 — 9,0
		1961 — 9,4

FONTE: *Economic Report of the President*, janeiro de 1962, pág. 207. Os números divergem levemente dos citados antes, extraídos de Bator, para 1957 e anos anteriores.

1,4% do restante estavam empregados na produção de bens e serviços para fins militares.³⁵ Cerca de 18% da força de trabalho, em outras palavras, estavam desempregados ou dependiam, para seus empregos, das despesas militares. Em 1961 (como 1939, ano de recuperação de uma recessão cíclica), os números comparáveis eram 6,7% de desempregados e 9,4% de dependentes de despesas militares, um total de cerca de 16%. Seria possível desenvolver e aperfeiçoar estes cálculos, mas não há razão para pensarmos que isso afetaria a conclusão geral: a percentagem da força de trabalho desempregada ou dependente do dispêndio militar foi aproximadamente a mesma em 1961 e em 1939. Segue-se, disso, que se o orçamento militar fôsse reduzido às proporções de 1939, também o desemprego voltaria às proporções observadas em 1939.³⁶

Por que a oligarquia, que mantém tão curta a rédea das despesas civis, tornou-se, nas duas últimas décadas, tão liberal para com os gastos militares?

³⁵ Era esta a relação entre as aquisições de bens e serviços para a "defesa nacional" e o PNB.

³⁶ Evidentemente tal conclusão não se enquadra na lógica liberal hoje predominante. Um grupo de liberais, tendo esquecido tudo sobre Keynes e jamais tendo compreendido a relação entre o monopólio e o funcionamento da economia, afirma que se houvesse menos despesas militares haveria mais investimento e consumo privados. Não explicam, porém, por que assim não ocorreu na década de 1930, quando houve na verdade menor dispêndio militar, nem explicam por que o desemprego cresceu durante as décadas de 1950 e 1960, quando a proporção das despesas militares no PNB permaneceu geralmente estável. Até que possam oferecer uma explicação racional desses fenômenos — explicação que só nos parece possível dentro das linhas esboçadas neste livro — seus pronunciamentos sobre os prováveis efeitos das reduções das despesas militares não merecem ser levados a sério. Outro grupo de liberais, que pelo menos não esqueceu totalmente a Grande Depressão, postula com igual facilidade uma substituição das despesas militares pelas despesas com o bem-estar social. Mas esquecem de revelar a fórmula mágica para a conversão da oligarquia a tal forma de pensar. Devemos dizer desses liberais o que Marx disse dos reformadores burgueses de sua época: "Todos eles desejam o impossível, ou seja, as condições de existência burguesa sem as conseqüências necessárias dessas condições". Karl Marx e Friedrich Engels, *Selected Correspondence*, Nova York, 1935, pág. 15.

A ABSORÇÃO DO EXCEDENTE: MILITARISMO E IMPERIALISMO

A questão formulada no fim do capítulo anterior pode ser apresentada com outras palavras: Por que a oligarquia dos Estados Unidos precisa e mantém hoje uma máquina militar tão grande, se anteriormente podia satisfazer-se com uma estrutura muito menor? Para responder a tal pergunta precisamos considerar, primeiro, o papel das forças armadas na sociedade capitalista.

Desde seus inícios na Idade Média, o capitalismo foi sempre um sistema internacional. E foi sempre um sistema hierárquico, com uma ou mais metrópoles líderes na cúpula, colônias totalmente dependentes na base e muitos graus de superordenação e subordinação no meio. Tais características são de importância decisiva para o funcionamento do sistema como um todo e de seus componentes individuais, embora a importância desse fato tenha sido ignorada ou negada insistentemente pelos economistas burgueses, e mesmo os marxistas a tenham subestimado com freqüência.¹ Em particular, seria totalmente impossível compreender o papel das forças armadas na sociedade ca-

¹ O próprio Marx compreendeu a importância decisiva da estrutura internacional do capitalismo, mas o plano de *O Capital* e, talvez o que é ainda mais importante, o fato de não ter concluído o seu trabalho, deram origem à impressão generalizada de que considerava o caráter internacional do sistema capitalista como de significação secundária. Não se pode dizer o mesmo de Lênin, é claro, mas ainda hoje há muitos marxistas que parecem julgar que o capitalismo, como sistema internacional, pode ser considerado apenas como uma coleção de capitalismo nacionais. Há, portanto, justificação para as críticas expressas por Oliver Cox em seu *Capitalism as a System* (Nova York, 1964, Capítulo 14), sendo valiosa a sua reiterada insistência em que o caráter internacional do capitalismo teve sempre um efeito decisivo sobre a natureza e funcionamento das unidades nacionais que o compõem.

pitalista sem colocar o caráter internacional do sistema no centro mesmo do enfoque analítico.

A força armada, no capitalismo, não é usada apenas na esfera internacional. Em todo país capitalista, é empregada para esbulhar, reprimir e controlar, de outras formas, a força de trabalho interna. Mas em relação ao problema que nos interessa — a absorção do excedente pela máquina militar nos Estados Unidos de hoje — este aspecto é de somenos importância e pode ser pôsto de lado.² Vamos concentrar-nos no uso internacional da força armada.

A hierarquia das nações que constituem o sistema capitalista é caracterizada por um complexo de relações de exploração. Os que estão na cúpula exploram, em graus variados, tôdas as camadas inferiores, e os que estão em determinado nível exploram os colocados em posição inferior, até chegarmos à camada mais baixa, que não tem ninguém para explorar. Ao mesmo tempo, cada unidade em cada nível luta para ser a única exploradora do maior número possível de unidades que estão abaixo dela. Temos assim uma rede de relações antagonicas, lançando exploradores contra explorados e exploradores rivais uns contra os outros. Ignorando as categorias jurídicas podemos chamar os países localizados na cúpula, ou próximo dela, como “metrópoles”, e todos os localizados na base, ou próximo dela, de “colônias”. A esfera de exportação de uma metrópole, da qual os rivais estão excluídos de forma mais ou menos efetiva, é o seu “império”. Alguns dos países das camadas intermediárias podem juntar-se num império, e um deles pode mesmo, ocasionalmente, trazer

² Nosso ângulo de visão também exclui outro aspecto da questão que, num contexto diferente, teria de ser considerado como de grande importância. A tecnologia da guerra e a organização e aprovisionamento das forças armadas exerceram sempre — e não apenas no regime capitalista — uma influência profunda sobre o desenvolvimento econômico. “Em geral, o exército é importante para o desenvolvimento econômico. Por exemplo, foi no exército que os antigos desenvolveram, inicialmente, um sistema completo de salários. Da mesma forma, entre os romanos, o *peculium castrense* foi a primeira forma legal pela qual o direito de outros, além dos pais de família, à propriedade móvel, teve reconhecimento. O mesmo ocorreu com o sistema de guildas, entre as corporações de *fabri*. Também nêle é que ocorreu pela primeira vez o uso de máquinas em grande escala. Mesmo o valor especial dos metais e seu uso como moeda parecem ter-se baseado originalmente na... sua significação militar. A divisão do trabalho *dentro* de um ramo também foi realizada, primeiro, nos exércitos. Tôda a história das formas de sociedade burguesa está aqui encerrada, de forma notável”. Marx e Engels, 25 de setembro de 1857. *Selected Correspondence*, págs. 98-99.

seu próprio império a essa união (por exemplo, Portugal e o império português como unidades subordinadas dentro do império britânico, mais amplo); outros, nas camadas intermediárias, podem conseguir conservar uma independência relativa, como ocorreu com os Estados Unidos durante aproximadamente seu primeiro século e meio de nação independente.

É claro que tôdas as nações — exceto as dependentes e indefesas localizadas na base — têm necessidade de fôrças armadas para manter e, se possível, melhorar suas posições na hierarquia de exploração. Quanto um determinado país necessita depende de sua posição na hierarquia e do tipo de relações nessa hierarquia como um todo, naquele momento determinado. As nações principais terão sempre maiores exigências, cuja magnitude variará de acôrdo com a existência, ou não, de uma luta ativa entre elas, para alcançar a principal posição. As necessidades das nações secundárias também variarão ao longo do tempo, em função de diferentes aspectos, principalmente de sua capacidade de estabelecer uma aliança protetora com um ou mais dos contendores que lutam pela liderança.

Este esquema, extraído da história capitalista, pode ser ilustrado, naturalmente, pela mesma fonte. Assim, os séculos XVII e XVIII, que viram lutas quase contínuas pelo império e liderança entre espanhóis, holandeses, britânicos e franceses — acabando num duelo limitado entre os dois últimos — foram séculos altamente “militarizados”. O ano de 1815 marcou uma vitória britânica decisiva, seguida por mais de meio século de *Pax Britannica*. Com um líder indiscutido ocupando o alto e estabilizando todo o sistema através de sua própria fôrça e de um sistema flexível de alianças, a ênfase sôbre o militarismo e a necessidade de fôrça armada declinou acentuadamente por todo o mundo capitalista.³ Os desafios alemão e japonês, ini-

³ O pensamento burguês começou, de forma natural, a considerar tal situação como normal, e não excepcional — conclusão que parecia ainda mais plausível por ter sido este também o período em que a Grã-Bretanha avançou industrialmente tanto em relação aos seus principais rivais que pôde esposar a doutrina do livre comércio e dismantelar, com segurança, grande parte do aparato de monopólio e proteção com que todos os impérios mais velhos se haviam cercado. A Economia Política passou a ver no imperialismo e na guerra não os meios de enriquecimento do país, opinião essa defendida pelos mercantilistas, mas interferências injustificáveis do Estado na acumulação de capital. A ideologia burguesa foi a ponto de proclamar, nas palavras de Schum-

ciados respectivamente com a unificação do Reich sob a hegemonia prussiana e a Restauração Meiji, perturbaram sem dúvida esse equilíbrio relativo e levaram diretamente a uma nova onda de militarismo, que culminou na Primeira e na Segunda Guerra Mundial.

Partindo dessa exposição como introdução teórica, podemos apresentar um esboço do desenvolvimento da necessidade de força militar que tem o capitalismo americano. Os Estados Unidos eram expansionistas e imperialistas muito antes de alcançarem a sua independência, mas os primeiros líderes nacionais não tinham ilusões de poder desafiar, com êxito, as potências imperialistas mais antigas, na luta por um papel de liderança na cúpula.⁴ Adotaram, por isso, uma política de alianças e negociações destinada a tirar o máximo proveito das necessidades e conflitos dos líderes. A própria independência foi possibilitada por uma aliança com a França contra a Grã-Bretanha; e Napoleão concordou com a compra da Luisiana, que do ponto-de-vista americano era extremamente vantajosa, porque ele esperava fortalecer, desse modo, a resistência dos Estados Unidos ao domínio britânico do Atlântico. Depois de 1815, durante o período de incon-

peter, que "o pacifismo e a moralidade internacional moderna são ... produtos do capitalismo. ... Na verdade, quanto mais basicamente capitalistas forem a estrutura e a atitude de uma nação, tanto mais pacifista e mais inclinada a pensar no custo da guerra ela será". *Capitalism, Socialism and Democracy*, pág. 128.

É importante compreender que há cem anos havia um importante elemento de verdade nesta posição. Em condições de competição e na suposição implícita do pleno emprego, era correto considerar as despesas governamentais ociosas como um freio na acumulação de capital, e, portanto, opor-se a elas. Hoje, porém, tais idéias — encontradas ocasionalmente no *Wall Street Journal* e em bastiões semelhantes do conservantismo fora de moda — são anacrônicas. Com homens e máquinas ociosos como a característica normal do capitalismo monopolista, o pensamento burguês avançado, profundamente embebido da doutrina keynesiana, sabe perfeitamente bem que o dispêndio governamental adicional, por mais desnecessário que seja, eleva rendas e lucros. Além disso, as empresas maiores e mais poderosas obtêm a parte do leão nos contratos de armamentos e transferem os impostos adicionais que por acaso encerrem para seus clientes (principalmente o próprio Governo.) Nessas condições, não há certamente mais razão para que a ideologia burguesa se jacte de seu pacifismo e sua propensão a contar os custos do militarismo.

⁴ Ver o excelente estudo de R. W. Van Alstyne, *The Rising American Empire*. Van Alstyne demonstra que "o conceito de um império americano e as principais linhas de seu crescimento futuro estavam completos em 1800" (pág. 100).

testável liderança britânica, os Estados Unidos desempenharam, no conjunto, o papel de aliado dos britânicos, sempre extraíndo, porém, o máximo proveito de seu apoio. Com isso, durante o século XIX, Washington construiu um grande império, embora de importância secundária, e formulou pretensões de um império ainda maior (especialmente na Doutrina Monroe) sem experimentar, jamais, a necessidade de uma máquina militar correspondentemente grande.

Tendo alcançado a situação de uma potência rica na época em que alemães e japoneses estavam prontos a lançar suas reivindicações de liderança, os Estados Unidos foram forçados a estabelecer causa comum com outras potências ricas, na Primeira e Segunda Guerra Mundial. Isto, porém, não lhes impediram de defender suas pretensões próprias de liderança. Na verdade, durante todo o período de 1914 a 1945, a força relativa dos Estados Unidos cresceu mais ou menos continuamente a expensas de aliados e inimigos, simultaneamente. E ao término da Segunda Guerra Mundial, eles surgiram como líder indiscutível, com uma posição tão dominante no mundo capitalista quanto o fôra a da Grã-Bretanha depois de 1815.

Isto apenas bastaria para explicar por que as necessidades militares dos Estados Unidos, que cresceram enormemente durante as duas guerras, permaneceram enormes, se medidas pelos padrões dos tempos de paz, depois da Segunda Guerra Mundial. O líder indiscutível deve manter uma clara superioridade militar, seja através de suas próprias forças armadas, seja pela manipulação de alianças, ou de ambas. Os Estados Unidos escolheram os dois processos. Ao mesmo tempo, à medida que os velhos impérios coloniais se decompunham cada vez mais — por várias razões que não podemos analisar aqui — os Estados Unidos usaram seu poderio militar e financeiro para atrair grandes parcelas desses impérios para o seu próprio império neocolonial.⁵ Dessa forma, surgiu, um grande império americano mundial, e o seu controle e policiamento au-

⁵ Em grande parte devido à sua própria história como ex-colônia, que teve de lutar pela sua independência, o expansionismo dos Estados Unidos raramente tomou a forma de colonialismo. Esse país foi, portanto, o pioneiro no desenvolvimento, especialmente na América Latina, de formas de domínio e exploração que comumente recebem hoje o nome de neocolonialismo. Essa longa experiência facilitou de muito o processo de transformar ex-colônias da Grã-Bretanha e outras potências imperialistas mais antigas em neocolônias dos Estados Unidos.

mentaram, grandemente, as necessidades militares dos Estados Unidos.⁶

É fácil, assim, explicar o fato de terem permanecido elevadas as necessidades militares dos Estados Unidos, depois da Segunda Guerra Mundial. Mas a Grã-Bretanha teve experiência semelhante no século XIX, sem experimentar uma necessidade sempre *crescente* de força militar. Na verdade, a experiência britânica parece confirmar a opinião de que a própria existência de um líder indiscutível teria o efeito de estabilizar as necessidades de todas as unidades da hierarquia capitalista, inclusive as do próprio líder.

2

Para explicar por que as necessidades militares dos Estados Unidos aumentaram rapidamente durante o período de pós-guerra, temos de ir além de uma teoria baseada na experiência capitalista do passado, e levar em consideração um novo fenômeno histórico, ou seja, a ascensão de um sistema socialista mundial como rival e

⁶ Existem, decerto, diferenças legítimas de opinião quanto à inclusão deste ou daquele país como parte do império americano. Oferecemos a seguinte relação, feita em bases conservadoras: os próprios Estados Unidos e umas poucas possessões coloniais (notadamente Porto Rico e as ilhas do Pacífico); todos os países latino-americanos, exceto Cuba; Canadá; quatro países no Oriente Próximo e Médio (Turquia, Jordânia, Arábia Saudita e Irã); quatro países no Sul e Sudeste da Ásia (Paquistão, Tailândia, Filipinas e Vietnã do Sul); dois países no Leste da Ásia (Coréia do Sul e Formosa); dois países na África (Libéria e Líbia); e um país na Europa (Grécia). Dentro desse quadro o império americano, em 1960, tinha as seguintes dimensões:

	Area (Milhares de mi- lhas quadradas)	(milhões) População
Estados Unidos e possessões	3.682	183,3
Dezenove países latino-americanos	7.680	196,5
Canadá	3.852	17,9
Quatro países do Oriente Próximo e Médio ..	1.693	55,5
Quatro países do Sul e Sudeste da Ásia	735	161,3
Dois países do Leste da Ásia	52	35,3
Dois países africanos	722	2,5
Um país europeu	51	8,3
Totais	18.467	660,6

alternativa ao sistema capitalista mundial. Por que o aparecimento de um rival socialista provocou crescentes necessidades militares de parte da principal nação capitalista?

Os criadores oficiais e não-oficiais da opinião pública — dos Presidentes e Secretários de Estado aos editoriais de jornais de pequenas cidades — têm uma única resposta: os Estados Unidos devem estar preparados para protegerem o “mundo livre” contra a ameaça da agressão soviética (ou chinesa). A realidade e seriedade da ameaça são tomadas como certas ou “provadas” por duas linhas de argumentação. Uma série de ações comunistas, supostas ou reais, remontando ao período imediatamente anterior à Segunda Guerra Mundial (notadamente a guerra com a Finlândia) e vindo até as guerrilhas do Vietnã do Sul, são indicadas como exemplos claros da agressividade comunista. Além disso, uma explicação teórica desse comportamento supostamente agressivo é dada na forma de um silogismo: os Estados totalitários são agressivos, como por exemplo a Alemanha nazista e o Japão imperial; a União Soviética é um Estado totalitário; logo, a União Soviética tem que ser agressiva.

O tema da agressividade soviética tem sido repetido de forma tão freqüente e gritante durante o último quarto de século que é hoje aceito pela maioria dos americanos como um fato — tão certo quanto a noite se segue ao dia. E ainda assim, por mais paradoxal que pareça, não conhecemos nenhum analista sério da sociedade e da política soviéticas que realmente acredite nisso. Até o formulador ideológico da famosa doutrina da “contenção”, George F. Kennan, então chefe do planejamento político do Departamento de Estado, rejeitava liminarmente a idéia de que a URSS fôsse uma potência agressiva, no sentido em que o era a Alemanha de Hitler.⁷ E entre os vários colonistas, historiadores, cientistas políticos que sustentaram a tese de que a política soviética foi sempre

⁷ Ver o famoso artigo “The Sources of Soviet Conduct”, de X [Kennan], *Foreign Affairs*, julho de 1947. Este artigo foi escrito na época mesma em que o Presidente Truman fomentava o medo histórico à União Soviética, para conseguir a aprovação, pelo Congresso, da Doutrina Truman.

Uma excelente exposição do Professor Neal D. Houghton, do Departamento de Governo da Universidade do Arizona, merece ser citada aqui. Referindo-se à “suposição de que a Rússia pretende ‘atacar’ os Estados Unidos e o Ocidente”, escreve êle: “Entre tôdas as pessoas que basea-

essencialmente defensiva estão muitos dos líderes destacados da vida intelectual americana. Na verdade, seria difícil indicar uma tese que tenha sido investigada de forma mais completa, ou defendida com maior base.⁸ Além disso, os políticos mais ponderados, homens como Chester Bowles e o Senador Fulbright, empenham-se freqüentemente em ressaltar que a ameaça soviética — de cuja existência não duvidam — não é militar, mas econômica, política e ideológica. Mesmo os mais beligerantes — ou talvez especialmente eles — em suas atitudes para com a URSS não acreditam no caráter agressivo da política soviética. Como escreveu Walter Lippmann:

Um grupo belicoso compõe-se de pessoas que conspiram e promovem agitações para provocar uma guerra na qual o país pode obter, na opinião dos seus partidários, lucros e glórias. Seria difícil encontrar um americano que julgue haver muito lucro e glória em qualquer grande guerra, hoje. O grupo belicista consiste em pessoas que supõem que os russos não irão à guerra, não importa o que fizerem os americanos.⁹

E William S. Schlamm, ex-diretor da revista *Fortune*, que defende os ultimatos nucleares como método de afastar os russos da Europa oriental, é mais enfático, afirmando que “o comunismo *viceja* na paz, *deseja* a paz, *triumfa* na paz”.¹⁰

Qualquer discussão geral dêste assunto teria, decerto, de analisar as diferenças básicas entre o nazismo (ou outras formas de fascismo) e o socialismo, para mostrar que, longe de serem semelhantes, elas são pólos opostos. O militarismo e a conquista são totalmente estranhos à teoria marxista, e uma sociedade socialista não encerra

ram nossas políticas defensivas e de guerra fria nesse mêdo psicótico, nenhuma jamais se deu ao trabalho de *justificar* tal mêdo *racionalmente*. Ninguém procurou explicar, *lógicamente*, *por que* a Rússia teria tais intenções. . . . Por outro lado, todos os pesquisadores racionais do assunto, de meu conhecimento, chegaram à convicção de que nem o povo russo nem os líderes soviéticos têm, ou jamais tiveram, tal desejo ou intenção”. Neal D. Houghton, “The Challenge to International Leadership in Recent American Foreign Policy”, *Social Science*, junho de 1961, pág. 174.

⁸ Ver o monumental trabalho de D. F. Fleming, *The Cold War and Its Origins, 1917-1960*, 2 vols., Nova York e Londres, 1961. Esse estudo, muito bem documentado, foi chamado de “uma das grandes obras de nossa época” por Frederick L. Schuman, uma das principais autoridades americanas em relações internacionais. (*The Nation*, 13 de janeiro de 1963.)

⁹ *The Washington Post*, 5 de março de 1963.

¹⁰ Citado em Fleming, *The Cold War and Its Origins*, Vol. 2, pág. 1096.

qualquer classe ou grupo que, como os grandes capitalistas dos países imperialistas, tenha a ganhar com uma política de subjugar outras nações e povos. Tal análise, porém, estaria deslocada aqui, e de qualquer modo apenas reforçaria a conclusão já evidente para as pessoas bem informadas: a política externa soviética é essencialmente defensiva e não apresenta qualquer semelhança com as políticas belicosas agressivas da Alemanha nazista e seus aliados do Eixo.

3

A necessidade que a oligarquia americana tem de uma enorme máquina militar deve ser buscada em outros aspectos que não a ameaça inexistente de uma agressão soviética. Quando admitirmos isso e libertarmos nossas mentes da linguagem e confusão provocadas pelas deformações ideológicas e propagandísticas da oligarquia, veremos logo o que estamos procurando: o mesmo ódio implacável do socialismo, a mesma disposição de destruí-lo, que dominou as principais nações do mundo capitalista, desde que os bolchevistas tomaram o poder, em novembro de 1917. O objetivo central foi sempre o mesmo: impedir a expansão do socialismo, comprimi-lo na menor área possível, e em última análise eliminá-lo da face da terra. O que se modificou com a mudança das condições foram os métodos e estratégias usados para alcançar êsses objetivos que permanecem os mesmos.

Quando o regime soviético era jovem e fraco, parecia haver uma possibilidade real no financiamento e abastecimento de seus adversários contra-revolucionários e na invasão de seu território. Quando tais esforços fracassaram — devido, em grande parte, à resistência dos trabalhadores dos países capitalistas, cansados de guerras, um *cordón sanitaire* de Estados clientes reacionários foi formado nas fronteiras ocidentais da URSS, e foi necessário aceitar um período de impasse constrangido. Uma década depois surgiu a política de criação das máquinas militares alemã e japonesa, para levá-las a um ataque final contra a União Soviética. Essa estratégia foi um tiro pela culatra — tão violento, na realidade, que obrigou as potências ocidentais a uma aliança com o país que desejavam vitimar. Quando a fumaça dos campos de batalha se espalhou, a União Soviética ainda continuava firme —

e o *cordon sanitaire* havia sido substituído por um cinturão protetor de países socialistas que chegavam até o coração da Europa. Assim, começando num punhado de cidades industriais da Rússia czarista, o poderio socialista difundiu-se a ponto de abarcar a imensa região que vai do Elba ao Pacífico. Os centros tradicionais do capitalismo na Europa e Ásia estavam então em ruínas ou se arrastavam, apenas capazes de evitar o colapso econômico. Além disso, a maioria dos países coloniais e semicoloniais fermentava, com as forças socialistas apresentando, pela primeira vez, um sério desafio aos regimes há muito estabelecidos. Evidentemente, o capitalismo mundial enfrentava uma crise sem precedente.

Em meio a essa crise, os Estados Unidos se destacaram e assumiram a plena liderança de uma grande contra-ofensiva capitalista. A idéia tomou forma na imaginação do Presidente Truman pelo menos já no outono de 1945,¹¹ mas a opinião pública americana ainda não estava preparada para ela. Foi necessário mais de um ano de propaganda anticomunista intensiva — na qual se destaca o famoso discurso da “Cortina de Ferro”, pronunciado por Winston Churchill em Fulton, Missouri, a 5 de março de 1946 — antes que Truman e seus conselheiros julgassem que o povo e seus representantes no Congresso estavam prontos a subscrever uma cruzada anti-socialista mundial.

A 24 de fevereiro de 1947 os ingleses, lutando para superar uma aguda crise econômica, anunciaram a retirada do apoio ao Governo direitista que ocupava o poder na Grécia e que lutava pela sobrevivência contra um movimento revolucionário de guerrilhas. A imediata reação dos Estados Unidos foi a Doutrina Truman, que na realidade proclamava um protetorado americano sobre a Grécia e a Turquia, e anunciava que “a política dos Estados Unidos deve ser de apoio aos povos livres que resistem às tentativas de domínio pelas minorias armadas ou pela pressão externa”. Nas palavras de Fleming:

Nenhum pronunciamento poderia ter sido mais total. Onde quer que surgisse uma revolução comunista, os Estados Unidos a sufocariam. Onde quer que a União Soviética procurasse avançar, em qualquer ponto de sua vasta circunferência, os Estados Unidos resistiriam. Os

¹¹ Fleming o demonstra de forma conclusiva, *ibid.*, Vol. 1, págs. 441-2.

Estados Unidos se transformariam no policial anticomunista e anti-russo do mundo.¹²

Por mais ampla que fôsse, a Doutrina Truman não definia o âmbito total da nova política global de Washington. Expressava o que podemos chamar de lado negativo dessa política — a determinação de impedir qualquer nôvo avanço do socialismo. O lado positivo, compreendendo uma série de metas de longo alcance, foi exposto de modo conciso e claro em dois grandes discursos do Secretário de Estado Dean Acheson, em março de 1950, vários meses antes da deflagração da Guerra da Coréia.

No primeiro discurso, Acheson definiu o objetivo da política dos Estados Unidos como o estabelecimento de “situações de fôrça”. Ora, situações de fôrça poderiam simplesmente ser pontos fortes para a defesa do *status quo*. Ou poderiam ser áreas básicas das quais se partisse para conquistar nôvo terreno. E Acheson explicou rapidamente o que pretendia dizer. A 16 de março, em Berkeley, Califórnia, disse que, para a coexistência dos dois sistemas, certos pontos de dissensão teriam, mais cedo ou mais tarde, de ser solucionados. Relacionou sete dêles, que podem ser resumidos como segue:

Primeiro: os tratados de paz alemão, austríaco e japonês devem deixar “livres” êsses países — em outras palavras, deixá-los capitalistas, aliados dos Estados Unidos contra a União Soviética.

Segundo: “Processos de representação normais” devem ser introduzidos em “todo o grupo de países que estamos habituados a considerar como área satélite” — em outras palavras, a União Soviética deve pôr-se de lado, enquanto os Estados Unidos organizam contra-revoluções na Europa oriental.

Terceiro: “Os líderes soviéticos poderiam abandonar sua política de obstrução nas Nações Unidas” — em outras palavras, a União Soviética deve aquiescer, nas Nações Unidas, em ser um instrumento da política americana.

Quarto: A União Soviética deve aceitar “disposições realistas e efetivas para o contrôle da energia atômica e as limitações dos armamentos em geral” — em outras palavras, a União Soviética deve colocar seu trabalho no campo da energia atômica sob o contrôle de um organismo domi-

¹² *Ibid.*, pág. 446.

nado pelos americanos e sujeitar seu aparelho militar à inspeção externa.

Quinto: A União Soviética deve “desistir da agressão indireta, através de fronteiras nacionais, e cooperar nos esforços para impedi-la” — em outras palavras, já que a “agressão indireta” é o pseudônimo habitual para revolução social, a União Soviética não só deve concordar com as medidas contra-revolucionárias dos Estados Unidos, como ainda ajudá-las e acumpliciar-se com elas.

Sexto: A União Soviética e seus aliados (enquanto tiver algum) deve permitir aos representantes americanos oficiais o direito de percorrer seus países.

Sétimo: Os líderes soviéticos devem cessar suas críticas aos Estados Unidos e seus aliados.

O Professor Frederick L. Schuman, do Williams College, comentou imediatamente os “sete pontos” com as seguintes palavras: “Por uma coincidência, eles compreendem os ‘cinco pontos’ apresentados por James Burnham em *The Coming Defeat of Communism*, dedicado à idéia de que “só há um objetivo possível para a política externa dos Estados Unidos: a destruição do poderio comunista”.¹³ Esta vem sendo, na realidade, a estrêla de orientação da política dos Estados Unidos desde 1917, e continua a ser hoje.

4

A concretização dessa política global de anticomunismo exigia, entre outras coisas, o seguinte:

1) A mais rápida reabilitação e o maior fortalecimento dos centros tradicionais do poderio capitalista e sua integração numa aliança militar dominada pelos Estados Unidos. Esse objetivo foi realizado pelo Plano Marshall, anunciado em junho de 1947, exatamente três meses depois da Doutrina Truman; e, através da Organização do Tratado do Atlântico Norte, negociada durante o ano seguinte e assinada em abril de 1949. Uma modificação de política semelhante ocorreu sem demora no Japão, culminando com a assinatura de um tratado de paz em sepa-

¹³ *The Daily Compass*, 24 de março de 1950.

rado, em 1951. As condições subjacentes para o renascimento do capitalismo na Europa ocidental e Japão eram muito mais favoráveis do que pareciam. O capital fixo e a mão-de-obra qualificada eram abundantes; faziam-se necessárias grandes injeções de capital funcional, que os Estados Unidos podiam proporcionar. Solucionando êsses problemas, podemos dizer que Washington obteve seu único êxito sólido e em escala realmente ampla na política externa do período de pós-guerra.

2) A formação de uma rêde de pactos e bases militares em tórno do perímetro da totalidade do bloco socialista. Essa operação começou com a OTAN e se vem realizando desde então. A rêde inclui no momento, além da OTAN, a Organização do Tratado do Sudeste da Ásia (OTASE), a Organização do Tratado Central (conhecida originalmente como Pacto de Bagdá) e tratados bilaterais ou acórdos de "assistência mútua" com dezenas de países em tôda parte: Espanha, Turquia, Paquistão, Filipinas, Formosa, Japão e muitos outros. Em 1959, os Estados Unidos tinham, segundo Fleming, um total de 275 grandes bases em 31 países e mais de 1.400 bases no exterior, contando todos os locais onde estavam estacionados soldados americanos e locais destinados à ocupação de emergência. Essas bases custavam aproximadamente 4 bilhões de dólares e eram ocupadas por aproximadamente um milhão de soldados americanos.

3) Acima de tudo, a política dos Estados Unidos exigia armas de todos os tipos e classes e homens para manejá-las, para emprestar músculos e nervos a êsse esqueleto mundial de alianças, estabelecendo assim as "posições de fôrça" a partir das quais era possível sufocar a expansão do socialismo e exercer pressão suficiente para que, no devido tempo, êle se visse forçado a uma retirada. Fracassando tais objetivos, a estrutura militar seria suficientemente forte para travar e vencer uma guerra contra a União Soviética, abrindo assim caminho para a liquidação final do socialismo por meios exclusivamente militares.

Resumindo: a necessidade que a oligarquia americana tem de uma grande e crescente máquina militar é o corolário lógico de sua intenção de conter, reprimir e finalmente destruir o sistema socialista mundial que é seu rival.

5

Não podemos deixar o problema da necessidade de força militar sem indagarmos as causas da hostilidade capitalista à existência de um sistema socialista mundial rival. Se, como pensam algumas pessoas, essa hostilidade se baseia principalmente em preconceitos e receios irracionais, como a crença laboriosamente cultivada na agressividade soviética, então seria de se julgar que existe pelo menos uma possibilidade de que, com o tempo, passem a predominar opiniões mais racionais. Nesse caso, a coexistência pacífica e o desarmamento poderiam ser considerados não como *slogans* de propaganda na luta entre dois sistemas, mas como metas alcançáveis. Por outro lado, se os preconceitos e receios são, como frequentemente acontece, simples máscaras de interesses profundamente arraigados, então teríamos de avaliar as perspectivas de modo diverso.

Em primeiro lugar, devemos analisar um argumento muito comum que pretende provar que a difusão do socialismo constitui uma ameaça mortal à existência do sistema capitalista. Afirma-se com frequência que o capitalismo não pode existir sem o comércio exterior e que qualquer progresso do socialismo significa uma limitação da área de comércio capitalista. Portanto, continua o argumento, para os principais países capitalistas, mesmo quando não são ameaçados por poderosos movimentos socialistas internos, a luta contra o socialismo é, literalmente, uma luta pela sobrevivência. Colocado nesses termos, o raciocínio formulado pelos interesses capitalistas envolve um *non sequitur*. É certo que o capitalismo é inconcebível sem o comércio exterior, mas não é verdade que os países socialistas se oponham ao comércio com os países capitalistas, ou sejam incapazes dele. Assim, a difusão do socialismo, por si só, não significa qualquer redução da área de comércio aberta aos países capitalistas. Podemos ir ainda mais adiante. Os economistas burgueses jamais se cansam de repetir que quanto mais industrialmente desenvolvido é um país, tanto maior o seu potencial como parte de um comércio. Como os países subdesenvolvidos se industrializam mais rapidamente sob o socialismo do que sob o capitalismo, os principais países capitalistas, de acordo com este argumento, deveriam receber bem a difusão do socialismo nas áreas subdesenvolvidas do mundo

capitalista. O fato de que ao invés disso eles resistam por todos os meios deve ser explicado por outras razões.

O problema é, na realidade, muito mais complexo e só pode ser formulado com proveito em termos totalmente diversos. Os Governos capitalistas em geral não comerciam entre si: a maior parte das transações comerciais no mundo capitalista é realizada pelas empresas privadas, principalmente pelas grandes empresas. Interessam-se não pelo comércio como tal, mas pelos lucros: a razão pela qual se opõem, juntamente com os Governos que controlam, à difusão do socialismo não é a de reduzir este, necessariamente, as possibilidades de importação ou exportação (embora isso possa de fato ocorrer), mas pelo fato de que o socialismo necessariamente lhes reduz as oportunidades de lucrar com transações com e dentro da área recém-socializada. E quando levamos em consideração o fato de que para as empresas, nos principais países capitalistas, as taxas de lucro das transações com e dentro dos países menos desenvolvidos e subdesenvolvidos são geralmente mais altas do que as taxas de lucro interno, a razão para a veemência da oposição à difusão do socialismo precisamente nessas áreas será compreendida.

Usamos, conscientemente, a expressão geral "transações com e dentro", ao invés da frase mais limitada, "comprar de e vender a". As relações e interesses internacionais da empresa gigante típica são diversos e extremamente complexos, ultrapassando a simples exportação ou importação. A melhor forma, talvez, de deixar isso claro é resumir o âmbito e caráter mundial da companhia que é, fora de dúvida, a principal "empresa multinacional" dos Estados Unidos: a Standard Oil de Nova Jersey.¹⁴ Os fatos e números que se seguem são extraídos de publicações oficiais da companhia.¹⁵

¹⁴ A expressão "empresa multinacional" parece ter sido criada por David E. Lilienthal, diretor da Tennessee Valley Authority, no Governo Roosevelt, e da Comissão de Energia Atômica, no Governo Truman, e atualmente presidente da Development and Resources Corporation, que é apoiada e controlada pela casa bancária internacional de Lazard Frères. Um trabalho apresentado por Lilienthal ao Carnegie Institute of Technology em abril de 1960, e publicado posteriormente pela Development and Resources Corporation, tem como título "The Multination Corporation". A expressão foi usada posteriormente pelo *Business Week* num estudo especial, "Multination Companies", em seu número de 20 de abril de 1963.

¹⁵ *Notice of Special Stockholders' Meeting* (7 de outubro de 1959); *Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 1962*

Em termos de valor do capital em dólares, a Standard de Nova Jersey é a maior empresa industrial dos Estados Unidos, pois esse total se elevava, em fim de 1962, a 11.488 milhões de dólares. As receitas globais foram, no mesmo ano, de 10.567 milhões de dólares, e a renda líquida (lucro) de 841 milhões. Somente quando tais números são decompostos geograficamente, porém, é que a importância decisiva das operações no exterior se torna clara. Ao fim de 1958, a distribuição percentual do capital e lucros, pelas regiões, era a seguinte:

	<i>Capital</i>	<i>Lucro</i>
Estados Unidos e Canadá	67	34
América Latina	20	39
Hemisfério Oriental	13	27
Total	100	100

Embora dois terços do capital da Jersey estivessem localizados na América do Norte, somente um terço de seus lucros veio daquela região. Ou, em outras palavras, os investimentos da Jersey no exterior foram de metade de seus investimentos internos, mas seus lucros no exterior foram duas vezes maiores do que os internos. A taxa de lucro indicada no exterior é, assim, quatro vezes superior à taxa interna.

O fato de que as operações daquela companhia são realmente mundiais pode ser percebido se lembrarmos que em 1962 ela vendeu seus produtos em mais de cem países, e possuía 50% ou mais das ações de 175 subsidiárias em 52 países. Eis a lista do número dessas subsidiárias, pelo país de organização, como nos mostra o Quadro 6:

Estados Unidos	77	Suíça	2
Canadá	37	Uruguai	2
Grã-Bretanha	24	Venezuela	2
Panamá	17	Argélia	1
França	12	Dantzig	1
Baamas	8	República Dominicana	1
Itália	6	Egito	1
Suécia	6	El Salvador	1
Colômbia	5	Finlândia	1
Holanda	5	Hungria	1
Austrália	4	Índia	1
Brasil	4	Indonésia	1
Chile	4	Quênia	1
Alemanha	4	Luxemburgo	1
Filipinas	4	Madagascar	1

(apresentada à Comissão de Títulos e Valores, de acordo com o artigo 13 da Lei de Títulos de 1934) e o *Annual Report* de 1962.

Argentina	3	México	1
Dinamarca	3	Nova Zelândia	1
Irlanda	3	Paraguai	1
Japão	3	Peru	1
Antilhas Holandesas	3	República do Congo	1
Noruega	3	Singapura	1
Áustria	2	África do Sul	1
Bélgica	2	Espanha	1
Bermudas	2	Surinã	1
Iraque	2	Tunísia	1
Malásia	2		
Marrocos	2	TOTAL	275

Recapitulando por regiões, verificamos que a Jersey tinha 114 subsidiárias nos Estados Unidos e Canadá, 77 na Europa, 43 na América Latina, 14 na Ásia, 9 na África e 18 em outras regiões.

A tremenda variedade e âmbito das operações estrangeiras da Jersey poderia levar à suposição de que durante todos esses anos a companhia tenha sido um grande e constante exportador de capital. Nada estaria mais longe da verdade. À parte uma pequena exportação inicial de capital, há muitos anos, a expansão dos bens da companhia no exterior foi financiada com os lucros de suas operações locais. Além disso, tão grandes foram esses lucros que, depois de atendidas tôdas as necessidades de expansão exterior, restaram ainda enormes somas para remessa à companhia originária nos Estados Unidos. Não são divulgados dados separados sobre os volumes de tais remessas, mas teremos uma idéia das ordens de grandeza examinando os dados seguintes de 1962, ano em que, como já dissemos, os lucros totais foram de 841 milhões de dólares. Dessa soma, 538 milhões foram pagos como dividendos aos acionistas, em sua grande maioria residentes nos Estados Unidos. Os restantes 303 milhões de dólares foram acrescentados aos investimentos da companhia, no país e no exterior. Em outro ponto, o mesmo Relatório Anual que registra tais dados declara que os lucros das operações nos Estados Unidos, em 1962, foram de 309 milhões de dólares. Tal número, pelo que se pode ver, é inferior em 229 milhões de dólares ao volume de dividendos pagos. Em outras palavras, aproximadamente 40% dos dividendos pagos aos acionistas, mais qualquer investimento novo feito nos Estados Unidos durante aquele ano, foram financiados pelos lucros das operações estrangeiras. Numa palavra: a Standard Oil de Nova Jersey é um grande e constante *importador* de capital.

A esta altura, porém, devemos fazer uma pausa e indagar se a Standard Oil de Nova Jersey é realmente um tipo ideal que nos ajuda a perceber a essência da realidade capitalista, ou se pelo contrário não será um caso excepcional, que devemos ignorar e não tomar como objeto de nossa atenção.

Até a Segunda Guerra Mundial teria sido correto tratá-la como uma forma de exceção — muito importante, sem dúvida, exercendo uma influência tremenda, por vêzes até decisiva, na política internacional dos Estados Unidos. Não obstante, o âmbito e magnitude multinacionais de suas operações não só estavam muito à frente de tôdas as outras como também eram pouquíssimas as companhias que se desenvolveram dentro das mesmas linhas. Muitas emprêsas dos Estados Unidos tinham, é claro, grandes interesses no comércio de importação e exportação, e várias dispunham de filiais ou subsidiárias no exterior. Sob nenhum aspecto, porém, a situação de 1946 diferia muito da situação observada em 1929. Na verdade, os investimentos estrangeiros feitos diretamente pelas emprêsas americanas caíram de 7,5 bilhões de dólares para 7,2 bilhões, ou em 4%, entre essas duas datas.¹⁶ A maioria das emprêsas gigantes que dominavam a economia americana nesses anos eram, nas palavras do *Business Week*, “orientadas internamente, com operações internacionais”, e não, como a Standard Oil, “emprêsas de orientação realmente mundial”.¹⁷

Na década e meia seguinte ocorreu uma grande transformação. Citando novamente o *Business Week*, “em indústria após indústria, as companhias dos Estados Unidos verificaram que seus ganhos no exterior estavam subindo e que o lucro sôbre o investimento no exterior era freqüentemente muito mais elevado do que os ganhos nos Estados Unidos. Quando os ganhos no exterior começaram a subir, as margens de lucro nas operações internas começaram a diminuir. ... Foi essa combinação que forçou o desenvolvimento da companhia multinacional”.¹⁸ Em

¹⁶ U. S. Department of Commerce, Office of Business Economics, *U. S. Business Investments in Foreign Countries: A Supplement to the Survey of Current Business*, Washington, 1960, pág. 1.

¹⁷ “Multinational Companies”, *Business Week*, 20 de abril de 1963. É interessante observar que nos Estados Unidos a imprensa dedicada a assuntos econômicos está, com freqüência, muito à frente dos economistas profissionais, reconhecendo e tentando mesmo analisar os fatos mais recentes da economia capitalista.

¹⁸ *Ibid.*

consequência, os investimentos feitos diretamente pelas companhias americanas no exterior subiram — de 7,2 bilhões em 1946 para 40,6 bilhões de dólares em 1963, um aumento de mais de cinco vezes nos anos decorridos desde a Segunda Guerra Mundial.¹⁹ Paralelamente a êsse crescimento dos investimentos no exterior, ocorreu um aumento nas vendas e lucros das filiais e subsidiárias no exterior. Na manufatura (excluindo petróleo e mineração) as vendas dessas filiais elevaram-se a 18,3 bilhões de dólares em 1957 (o primeiro ano para o qual existem dados) e a 28,1 bilhões de dólares em 1962, aumento êsse de 54% num espaço de seis anos.²⁰

É possível ter-se uma idéia da crescente importância relativa dessas operações externas das empresas americanas, pelo exame do Quadro 7, que encerra dados sobre as vendas das filiais estrangeiras, das vendas totais internas e das exportações de mercadorias não-agrícolas.

Quadro 7

Crescimento das Vendas de Manufaturas no Estrangeiro e Internamente e Exportações de Mercadorias, 1957-1962
(Bilhões de dólares)

	<i>Vendas das Filiais Estrangeiras</i>	<i>Vendas Totais Internas</i>	<i>Exportação de Mer- cadorias (Exclusive Alimentos)</i>
1957	18,3	341	16,8
1958	n. e.	314	13,8
1959	21,1	356	13,7
1960	23,6	365	16,6
1961	25,6	368	16,9
1962	28,1	400	17,3

n. e. = não existente.

FONTES: Vendas externas, Fred Cutler e Samuel Pizer, "Foreign Operations of U. S. Industry", *Survey of Current Business*, outubro de 1963; vendas internas e exportações, *Economic Indicators*, números correntes.

É claro que seria preferível comparar as vendas e exportações internas e externas das companhias que têm filiais ou subsidiárias no exterior; e seria melhor ainda se pudéssemos indicar os lucros obtidos por elas nas operações externas e internas, respectivamente. Se tais dados existissem, poderíamos formar uma imagem muito clara do grau de participação das atividades no exterior nas empresas gigantes dos Estados Unidos. Mas mesmo os

¹⁹ *Survey of Current Business*, agosto de 1964, pág. 10.

²⁰ Fred Cutler e Samuel Pizer, "Foreign Operations of U. S. Industry: Capital Spending, Sales and Financing", *Survey of Current Business*, outubro de 1963, pág. 19.

dados incluídos no Quadro 7 constituem testemunho eloqüente do rápido crescimento dessa participação. Nos seis anos a partir de 1957, as vendas das filiais estrangeiras cresceram em 54%, ao passo que as vendas internas de manufaturas aumentaram de apenas 17%, e as exportações não-agrícolas não sofreram praticamente modificação alguma.

Esses os dados sôbre os anos recentes. Se examinarmos o futuro, veremos que as emprêsas americanas, longe de considerarem sua expansão no exterior como concluída, confiam muito, para sua prosperidade futura, na continuação da penetração nas economias de outros países. "A América como 'terra da oportunidade' está deixando de existir aos olhos de muitos homens de negócios estadunidenses", diz uma Reportagem Especial do *U. S. News & World Report*,²¹ que afirma ainda:

Esses homens de negócios estão considerando, cada vez mais, que os mercados no exterior — e não os dos Estados Unidos — oferecem o maior potencial para o crescimento futuro. Cresce a impressão de que o mercado dos E.U.A., embora enorme, está relativamente "saturado".

É no exterior que os homens de negócios vêem o grande e inexplorado mercado, com centenas de milhões de clientes esperando — e cada vez mais capazes de comprar — todos os tipos de bens e serviços.

Para alcançar êsse mercado, as firmas americanas estão construindo e ampliando fábricas em todo o mundo. Desde 1958 mais de 2.100 companhias americanas iniciaram operações novas só na Europa ocidental...

Todos os tios de negócios — de carros a alimentos infantis — prevêem um futuro brilhante para os mercados fora dos Estados Unidos.

Diz L. E. Spencer, presidente da Goodyear Tire & Rubber Company do Canadá: "Os mercados exteriores se ampliarão várias vezes mais depressa do que os mercados americanos nos próximos dez anos".

Declara C. C. Smith, vice-presidente da Internacional Business Machines' World Trade Corporation: "A taxa de aumento de nosso movimento no exterior é maior do que nos Estados Unidos em tôdas as principais categorias de produtos. Esperamos que, com o tempo, o seu volume supere o dos Estados Unidos".

Eis o comentário de um funcionário da Colgate-Palmolive Company: "Estamos num mercado saturado, aqui nos Estados Unidos, onde

²¹ "For New Opportunities: Now, the Word Is 'Go Abroad'", *U. S. News & World Report*, 1.º de junho de 1964. Para colhêr material para a reportagem, "membros da equipe internacional da *U. S. News & World Report* conversaram com dezenas de firmas americanas no exterior. Foi colhido também material em emprêsas dos E.U.A. que transacionam ativamente no setor externo".

os novos produtos são a única resposta ao crescimento. No exterior, há milhões de pessoas, cada ano, que alcançam a fase de seu desenvolvimento cultural, social e econômico na qual compram sabonete, pasta de dentes e outras coisas que vendemos”.

A previsão seguinte é feita por Fred J. Borch, presidente da General Electric Corporation: “A despeito dos altos e baixos econômicos ou políticos, os mercados de expansão mais rápida estarão no exterior nos próximos 25 anos”.

Contra tal pano-de-fundo, o levantamento das firmas americanas no exterior revelou principalmente:

1. As vendas estrangeiras das companhias dos E.U.A. estão aumentando muito mais depressa do que suas vendas no país de origem. Com freqüência, os lucros percentuais são três ou quatro vezes maiores.

2. As taxas de lucro no exterior são geralmente mais elevadas do que em atividades semelhantes nos Estados Unidos. Muitas firmas informam um lucro percentual “duas vezes mais elevado do que na América”. A maioria delas cita baixos salários no exterior — e menor concorrência.

3. Os mercados estrangeiros podem habitualmente ser melhor explorados por uma operação local, ao invés de exportações dos Estados Unidos. Uma fábrica no exterior pode evitar as tarifas e outras barreiras erguidas contra as exportações americanas...

Assim, é evidente, tanto pelo que ocorreu no passado como pelos planos e esperanças relacionados com o futuro, que as empresas americanas se lançaram irrevogavelmente pela estrada há muito trilhada, pioneiramente, pela Standard Oil. Esta é ainda o modelo de uma empresa multinacional, mas deixou de constituir exceção. Mostramos, simplesmente, de forma mais desenvolvida, aquilo que os outros gigantes já tornaram ou estão em processo de se tornarem.

A história recente da Standard Oil de Nova Jersey nos proporciona ainda um exemplo didático da razão pela qual as empresas multinacionais são profundamente hostis à difusão do socialismo. Antes da Revolução Cubana, a Jersey transacionava ativamente em Cuba, de várias formas. Disponha de instalações de refinaria na ilha e operava um amplo sistema de distribuição, com propriedades avaliadas em 62.269.000 dólares.²² Além disso, a

²² Standard e Poor, *Standard Corporate Descriptions*, 24 de junho de 1961.

subsidiária cubana da Jersey comprava o seu petróleo cru da Creole Petroleum, subsidiária venezuelana da Jersey, aos altos preços mantidos pelo cartel petrolífero internacional. Portanto, a companhia colhia lucros em dois países e em três operações separadas — venda e refino do petróleo cru e venda dos produtos acabados. Em consequência da Revolução, as propriedades da companhia em Cuba foram nacionalizadas sem indenização e a Creole perdeu seu mercado cubano. Mais de 60 milhões de dólares em bens e tôdas as três fontes de lucro corrente foram perdidos de um só golpe — e sem envolver, de forma alguma, exportações dos Estados Unidos, ou importações para êsse país.

Pode-se argumentar que, se a Jersey e o Govêrno dos Estados Unidos tivessem adotado políticas diferentes para com Cuba, o regime revolucionário teria experimentado satisfação em continuar a comprar o petróleo da Venezuela, que no final das contas é a fonte de abastecimento mais próxima e mais racional. Isso é certo, indubitavelmente — mas com uma restrição importante. O regime revolucionário poderia ter continuado a comprar petróleo da Venezuela, mas não continuaria a pagar os preços e a cumprir as condições de pagamento impostas pela Standard Oil. E como podia voltar-se para a União Soviética como fonte alternativa de abastecimento, já não estaria obrigado a submeter-se às condições do cartel. Assim, para permanecer no mercado cubano, a Jersey teria pelo menos de reduzir seus preços e oferecer melhores condições de crédito. Isto não só teria significado menores lucros nas vendas a Cuba como também ameaçaria tôda a estrutura dos preços do cartel. Jersey e Washington resolveram, ao invés disso, combater a Revolução Cubana.

O que está em jôgo no conflito entre os Estados Unidos e Cuba não é o comércio, e isso se confirma pelas relações de Cuba com outros países capitalistas. Muito depois da socialização da economia cubana, o Govêrno de Havana promovia vigorosamente seu comércio com a Grã-Bretanha, França, Espanha, Canadá, Japão — em suma, com qualquer país disposto a realizar transações. É verdade, sem dúvida, que a capacidade de exportar e importar de Cuba foi seriamente reduzida pela desorganização e outras dificuldades dos primeiros anos de transformação para o socialismo, mas não parece haver razão para duvidar da afirmação dos cubanos, de que dentro de poucos anos a ilha será um cliente comercial muito melhor

do que sob o velho regime neocolonial. Nem há razão para duvidar de que os Estados Unidos poderiam conseguir uma grande parcela do comércio cubano, se o bloqueio fôsse cancelado e restabelecidas as relações normais entre os dois países.

Mas não é isso o que realmente interessa às gigantescas emprêsas multinacionais que dominam a política americana. O que elas querem é o *contrôle monopolista* das fontes estrangeiras de abastecimento e dos mercados estrangeiros, para que possam comprar e vender em condições privilegiadas, transferir encomendas de uma subsidiária para outra, favorecer êste ou aquêle país, dependendo de quem tiver políticas tributárias, trabalhistas e outras mais vantajosas — em outras palavras, desejam transacionar dentro de suas próprias condições e onde preferirem. E para isso necessitam não de clientes comerciais, mas de “aliados” e clientes prontos a ajustar suas leis e políticas às exigências das grandes emprêsas americanas.

Pelo que dissemos, podemos ver que o crime de Cuba foi afirmar, por atos e palavras, seu direito soberano de dispor dos próprios recursos nos intersêses de seu povo. Isto significava a redução e, na luta que se seguiu, a revogação final de direitos e privilégios que as gigantescas emprêsas multinacionais haviam desfrutado em Cuba. Foi por isso, e não pela perda de comércio, e ainda menos por qualquer mêdo irracional ou preconceito, que as grandes emprêsas e seu Governo em Washington reagiram tão violentamente à Revolução Cubana.

Pode-se pensar que, sendo Cuba um país tão pequeno, a violência da reação foi desproporcional ao dano sofrido. Mas afirmá-lo seria não perceber a essência da questão. O que torna Cuba tão importante é precisamente o fato de ser tão pequena, além de estar localizada tão próxima dos Estados Unidos. Se Cuba pode abandonar o “mundo livre” e juntar-se ao campo socialista com impunidade, então qualquer país pode fazê-lo também. E, se Cuba prosperar sob o nôvo regime, todos os outros países subdesenvolvidos e explorados do mundo serão tentados a seguir-lhe o exemplo. O que está em jôgo em Cuba não é simplesmente a explorabilidade de um pequeno país, mas a própria existência do “mundo livre”, ou seja, de todo o sistema de exploração.

Foi êsse fato que ditou a política cubana dos Estados Unidos. A estratégia consiste em prejudicar e mu-

tilar a economia cubana de tôdas as formas possíveis, com um tríplice objetivo. Primeiro, esperava-se que o povo cubano mais cedo ou mais tarde se desiludisse de sua liderança revolucionária, preparando assim o cenário para o êxito de uma contra-revolução. Segundo, os povos dos países subdesenvolvidos devem aprender que a revolução não compensa. E, terceiro, o ônus de apoiar a economia cubana, lançado ao resto do campo socialista, especialmente a União Soviética como o membro economicamente mais adiantado dêsse campo, deve ser intensificado ao máximo, de forma que êsses outros países socialistas sejam induzidos a usar sua influência para conter quaisquer novas revoluções que possam representar novos ônus para as suas economias já muito desgastadas.

6

Não é esta, é claro, a única forma pela qual o “mundo livre” é defendido. Os Estados Unidos não puderam compreender a natureza da revolução que derrubou o regime de Batista em Cuba, antes que fôsse muito tarde para impedir que os revolucionários consolidassem seu poder. Tôdas as precauções estão sendo tomadas para que o mesmo êrro não se repita. Todos os revolucionários são automaticamente suspeitos; nenhum regime é demasiado reacionário para merecer o apoio total dos Estados Unidos.

Êsse apoio toma, em parte, a forma da chamada ajuda econômica — na realidade, doações a oligarquias corruptas destinadas a lhes assegurar a lealdade a Washington, e não aos interesses de seus países.²³ E em parte toma a forma de ajuda militar, que é predominantemente de dois tipos.

Primeiro, há a participação direta das forças armadas dos Estados Unidos no território do Estado beneficia-

²³ “Muitas críticas à ajuda externa”, segundo D. A. Fitzgerald, alta autoridade na sucessão de repartições governamentais dos Estados Unidos encarregadas da ajuda externa de 1948 a 1961, “se devem ao fato de considerar o crítico que o objetivo era promover o crescimento econômico, o que não ocorria absolutamente. ... A ajuda depende do objetivo principal, e êste, em metade das ocasiões, é solucionar uma crise política a curto prazo — e o desenvolvimento econômico, se ocorrer, é apenas um resultado incidental”. Entrevista ao *U. S. News & World Report*, 25 de fevereiro de 1963, págs. 49-50.

do: estacionamento de tropas nas bases controladas pelos Estados Unidos (como dissemos acima, há cêrca de 275 bases principais e 1.400 bases menores ocupadas pelas fôrças americanas, ou para elas preparadas); deslocamento de "emergência" de soldados em qualquer ponto do território nacional do país beneficiado, por decisão dos dois Governos (Líbano no verão de 1958, Tailândia na primavera de 1962, República Dominicana na primavera de 1965); e vários tipos de missões consultivas e de treinamento, acreditadas junto às fôrças armadas dos clientes (em 1957, um total de 40 missões do Exército, Marinha e Fôrça Aérea estava acreditado na América Latina, cobrindo todos os países com exceção do México.) Como o Vietnã do Sul mostra, as missões de treinamento podem ser transformadas, de forma rápida e quase imperceptível, em fôrças de combate contra-revolucionárias.²⁴

A segunda forma de ajuda militar é o fornecimento de material e apoio financeiro às fôrças armadas dos Estados clientes. Embora as dezenas de pactos de assistência militar firmados pelos Estados Unidos com países subdesenvolvidos de todo o mundo sejam destinados, ostensivamente, a enfrentar a "ameaça" de agressão pela União Soviética ou China, nenhum planejador militar sério imagina que êste seja seu objetivo real. Tal ameaça, se realmente existisse, só poderia ser enfrentada pelos próprios Estados Unidos, e uma tentativa de coordenar a estratégia militar com um grande número de aliados fracos seria um elemento de enfraquecimento, e não de fortalecimento. A finalidade real dessa ajuda militar é claramente revelada por Lieuwen em seu estudo pioneiro do papel dos militares na América Latina:

Essa política [militar] . . . não se destina a enfrentar a ameaça militar do comunismo, mas antes conquistar a amizade da América Latina, conseguir sua cooperação e apoio nas Nações Unidas e na Organização dos Estados Americanos. A aliança militar do Rio, os Pactos de Defesa e Assistência Multilaterais, as doações de armas, a ajuda reembolsável, o trabalho da Junta Interamericana de Defesa e das missões militares

²⁴ O Vietnã do Sul também mostra que nos países subdesenvolvidos de hoje os regimes reacionários, por mais generosamente equipados que sejam, e "aconselhados" pelos Estados Unidos, não podem vencer guerras contra revolucionários dedicados e experimentados. Não é êste o lugar para avaliarmos as implicações dêsse importante fato. Assinalamos apenas nossa convicção de que sua significação se tornará cada vez maior com o passar do tempo, e que retrospectivamente a luta no Vietnã do Sul será considerada como um dos pontos decisivos da história da segunda metade do século XX.

— tudo isso não tem grande significação militar. Destinam-se, acima de tudo, a aproximar os oficiais das forças armadas latino-americanas, que exercem grande influência no cenário político da maioria daquelas repúblicas, dos Estados Unidos, na esperança de que excluam a influência soviética, proporcionem aos Estados Unidos seu apoio, mantenham a estabilidade política, assegurem o acesso permanente às matérias-primas e concedam direitos ao uso de bases.²⁵

Para sermos mais claros, o propósito da ajuda militar dos Estados Unidos aos países subdesenvolvidos é mantê-los dentro do império americano, se já dêle fazem parte, e conquistá-los, no caso contrário — e de qualquer modo impedir que ocorram quaisquer novas defecções do “mundo livre”. As conseqüências para os países em questão são trágicas. Disse o estadista colombiano Eduardo Santos: “O que estamos fazendo é criar exércitos que nada representam na escala internacional, mas que são monstros devoradores para a vida interna de cada país. Cada país está sendo ocupado pelo seu próprio exército”.²⁶ O mesmo aspecto é bem ressaltado num excelente estudo das relações entre os Estados Unidos e o Paquistão publicado por um grupo de estudantes paquistanenses em Londres:

A longo prazo, o pior aspecto da ajuda militar está na modificação completa que provoca no equilíbrio das forças sociais e políticas em favor do conservantismo e dos interesses estabelecidos. A semente difundida pela ajuda militar produziu uma safra terrível de oficiais militares, com raízes sociais nas camadas mais conservadoras de nossa sociedade, que aprenderam a se considerarem os juizes do nosso povo. É uma força esmagadora, sem qualquer força neutralizante para contê-la.²⁷

Essa difusão mundial de pequenas máquinas militares fiéis a Washington não reduz, de forma alguma, a necessidade de uma grande máquina militar nos próprios Estados Unidos. À medida que cresce a onda de protesto revolucionário nos países explorados do “mundo livre”, somente pela crescente e maciça intervenção das forças armadas americanas a velha ordem pode ser mantida por mais algum tempo. À medida que se processa a trans-

²⁵ Edwin C. Lieuwen, *Arms and Politics in Latin American*, Nova York, 1960, pág. 226.

²⁶ Citado por Lieuwen, *ibid.*, págs. 237-238.

²⁷ “The Burden of U. S. Aid”, *Pakistan Today*, New Series, No. 1, outono de 1961.

ferência do poderio para as armas nucleares e os mísseis intercontinentais, até a alegação de que o sistema global de bases visa à proteção contra a agressão russa é esquecida. "Pouco a pouco", escreve Cyrus L. Sulzberger, colunista de política externa do *New York Times*, "a exigência de bases na periferia da área da OTAN diminui. Os mísseis de alcance médio e longo, mais os mísseis lançados do mar, estão modificando a ênfase da força de contra-ataque. Mas ainda não chegou o momento em que possamos prever o desaparecimento de toda a necessidade de bases americanas no exterior; pelo contrário". Segue-se uma reveladora analogia com a política britânica depois das Guerras Napoleônicas, embora a expressão clara "império" só seja usada em referência àquele período passado:

Hoje, Washington ressalta o preparo para travar guerras limitadas, se necessário. Estas exigem mobilidade, capacidade de transferir homens e abastecimentos de uma região para outra, usando pontos de partida no exterior. Também necessitam do que se chama de "estoque antecipado" em portos estrategicamente importantes.

Um estudo desse problema está sendo realizado no Pentágono. Depois das Guerras Napoleônicas, a Marinha britânica realizou esse estudo para verificar as necessidades que tinha Londres para a defesa de seu vasto império de além-mar. Mais tarde, a Marinha dos Estados Unidos realizou uma análise semelhante sobre como operar de forma mundial.

A atenção da atual pesquisa de Washington se concentra mais nos aspectos da guerra limitada do que na guerra total...

Da mesma forma, a administração vê a possibilidade de que possamos enfrentar guerras limitadas em outras frentes, conflitos semelhantes ao do Vietnã do Sul, no qual não somos beligerantes, mas do qual participamos cada vez mais. Por exemplo, se o Irã fosse submetido a uma pressão russa, a ajuda inicial a ele poderia ser "limitada", e não "total". A fim de estarem preparados para tais atos, os Estados Unidos devem manter um número suficiente de bases no exterior para permitir a acumulação de estoques destinados à reação rápida, por outros meios que não os do holocausto.²⁸

Não está Sulzberger na realidade dizendo que os Estados Unidos, como a Grã-Bretanha do século XIX, necessitam de uma máquina militar mundial para policiar um império mundial? Mas, como sabemos, os Estados Unidos também necessitam de uma máquina militar global para

²⁸ *New York Times*, 23 de abril de 1962.

realizar sua luta incessante contra o avanço do socialismo. E a verdade é que o policiamento dêsse império e a luta contra o socialismo se estão tornando rapidamente a mesma coisa, se já não o forem. Isto porque a ameaça ao império vem de movimentos revolucionários que, como a Revolução Americana há 200 anos, são provocados por um profundo anseio de independência nacional, e alimentados por uma crescente e premente necessidade de desenvolvimento econômico, que a experiência mostrou ser impossível de alcançar, nos países subdesenvolvidos de hoje, senão à base da iniciativa pública e do planejamento geral — em suma, somente se suas revoluções nacionalistas forem também revoluções socialistas.

À medida que essas duas grandes transformações sócio-políticas se fundem num processo único, também a luta contra elas se torna única. Para os Estados Unidos, defender hoje o seu império significa combater o socialismo, não só no império, mas em qualquer parte onde exista; isto porque o socialismo, pela sua natureza mesma, é um movimento internacional que ganha força em toda parte quando um êxito é obtido em algum ponto do mundo. Portanto, tôdas as revoluções devem ser combatidas, toda fonte que lhes dê ajuda moral ou material deve ser enfraquecida e, se possível, destruída. É êsse duplo compromisso mundial com o *status quo* político e social que define e determina as necessidades militares da oligarquia americana.

7

Já dissemos o bastante sobre a *necessidade* que a oligarquia dos Estados Unidos tem de uma estrutura militar. Vamos examinar agora o efeito que a satisfação dessa necessidade tem sobre os interesses privados dos membros da oligarquia, e sobre a estabilidade e coesão da estrutura de classes do país.

Argumentamos, com detalhes, no capítulo anterior que a maior parte das atividades governamentais destinadas a satisfazer as necessidades coletivas envolvem a competição com os interesses privados, ou prejudicam a posição da classe e os privilégios da oligarquia, e que por êsses motivos provocam uma imediata oposição, que se fortalece rapidamente na proporção em que tais atividades se ampliam. O resultado é que surgem obstáculos muito antes

que as metas socialmente racionais e desejáveis sejam alcançadas. E o que ocorre com as atividades governamentais na esfera militar?

Inicialmente, é evidente que a construção de uma gigantesca estrutura militar não cria nem encerra uma concorrência com a iniciativa privada. Não há estruturas militares privadas que tenham interesse em manter o Governo fora de seu campo de atividades; e os gastos militares desempenham o papel de um cliente ideal para a iniciativa privada, gastando bilhões de dólares anualmente, em condições as mais favoráveis para os vendedores. Como grande parte do equipamento de capital necessário não tem outros usos, seu custo é habitualmente incluído no preço do produto final. A tarefa de produzir armas é, portanto, praticamente isenta de riscos, mas, apesar disso, a taxa de lucro permitida inclui uma generosa margem para um fator de risco fictício. E o fato de que os compradores militares freqüentemente obtenham empregos lucrativos com os fabricantes de armas, depois de reformados do serviço ativo, não contribui para que sejam rigorosos em suas transações com os fornecedores.²⁹

Os resultados desse sistema foram bem ilustrados num depoimento perante a Subcomissão de Investigações do Senado que examinou a lucratividade da Boeing Company, um dos maiores fabricantes de aviões do país:

O Sr. Nunnally [contador] declarou que os contratos governamentais da Boeing para trabalho nos bombardeiros Bomarc, B-52 e B-54, no avião-tanque KC-135 e outros projetos haviam totalizado 11.818.900.000 dólares desde 1951. Declarou que os custos da companhia nesse trabalho haviam sido de 10.911.200.000 dólares, deixando um lucro bruto de... 907.700.000 dólares.

Disse êle que a comparação dos lucros, ano a ano, com o investimento líquido da companhia (capital líquido mais todo o capital tomado de empréstimo) mostrava percentagens de lucro que iam de 108,6%, em 1953, a 36%, em 1951 e 1960.

O Sr. Nunnally disse que os lucros da Boeing, medidos pelo capital líquido da companhia, eram em média de 74,38%, antes do pagamento dos impostos, e 35,68%, depois dos tributos sobre os seus contratos

²⁹ Em 1960, segundo uma subcomissão da Comissão das Forças Armadas da Câmara dos Representantes, 720 dos maiores fornecedores de material bélico do país empregavam 1.426 oficiais reformados que haviam sido compradores, 251 dos quais ex-generais e almirantes. Citado por Oliver C. Cox, *Capitalism and American Leadership*, Nova York, 1962, pág. 118.

governamentais, e 19,05%, depois de descontados os impostos sobre suas transações governamentais e com outras empresas.

Afirmou que tal lucro era "quase o dobro" do lucro médio líquido de 10,73% de todas as indústrias de manufatura nos Estados Unidos, computado pelas repartições governamentais destinadas à regulamentação dessas atividades, em comparação com o capital líquido nos mesmos anos.³⁰

Os dados gerais sobre a lucratividade da produção de armas jamais foram computados, pelo que sabemos, sendo possível que a Boeing goze de uma posição especialmente favorecida. Como quer que seja, porém, não há dúvida de que os fornecimentos militares são considerados universalmente como um bom negócio: todas as empresas, grandes e pequenas, procuram conseguir as maiores parcelas desse abastecimento. Os interesses privados da oligarquia, longe de provocarem oposição aos gastos militares, estimulam a sua constante expansão.

Os interesses de classe da oligarquia funcionam na mesma direção. Enquanto os gastos governamentais maciços em educação e bem-estar tendem a solapar a sua posição privilegiada, ocorre o oposto com os gastos militares. A razão é que a militarização estimula todas as forças reacionárias e irracionais da sociedade, e inibe, ou mata, tudo o que é progressista e humano. Cria-se um respeito cego pela autoridade; as atitudes de docilidade e conformismo são pregadas e impostas; a discordância é tratada como falta de patriotismo ou mesmo traição. Nessa atmosfera, a oligarquia sente que sua posição material e autoridade moral estão seguras. Veblen, mais do que qualquer outro cientista social, compreendeu a importância desta função social do militarismo:

O maior e mais promissor fator de disciplina cultural — mas promissor como corretivo das excentricidades iconoclastas — dominado pelo princípio econômico é a política nacional. ... Os interesses econômicos impõem uma política nacional agressiva e os homens de negócios a dirigem. Tal política é belicosa e ao mesmo tempo patriótica. O valor cultural direto de uma política econômica belicosa é inequívoco. Procura um estado de espírito conservador da parte do povo. Durante a guerra,

³⁰ *New York Times*, 23 de maio de 1962. O Sr. Nunnally também declarou que não havia qualquer dissensão entre ele e a campanha no tocante à exatidão dos números, acrescentando o repórter do *New York Times* que a Boeing fez objeção que a taxa de lucro devia ser calculada sobre o volume de vendas.

e dentro da organização militar em qualquer momento, os direitos civis estão suspensos; e quanto mais guerra e mais armamentos, tanto maior a suspensão. O treinamento militar é um preparo para a precedência cerimonial, o comando arbitrário e a obediência indiscutível... Quanto mais coerente e mais geral êsse treinamento, tanto mais eficientemente os membros da comunidade serão treinados nos hábitos de subordinação e afastados da crescente propensão de não levar a sério a autoridade pessoal, que é a principal fraqueza da democracia. Isto se aplica principalmente, e de forma mais decisiva, aos soldados, é claro, mas também se aplica, e apenas em proporções menores, ao resto da população. Aprendem a pensar em têrmos guerreiros de postos, autoridade e subordinação, e se tornam progressivamente mais pacientes quanto às interferências em seus direitos civis. ...O costume com um esquema de vida guerreiro, predatório, é o mais forte fator disciplinar que pode ser usado para neutralizar a vulgarização da vida moderna provocada pela indústria pacífica e o progresso da máquina, e para reabilitar o sentimento de *status* e dignidade diferencial, ora em desaparecimento. A guerra, com a importância que dá à subordinação e à precedência e a insistência nas gradações de dignidade e honra próprias a uma organização militante, foi sempre uma escola eficiente nos métodos bárbaros de pensamento.³¹

Essas generalizações, baseadas presumivelmente, pelo menos em parte, nas observações feitas por Veblen durante a Guerra Hispano-Americana, foram confirmadas, de forma mais do que convincente, pelos acontecimentos das duas últimas décadas, quando aquilo que o Presidente Eisenhower, em seu pungente discurso de transmissão do cargo, chamou de complexo militar-industrial intensificava seu predomínio sobre a vida americana. As liberdades civis decaíram realmente, e a discordância em relação à política mundial do imperialismo e anti-socialismo passou a ser identificada com o comunismo e, daí, com a traição à nação.

Seria errôneo deixar a impressão de que somente a oligarquia foi favorável ao aumento crescente nas despesas militares durante êsses anos. Supondo-se a permanência do capitalismo monopolista, com a sua comprovada incapacidade de usar racionalmente, para finalidades pacíficas

³¹ Thorstein Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, págs. 391-393.

e humanas, o seu enorme potencial produtivo, teremos de decidir se é preferível o desemprego em massa e o desespero característicos da Grande Depressão ou a relativa segurança de emprego e bem-estar material proporcionados pelos enormes orçamentos militares das décadas de 1940 e 1950. Como a maioria dos americanos, inclusive os trabalhadores, ainda acredita, sem dúvida, na permanência do sistema, é apenas natural que deva preferir a situação que é pessoalmente mais vantajosa. E, para racionalizar essa preferência, aceitaram a ideologia oficial do anticomunismo, que parece justificar a expansão ilimitada da estrutura militar como essencial à sobrevivência nacional.

Contra esse pano-de-fundo é fácil compreender por que houve tão reduzida oposição política, nos últimos anos, à ampliação dos orçamentos militares. Num Congresso caracterizado normalmente pela luta acerba entre grupos de influência e pressão, surge logo uma majestosa unanimidade, quando é feito um pedido de mais bilhões para as forças armadas, competindo os congressistas, entre si, pela honra de propor os maiores aumentos.³²

Os representantes do povo, em seu entusiasmo, dedicam mesmo pouca atenção à explicação rigorosamente militar de como o dinheiro é empregado. "Minha experiência no Senado", diz William Proxmire, Senador democrata pelo Wisconsin, "mostrou-me a dolorosa incapacidade de nossa democracia para resistir ao impulso das despesas excessivas e do desperdício que acompanham nossa enorme organização militar".³³ E nos apresenta uma ilustração concreta, ou seja, a reação do Senado à veemente solicitação do Secretário de Defesa McNamara contra maiores despesas com os bombardeiros B-52 e B-58 do que as já solicitadas pelo Presidente:

Somente três senadores me acompanharam na votação a favor da emenda que teria eliminado essa verba. No debate no Senado, havíamos argumentado de forma convincente contra o dispêndio de mais de meio bilhão de dólares nesses itens. Não obstante, cerca de 95% dos senadores que votaram naquele dia rejeitaram a lógica da argumentação,

³² Um noticiário típico: "o projeto de lei das verbas militares, o maior na história americana em tempo de paz, foi aprovado [pelo Senado] por 88 a 0". *New York Times*, 14 de junho de 1962.

³³ "Spendthrifts for Defense", *The Nation*, 25 de agosto de 1962, pág. 63.

rejeitaram o conselho do Presidente, do Secretário da Defesa e seus auxiliares, e aprovaram as verbas maiores. Tratava-se de uma soma maior que a empregada, naquele ano, pelo Governo federal, em pesquisas médicas; mais do que a empregada pelos programas federais de habitação; mais do que os orçamentos previstos para o Serviço Florestal, o Serviço de Parques Nacionais e o Serviço de Pesca e Caça em conjunto.³⁴

Não é de surpreender que o Senador Proxmire conclua que “como uma racionalização das despesas federais, a defesa nacional tem poucos itens semelhantes. Programas que não mereceriam um segundo exame do Congresso são aprovados tranqüilamente se estiverem ligados a verbas para as forças armadas”.³⁴ Essas opiniões de Proxmire, considerado como um dos mais liberais membros do Senado, poderiam ser tidas como exageradas. Tal não aconteceria, porém, com o Senador Richard B. Russell, da Geórgia, sulista conservador, Presidente da Comissão das Forças Armadas do Senado e freqüentemente classificado como o homem mais poderoso do Congresso. Eis o que disse êle, numa conversa no plenário do Senado com o Senador Proxmire:

Há alguma coisa no preparo para a destruição que torna os homens menos cautelosos no dispêndio do dinheiro do que seriam se estivessem construindo. Não sei por que assim ocorre, mas tenho observado, num período de quase trinta anos, no Senado, que há, na compra de armas, com as quais destruir, matar, eliminar cidades e dismantelar grandes sistemas de transporte, alguma coisa que leva os homens a não darem ao custo em dólares a mesma importância que lhe atribuem quando se trata de habitações adequadas e o devido cuidado de saúde para os seres humanos.³⁶

Seria difícil uma condenação mais devastadora da totalidade da ordem social. Nem são as razões tão misteriosas quanto o Senador Rusk parece pensar. A Guerra Fria, explicou em 1949 o conhecido economista de Harvard, Sumner Slichter, “aumenta a procura de mercadorias, ajuda a manter um elevado nível de emprêgo, acelera o progresso técnico e ajuda, assim, o país a elevar seus

³⁴ *Ibid.*, pág. 64.

³⁵ *Ibid.*

³⁶ *Ibid.*, págs. 65-66.

padrões de vida. ... Portanto, podemos agradecer aos russos por ajudarem a fazer com que o capitalismo nos Estados Unidos funcione melhor do que nunca".³⁷ Poucos meses depois, a revista *U. S. News & World Report*, dirigida pelo ultraconservador David Lawrence, apresentou a mesma idéia com uma ingenuidade brutal:

Os planejadores governamentais julgam ter encontrado a fórmula mágica para um período de facilidades quase interminável. ... A Guerra Fria é o catalisador, a Guerra Fria é uma bomba automática. Acione-se um botão, e temos o clamor público em favor de maior dispêndio em armas. Acione-se outra, o clamor cessa. A confiança e a esperteza de Truman baseiam-se nessa "fórmula Truman". Disseram ao Presidente que a *era Truman de bons tempos* pode prolongar-se muito além de 1952. As exigências da Guerra Fria, se exploradas integralmente, são quase ilimitadas.

U. S. News & World Report ainda dizia a mesma coisa em 1954. Depois das notícias de que os Estados Unidos haviam feito explodir a primeira bomba de hidrogênio do mundo, comentou ela: "O que a bomba H significa para os negócios. Um longo período ... de grandes pedidos. Nos próximos anos, os efeitos da nova bomba continuarão crescendo. Como disse um comentarista: — A bomba H lançou pela janela qualquer idéia de depressão".

O capitalismo monopolista parecia ter encontrado finalmente, com isso, a resposta à questão do "em que": em que poderia o Governo gastar o suficiente para impedir que o sistema afundasse na estagnação? Em armas, mais armas e ainda mais armas.

Mas a situação parece não se ter desenvolvido dessa forma. A Guerra Fria intensificou-se; o orçamento militar, depois de uma redução ao término da Guerra da Coreia, retomou sua tendência ascendente. Mas uma estagnação mutilante ocorreu, ainda assim.³⁸

Por que o orçamento militar não se expandiu ainda mais? Se 50 bilhões de dólares não bastam, por que então não conceder 60 bilhões? O Congresso, sabemos, mostrou-se pronto a aprovar quaisquer verbas militares que sejam pedidas, e mais do que as somas solicitadas. Por que o

³⁷ Esta citação e as duas seguintes foram extraídas do vigoroso livro de Fred J. Cook, *Juggernaut: The Warfare State*, publicado inicialmente como edição especial de *The Nation*, 20 de outubro de 1961, pág. 300.

³⁸ Este fenômeno é analisado no capítulo seguinte.

Presidente não engrenou suas solicitações às exigências de uma economia próspera? Por que se permitiu que as taxas de crescimento sofressem queda, as margens de lucro se reduzissem, o desemprego aumentasse? Evidentemente, até o volume das despesas militares não constitui uma variável perfeitamente livre, através de cuja manipulação os líderes da oligarquia possam manter a pressão de vapor adequada na máquina econômica. Também neste caso há obstáculos e contradições em atividade.

8

As limitações à eficiência dos gastos em armas, como instrumento de controle econômico, nascem da natureza dos novos armamentos criados pela ciência e tecnologia modernas. Estas limitações são de dois tipos: o primeiro econômico e o segundo militar.

A limitação econômica está simplesmente no fato de que a nova tecnologia da guerra reduziu o poder que tinham os gastos em armamentos de estimular a economia.

É um lugar-comum dizer que a guerra se está tornando cada vez mais uma questão de ciência e tecnologia, e cada vez menos uma questão de massas de homens e armas. Foguetes e mísseis estão substituindo os bombardeiros e tornando inúteis os aviões de caça; frotas enormes de navios de superfície ficam obsoletas; os exércitos maciços estão sendo substituídos por soldados altamente especializados munidos de um conjunto de armas fantásticamente destrutivas. Em consequência dessas modificações, houve uma acentuada modificação no caráter dos bens e serviços adquiridos pelos investimentos militares. Uma proporção muito maior destes destina-se agora à pesquisa e desenvolvimento, engenharia, supervisão e manutenção; uma proporção muito menor é destinada ao tipo de equipamentos militares produzidos em massa (artilharia, tanques, aviões, caminhões, jipes, navios) que tiveram um papel decisivo em duas guerras mundiais. Tal modificação na composição da procura militar significa que um determinado volume de despesas militares dá emprego a um menor número de pessoas hoje do que no passado. Nessas circunstâncias, até aumentos muito grandes da despesa militar, embora extremamente lucrativos para as grandes companhias, terão um efeito relativamente pe-

queno no investimento e emprêgo.³⁹ Pela natureza presente da procura militar, seria totalmente impossível alcançar um nível de pleno emprêgo pelos simples aumentos no orçamento militar: um estrangulamento de talentos científicos e de engenharia especializados poderia constituir um obstáculo insuperável para a maior expansão, muito antes que os efeitos indiretos do maior dispêndio tivessem alcançado os desempregados — os metalúrgicos de Pittsburgh, os mineiros do carvão de Kentucky e Virgínia Ocidental, os egressos das escolas nos cortiços e guetos das grandes cidades por todo o país. Irônicamente, as enormes despesas militares de hoje podem até estar contribuindo sistematicamente para um aumento do desemprego: muitas das novas tecnologias que são subprodutos da pesquisa e desenvolvimento militar também são aplicáveis à produção civil, onde muito provavelmente terão o efeito de elevar a produtividade e reduzir a procura de mão-de-obra.

A segunda limitação no uso do dispêndio em armas como estimulante econômico nasce da lógica da própria situação militar. A acumulação de armas modernas de destruição total, numa corrida armamentista entre duas potências de força igual, não só não tem uma finalidade militar racional — o que talvez não importasse muito — mas na realidade reduz as possibilidades que o país possa sobreviver a uma guerra em escala total. Segue-se que a expansão permanente do orçamento militar é, no mais rigoroso sentido, irracional: contradiz a finalidade mesma a que a estrutura militar deve servir. A situação é bem apresentada num artigo de Jerome B. Wiesner e Herbert F. York:

Desde pouco depois da Segunda Guerra Mundial, o poderio militar dos Estados Unidos vem crescendo constantemente. Por todo êsse mesmo período, a segurança nacional dos Estados Unidos vem diminuindo rápida e inexoravelmente.

³⁹ "O orçamento militar", escreve o diretor da revista *Scientific American*, "está perdendo sua potência como paliativo econômico. Oculta com êxito cada vez menor a transformação subjacente de nosso sistema econômico. O progresso na tecnologia da guerra, como em todos os outros ramos da tecnologia, está reduzindo inexoravelmente a fôlha de pagamento. Com a miniaturização da violência na passagem das bombas A para as bombas H, dos aviões pilotados para os mísseis, as despesas em armas começaram a proporcionar um estímulo econômico decrescente". Gerard Piel, "Can Our Economy Stand Disarmament?", *The Atlantic*, setembro de 1962, pág. 40.

Do ponto-de-vista soviético, o quadro é semelhante, mas muito pior. O poderio militar da URSS vem aumentando constantemente desde que ela se tornou potência atômica em 1949. A segurança nacional soviética, porém, vem decrescendo continuamente.

Ambos os lados da corrida armamentista enfrentam, portanto, o dilema de um crescente poderio militar e uma decrescente segurança nacional. *Em nossa opinião profissional, esse dilema não tem solução técnica.* Se as grandes potências continuarem a procurar soluções na área da ciência e tecnologia apenas, o resultado será o agravamento da situação. O desenvolvimento facilmente previsível da corrida armamentista é uma espiral decrescente que terminará no abandono.⁴⁰

A importância dessa afirmação está menos no que diz — outros disseram a mesma coisa, muitas vezes — do que na identidade dos que a fizeram. Wiesner foi o principal consultor científico da administração Kennedy e York teve o mesmo posto na administração Eisenhower. O fato de que ambos tenham colocado seus nomes num artigo que afirma, sem ambigüidade, que a corrida armamentista é autodestruidora só pode significar que essa verdade já foi digerida e absorvida pelos líderes responsáveis da oligarquia dos Estados Unidos e que esses líderes estão prontos a dirigir a opinião pública no sentido de favorecer medidas concretas de limitação das armas.

Algumas medidas cautelosas já foram tomadas. O tratado de proscrição parcial de provas nucleares é uma delas, embora a sua significação seja, em grande parte, simbólica. Mais importante é a estabilização das despesas com armas no primeiro orçamento da administração Johnson, e a manifestação, através de porta-vozes autorizados, da esperança de que uma redução no dispêndio com armas de 24%, em comparação com o nível de 1964, seja possível em 1970.⁴¹ Tendo em vista a lógica premente da situação, tal como exposta por Wiesner e York, há poucas razões para duvidarmos da boa-fé desses prognósticos. Eles indicam o fim da ilusão de que a prosperidade perpétua pode ser assegurada através da expansão ilimitada do orçamento militar.

⁴⁰ Jerome B. Wiesner e Herbert F. York, "National Security and the Nuclear-Test Ban", *Scientific American*, outubro de 1964, pág. 8.

⁴¹ Ver o artigo "Our Defense Needs: The Long View", por Roswell Gilpatric, Subsecretário da Defesa de 1960 a 1964, em *Foreign Affairs*, abril de 1964.

Não significam mais do que isso, porém. Em particular, não significam que a Guerra Fria esteja chegando ao fim, que o capitalismo monopolista americano tenha resolvido aceitar a coexistência pacífica, que haverá qualquer diminuição na intensidade da luta mundial contra o socialismo, ou que um desarmamento autêntico esteja agora à vista. Os verdadeiros campos de batalha entre o capitalismo e o socialismo vêm sendo, há anos, a Ásia, África e América Latina — a Coréia, o Vietnã, a Argélia, Cuba, o Congo. Os Estados Unidos foram envolvidos, direta e militarmente, na maioria dessas batalhas, e há muitas razões para supormos que os líderes da oligarquia americana esperam continuar sendo envolvidos em escala crescente, no futuro. É esta a significação clara da ênfase crescente, dentro da estrutura militar americana, nas armas convencionais, no preparo para a chamada “contra-insurreição”, e de “fôrças especiais”, no tipo de planejamento militar e deslocamento de tropas e munições focalizado na citação anterior de Cyrus Sulzberger.

Tais atividades continuarão e serão intensificadas. Levarão sem dúvida a uma longa série de catástrofes, crises e choques de um tipo que já conhecemos demasiadamente bem. Não parece provável, porém, que possam constituir um substitutivo para a corrida armamentista nuclear, com objeto de despesas militares. A fatídica pergunta, “em que?”, para a qual o capitalismo monopolista não pôde encontrar resposta no setor do dispêndio civil, penetrou subversivamente na própria estrutura militar. E pelos indícios de que dispomos presentemente, a resposta também não será encontrada ali.

SÔBRE A HISTÓRIA DO CAPITALISMO
MONOPOLISTA

“Não basta construir”, escreve Celso Furtado, “um modelo abstrato e elaborar a explicação de seu funcionamento. Igualmente importante é a verificação da eficácia explicativa desse modelo em confronto com uma realidade histórica”.¹ Assim, de acordo com nosso modelo, o crescimento do monopólio gera forte tendência ao crescimento do excedente sem que, ao mesmo tempo, se proporcione um mecanismo adequado para sua absorção. Mas excedente não-absorvido é também excedente não-produzido: constitui, simplesmente, excedente em potencial, não deixando vestígio nas estatísticas de lucros e investimentos, e sim nas estatísticas de desemprego e capacidade ociosa. Se, como parecem concordar muitos economistas e historiadores, o crescimento do monopólio nos Estados Unidos data aproximadamente do fim da Guerra de Sucessão, poderemos demonstrar a eficácia do nosso modelo através da explicação da história econômica do século passado.

Ora, mesmo uma boa teoria de análise de uma sociedade provavelmente não encontrará confirmação direta e cabal nos fatos históricos. As forças e tendências teoricamente identificadas não operam no vazio, podendo ser compensadas ou neutralizadas, em períodos mais curtos ou mais longos, por outras forças ou tendências não-computadas inicialmente. Ninguém supõe, por exemplo, que o vôo de um avião refute a lei da gravidade. Essencial, entretanto, é identificar as forças de ação contrária, a fim de que o curso real dos acontecimentos surja como resultado lógico e consistente da interação de forças favoráveis e contrárias. Dizer simplesmente que as forças identificadas

¹ Celso Furtado, *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*, Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, pág. 19.

pela teoria estão em atividade, mas são negadas por forças contrárias não-especificadas, seria confessar a inutilidade da formulação teórica.

2

Se os efeitos depressivos do crescimento do monopólio tivessem funcionado sem contrôle, a economia dos Estados Unidos teria entrado num período de estagnação muito antes do fim do século XIX, e seria improvável a sobrevivência do capitalismo na segunda metade do século XX. Que estímulos externos poderosos barraram, então, êsses efeitos depressivos e possibilitaram o rápido crescimento econômico durante as últimas décadas do século XIX e, com significativas interrupções, durante os primeiros dois terços dêstes séculos?² Em nossa opinião, êsses estímulos são de dois tipos: 1) inovações que marcam época; 2) guerras e suas repercussões.

1) Denominamos de "invenções que marcam época" aquelas que abalam tôda a estrutura da economia, criando, além do capital que absorvem diretamente, vastos mercados para investimentos. A fim de que mereça esta designação, é preciso que a inovação afete profundamente tanto a localização da atividade econômica quanto a composição do produto. Embora haja espaço para muita argumentação — e necessidade de estudo — em tôrno do impacto dos inventos na história do capitalismo, sustentáramos que apenas três, na verdade, satisfazem ao critério de marcar época: a máquina a vapor, a estrada de ferro e o automóvel. Cada um produziu alteração radical na geografia econômica com conseqüente repercussão nas migrações internas e na formação de comunidades inteiramente novas; cada um dêles exigiu ou, pelo menos, tornou possível, a produção de muitos bens e serviços novos; cada um dêles, direta ou indiretamente, ampliou o mercado para uma série de produtos industriais.

Parece claro que tanto a máquina a vapor quanto o automóvel abriram oportunidades de investimento a muito mais capital do que êles próprios puderam absorver. A

² Ao chamar êsses estímulos de "externos", não pretendemos dizer que sejam externos no sentido rigoroso do termo, e sim que são externos àqueles aspectos da realidade que tentáramos abarcar em nosso modelo teórico. Do ponto-de-vista da presente análise, permanecem êles externos, visto que não estamos tentando explicar suas causas, mas apenas levando em conta seus efeitos.

indústria de produção de máquinas a vapor nunca pesou grandemente na economia global, mas, sem a máquina a vapor, a grande transformação da vida econômica a que damos o nome de revolução industrial teria sido impossível. Imensa parcela do capital de investimento dos últimos anos do século XVIII e dos primeiros do século XIX deve ser atribuída, portanto, à máquina a vapor. A indústria automobilística também teve um efeito indireto muito maior do que o direto sobre a procura de capital. O processo de suburbanização, com tôdas as suas conseqüentes implicações na construção de residências, lojas comerciais e rodovias, tem sido continuamente impulsionado pelo automóvel. A indústria de petróleo, com mais capital de investimento que qualquer outra indústria americana, é, em grande parte, criação do automóvel; e várias outras indústrias importantes (borracha, vidro) também dependem dêle. Muitas "indústrias" de serviços cresceram também com o automóvel, como postos de gasolina, oficinas de conserto, motéis e estâncias de veraneio. O montante de capital absorvido por todos êstes mercados indubitavelmente excede em muito o investimento na própria indústria automobilística.

A estrada de ferro, contudo, ocupa um lugar singular na história do capitalismo. Durante a segunda metade do século XIX e primeiros anos do século XX, a construção da rede ferroviária absorveu diretamente enormes quantidades de capital. Dados censitários sobre o crescimento dos ativos das firmas de década para década sugerem que, de 1850 a 1900, os investimentos nas estradas de ferro excederam os investimentos em tôdas as indústrias manufatureiras juntas; esta impressão é confirmada pelos últimos cálculos de Kuznets.³ De 1880 a 1900, a distribuição porcentual da formação líquida de capital fixo privado entre os quatro principais setores da economia segundo Kuznets foi a seguinte:

Agricultura	12,0
Mineração	6,5
Indústria manufatureira	31,4
Indústrias reguladas pelo poder público	50,1
Total	100,0

Kuznets não fornece uma estimativa em separado para as estradas de ferro. Mas já que estas eram, por larga

³ Simon Kuznets, *Capital in the American Economy: Its Formation and Financing*, Princeton, 1961, pág. 198.

margem, naquele tempo, as maiores indústrias reguladas por estatuto público, podemos afirmar que durante as últimas duas décadas do século XIX, período em que realmente se deu o processo de formação de monopólios, aproximadamente 40 a 50% da formação de capital privado surgiu nas estradas de ferro. Esta concentração de investimentos numa única indústria nunca teve paralelo em qualquer tempo, antes ou depois. Se acrescentarmos os efeitos indiretos da estrada de ferro na atividade econômica e, conseqüentemente, no investimento de capital — comparável, sem dúvida, em alcance e magnitude, aos efeitos indiretos da máquina a vapor e do automóvel — veremos que somente este invento dominou literalmente meio século de desenvolvimento capitalista.⁴

Outras inovações, além dessas três, tiveram naturalmente efeitos econômicos de longo alcance, mas acreditamos que em relação ao problema considerado — adequação na absorção do excedente — nenhuma se aproxima de uma posição semelhante. A eletricidade seria provavelmente o principal competidor, porém os efeitos que se lhe podem atribuir no tocante aos investimentos foram bem menores que os da estrada de ferro e do automóvel, apesar de ser mais antiga do que eles. A eletricidade, fonte de energia mais eficiente e flexível que o vapor, apresenta, entretanto, idêntica composição no que se refere aos custos de distribuição. Daí a razão principal por que a eletricidade não propiciou na geografia econômica alterações radicais e cumulativas como a estrada de ferro e o automóvel. É bem verdade que, através dos anos, a eletricidade exigiu o investimento de grandes quantidades de capital em usinas geradoras e, neste sentido, abriu novas oportunidades de investimento. Contudo, numa de suas mais importantes utilizações, como fonte de iluminação, a eletricidade substituiu o gás que, se crescesse proporcionalmente à

⁴ Também em outros aspectos a estrada de ferro desempenhou um papel decisivo no desenvolvimento capitalista. Com ela, a unidade típica de empreendimento no sistema do capitalismo monopolista, a empresa gigante, assumiu sua forma característica. De acordo com os dados apresentados num relatório de 1874 de acionistas da Estrada de Ferro na Pensilvânia (na Biblioteca da Universidade de Harvard), esta companhia, então, como agora, a maior estrada de ferro do país, tinha um ativo de aproximadamente 400 milhões de dólares; e também em outros aspectos correspondia estritamente ao modelo da grande empresa apresentado anteriormente no capítulo 2. Empresas semelhantes somente surgiriam, de modo universal na indústria, na década de 1890. Porém, naquele tempo, já se haviam desenvolvido plenamente as instituições financeiras apropriadas e as formas legais para o seu aparecimento.

população e à renda, teria exigido um fluxo contínuo e substancial de investimentos. Em suma, parece que mesmo uma conquista tecnológica tão importante como a electricidade deve ter tido efeitos relativamente reduzidos no processo de absorção do excedente. E isto se aplica com muito mais verossimilhança aos tipos de inventos que saem atualmente de nossos laboratórios científicos e industriais, conforme demonstramos anteriormente.⁵ Em relação ao processo de absorção do excedente — embora não necessariamente em relação a outros aspectos como o aumento potencial do padrão de vida ou a produtividade crescente do trabalho — o que dá propriamente significação a um invento é a amplitude com que abala toda a estrutura da vida econômica. Com referência a este ponto, a máquina a vapor, a estrada de ferro e o automóvel ocupam, por si sós, uma categoria à parte.

2) Antes da Primeira Guerra Mundial, o hábito dos economistas de considerar as guerras como meras perturbações sem significação especial para o curso da história bem que pode ser, em grande parte, justificado. Afinal de contas, durante a maior parte do século XIX (após as Guerras Napoleônicas), os conflitos que envolveram os principais países capitalistas foram poucos e, com a única exceção da Guerra Civil Americana, de breve duração e impacto econômico relativamente reduzido. É, pois, perfeitamente plausível que a história econômica do capitalismo, durante este período, não teria sido grandemente diferente se tais guerras nunca tivessem ocorrido. (É verdade que não se pode dizer o mesmo das guerras coloniais, cuja importância, entretanto, reside não em seu impacto econômico imediato, e sim nos impérios que delas resultaram. Quanto a isto, talvez seja mais correto falar da importância econômica do imperialismo do que da guerra.)

A experiência do século XX tem sido, curiosamente, o oposto exato do século XIX. Este último começou com uma década e meia de guerra, finda a qual predominou um desenvolvimento pacífico. O século atual começou com uma década e meia de (relativa) paz, e desde então o mundo inteiro tem estado continuamente sob a influência de guerras devastadoras ou de suas conseqüências. Sem dúvida, tratar a história econômica do século XX como se as guerras fôsem meras perturbações num processo de de-

⁵ Ver págs. 97-109, acima.

envolvimento que, de outro modo, teria prosseguido pacificamente, seria alhear-se de forças que desempenharam um papel essencial no delineamento dos contornos da realidade. Ninguém em seu perfeito juízo afirmaria que, sem as guerras, a história econômica do século XX teria sido o que de fato foi. Daí a razão de têmos que incorporar as guerras ao nosso esquema de explicação, incluindo-as, ao lado dos inventos que marcaram época, entre os principais estímulos externos.

Do ponto-de-vista de suas conseqüências econômicas, as guerras podem ser divididas em duas fases: a fase de combate e a fase do pós-guerra. Ambas acarretam um abalo na economia: quanto mais radical e total fôr a guerra, tanto maior será a duração de seus efeitos. É por esta razão que grandes guerras como as de 1914-1918 e 1939-1945 assemelham-se, economicamente, aos inventos que marcam época.

Durante a fase de combate, a procura militar naturalmente cresce muito; os recursos são transferidos para os setores da economia a ela ligados, e a procura civil é reduzida através de uma forma combinada de aumentos de preços e racionamento. No caso de bens duráveis para uso civil (tanto bens de produção quanto bens de consumo), a produção pode mesmo ser paralisada completamente, extraindo-se mais "serviços" dos estoques existentes (turnos múltiplos, formação de *pools* para utilização de automóveis, duplicação da capacidade habitacional, preservação do equipamento industrial mesmo depois da época em que normalmente seria jogado no ferro velho, etc.). As fábricas existentes modificam-se para a produção de guerra, canalizando-se da mesma forma para ela a maior parte dos novos investimentos. Reduz-se a construção civil ao indispensável aos operários da indústria de guerra e ao pessoal militar. Em resumo, não só a produção total cresce nos limites estabelecidos pelos recursos disponíveis, mas também tôda a estrutura da vida econômica é drasticamente alterada.

Esses fatos estabelecem o plano de ação para a fase do pós-guerra. A fase de guerra é por natureza temporária; e, com certeza, após o fim das hostilidades, seguir-se-á uma volta a algo parecido ao estado de coisas preexistente. Esta volta, entretanto, implica mais do que um simples volver ao ponto de partida. Durante a fase de combate, os estoques existentes de capitais particulares e de bens de consumo duráveis vinham sendo usados

com intensidade maior que a normal; os acréscimos feitos eram de valor insignificante, e mesmo a substituição de artigos estragados pelo uso, em grande escala, descontínua. Com exceção dos fornecimentos militares e da capacidade de produzi-los, a riqueza reproduzível da sociedade tendia a retrair-se, enquanto o crescimento populacional acentuava as deficiências e a escassez. Esta é a origem do acúmulo generalizado da procura que existe no fim das guerras de maiores proporções. Até certo ponto, êste acúmulo da procura pode ser suprido pela transformação da utilização militar das fábricas em utilização civil. Mas grande parte do investimento anterior na produção de material de guerra é especializado demais ou imprópriamente localizado para utilização civil. Terá que ser considerado, portanto, inutilizado. Criam-se, dêsse modo, mercados para investimentos que poderão absorver, por muitos anos, quantidades imensas de excedentes.

Êste esboço das fases de combate e do pós-guerra poderia ser alongado e aperfeiçoado. Os efeitos específicos de diferentes medidas de política tributária, monetária, de contrôle de preços, racionamento, etc., poderiam ser analisados. Poderia também ser investigado o caráter do intervalo entre as duas fases. Os efeitos suplementares da destruição durante as operações de guerra nas zonas de combate poderiam ser avaliados, e assim por diante. No entanto, de acôrdo com nosso objetivo, que é sòmente considerar as linhas gerais do processo histórico, basta saber que estas duas fases existem e que, cada uma a seu tempo, exercem determinada influência na absorção do excedente — uma, através da enorme procura da máquina militar, e a outra, através do acúmulo da procura civil criada durante a fase de combate.

A questão a que procuraremos dar agora uma resposta pode ser formulada da seguinte maneira: a tendência do capitalismo monopolista em gerar mais excedente do que consegue absorver pode ser neutralizada, ou mesmo inteiramente dominada, pelos principais estímulos externos, mas far-se-á sentir de modo característico sempre que êstes estímulos enfraqueçam ou desapareçam. O crescimento dos monopólios data aproximadamente de 1870 e tem prosseguido desde então, se bem que numa marcha irregular.⁶ Podemos, portanto, afirmar que a tendência de

⁶ Há muita literatura econômica que nega isto, grande parte dela inspirada no conhecido artigo de M. A. Adelman, "The Measurement

criar excedentes em demasia tem estado em ação há mais ou menos oito ou nove décadas e que sua fôrça vem aumentando constantemente. Em que medida, no entanto, tem sido compensada pelos principais estímulos externos e em que medida subiu à superfície e dominou o curso dos acontecimentos?

Antes de mais nada, não há evidência de que o problema da absorção do excedente se estava tornando mais difícil antes de 1900. Não existem dados seguros sôbre desemprego ou taxas de lucro, mas a taxa de acumulação de capital, de acôrdo com Kuznets, foi mais alta nos anos

of Industrial Concentration", *Review of Economics and Statistics*, novembro de 1951. O certo é que talvez tenha havido pouca mudança na taxa média de concentração industrial, definida como a partilha de um mercado controlado pelas quatro (ou oito) maiores empresas vendedoras. É, todavia, um fraco índice do poder de monopólio, pois omite completamente o processo de aquisição de experiência, cuja importância realçamos no capítulo 2: quatro companhias dominando um mercado hoje em dia sabem como maximizar seus lucros com muito mais eficiência do que o fariam quatro companhias dominando o mesmo mercado em 1900. Em segundo lugar, essa taxa de concentração industrial aplica-se sômente a mercados singularmente considerados e, por isso, não fornece indício algum sôbre em que medida a empresa gigante se expandiu até tornar-se um fator dominante em muitos mercados. Para ilustrar êste ponto, suponhamos uma economia compreendendo quatro indústrias, cada uma delas contendo quatro empresas vendedoras. Num primeiro período há um total de dezesseis empresas, quatro para cada mercado. Num segundo período, depois de uma série de fusões, haverá quatro empresas vendedoras em cada mercado, mas apenas quatro grandes companhias ao todo: cada uma estará representada agora em todos os quatro mercados. Parece óbvio que isto representa um grande aumento do poder de monopólio, apesar da estabilidade das taxas de concentração industrial. Precisamos sômente acrescentar que, neste sentido global, a concentração tem aumentado claramente. Em 1957, por exemplo, uma Comissão do Senado americano apresentou as seguintes percentagens dos valores totais declarados pelas maiores companhias industriais, comparando os índices de 1954 com os de 1947:

	1947	1954
50 maiores empresas	17	23
100 maiores empresas	23	30
150 maiores empresas	27	34
200 maiores empresas	30	37

(*Concentration in American Industry*, Relatório da Subcomissão sôbre Lei Antitruste e Monopólio da Comissão de Justiça do Senado dos Estados Unidos, 85.º Congresso, 1.ª Sessão, 1957, Quadro 1.) Depoimentos mais recentes perante a mesma Comissão trouxeram nova

das décadas de 1880 e 1890 do que nos anos da década de 1870.⁷ “Por que o violento processo e formação de monopólios impulsionado neste período não se revelou através do aumento das dificuldades de absorção do excedente?”

Parece-nos clara a resposta. Era a época da estrada de ferro, que absorveu cerca da metade de todos os investimentos privados durante as últimas décadas do século XIX e abriu novos mercados para quantidades ainda maiores. Assim, é bastante plausível que a tendência à formação em demasia de excedentes fôsse encoberta pelo processo de implantação das estradas de ferro.

Mas isso levanta outro problema: quando começa o fim da época da estrada de ferro? Neste ponto, o costume de falar em termos de décadas e séculos, se bem que quase sempre conveniente, poderia induzir-nos a uma confusão. Seria ótimo, se pudéssemos limitar nossa atenção aos valores médios por década e estipular o fim da época da estrada de ferro em 1900. Entretanto, o exame dos dados ano a ano indica claramente uma conclusão diferente: houve de fato uma diminuição de velocidade dos investimentos em estradas de ferro durante os anos da década de 1890, especialmente durante a longa depressão de 1892 a 1896, porém um firme restabelecimento ocorreu à passagem do século. O verdadeiro ponto crítico vem com a crise de 1907, apressando a brusca queda dos investimentos em estradas de ferro, que daí por diante permaneceram num nível muito mais baixo. O Quadro 8 compara os períodos 1900-1907 e 1908-1915 em relação ao crescimento das mais importantes aplicações de capital em estradas de ferro:

confirmação dessa tendência. Gardiner C. Means declarou em 1.º de julho de 1964 que as 100 maiores empresas industriais controlavam 58% dos terrenos, imóveis e equipamentos utilizados para fins industriais em 1962, em comparação com os 44% de 1929. Se o ativo mobilizável, como estoques e contas a receber, fôsse incluído, as 100 maiores firmas controlariam 49% em 1962, em comparação com 40% em 1929. (*New York Times*, 2 de julho de 1944.)

⁷ Os dados de Kuznets para a taxa percentual de crescimento anual da riqueza reproduzível para as três décadas são os seguintes: 1869-1879, 4,1; 1879-1889, 4,9; 1889-1899, 4,9. Simon Kuznets, *National Product Since 1869*, Nova York, 1941, Quadros IV (p. 228). Steindl, partindo desses números, calculou a taxa de crescimento do capital privado como segue: 1869-1879, 3,9%; 1879-1889, 4,8%; e 1889-1899, 4,5%. J. Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, pág. 160.

Quadro 8

Crescimento do Capital Aplicado em Estradas de Ferro: Médias Anuais
(Milhares de unidades)

	1900-1907	1908-1915	Varição Percentual
Linha férrea construída, em milhas ^a	5,1	2,8	-45,1
Número de locomotivas postas em serviço ^b	2,3	1,4	-40,5
Número de vagões de carga postos em serviço ^b	87,0	43,8	-49,4

^a ano civil^b ano fiscal, terminando a 30 de junho

FONTES: *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*,
2.ª Edição, Washington, 1961, págs. 428-430.

Também é possível admitir, embora não tenhamos meio para prová-lo estatisticamente, que a nova configuração da geografia econômica e a nova composição do produto nacional provocadas pelas ferrovias se tenham tornado bastante estabilizadas por volta de 1907. Em outras palavras, o grande impacto que começara antes mesmo da Guerra Civil tinha em grande parte cessado. Se estivermos certos, foi em 1907 que o maior estímulo externo da história capitalista perdeu sua tremenda força.

A esta altura, temos uma oportunidade ideal para testar nossa teoria. O impulso produzido por um invento que marcou época se tinha esgotado. O invento de vulto que se seguira, o automóvel, acabava de aparecer no cenário econômico e até aquele momento exercia pouca ou nenhuma influência, globalmente, na economia. Ainda decorreria boa parte de uma década antes que os Estados Unidos entrassem numa guerra importante. Se nossa teoria for válida, deverão aparecer sinais inconfundíveis de estagnação durante o período 1907-1915.

Estes sinais de fato existem, embora a maioria dos economistas dos tempos mais recentes pareçam tê-los ignorado. No "grande debate" sobre estagnação travado nos anos de 1930, não nos lembramos de ter deparado com qualquer análise do período 1907-1915. Isto é surpreendente, visto que os argumentos dos "estagnacionistas" como Hansen e Steindl teriam ganho mais apoio, se eles conseguissem apontar os sintomas de estagnação antes da Primeira Guerra Mundial.⁸ E o argumento contrário,

⁸ Os pontos-de-vista estagnacionistas de Hansen estão, em grande parte, contidos em dois volumes reunindo ensaios e artigos: *Full Recovery or Stagnation?*, Nova York, 1938, e *Fiscal Policy and Business Cycles*, Nova York, 1941; os pontos-de-vista de Steindl estão em sua obra *Maturity and Stagnation in American Capitalism*.

defendido por Schumpeter, de que uma depressão, mesmo tão drástica quanto a dos anos 30, nada prova sobre as tendências a longo prazo, teria sido antecipadamente rebatido.⁹

Os indícios de estagnação nos anos que vão de 1907 a 1915 são de vários tipos, e um estudo mais detalhado do período produziria, sem dúvida, ainda outros. O que se segue deve ser considerado apenas como introdução a uma análise mais completa.

Em primeiro lugar, os dados sobre a periodicidade dos ciclos econômicos coletados pelo National Bureau of Economic Research revelam uma alteração impressionante na configuração do ciclo depois de 1907. Isso é mostrado no quadro 9 que se refere aos sete ciclos completos calculados pelo Bureau, de 1890 a 1914.

Quadro 9

Esquema dos Ciclos Econômicos, 1890-1914

Número do ciclo	Ciclos Completos			Duração em Meses	
	Fundo	Apice	Fundo	Expansão	Contração
1	Maio 1891	Jan. 1893	Jun. 1894	20	17
2	Jun. 1894	Dez. 1895	Jun. 1897	18	18
3	Jun. 1897	Jun. 1899	Dez. 1900	24	18
4	Dez. 1900	Set. 1902	Ag. 1904	21	23
5	Ag. 1904	Maio 1907	Jun. 1908	33	13
	Média dos Ciclos 1 a 5			23,2	17,8
6	Jun. 1908	Jan. 1910	Jan. 1912	19	24
7	Jan. 1912	Jan. 1913	Dez. 1914	12	23
	Média dos Ciclos 6 a 7			15,5	23,5

FONTE: R. A. Gordon, *Business Fluctuations*, Nova York, 1952, pág. 216.

Nos cinco primeiros ciclos, as fases de expansão são maiores ou aproximadamente iguais às de contração, enquanto nos últimos dá-se a relação oposta. A duração média das fases de expansão e de contração aproximadamente se inverteu: nos cinco primeiros, a média de duração da fase de expansão é de 23,2 meses e a da fase de contração, 17,8 meses; nos dois últimos, a média de duração da fase de expansão é de 15,5, a da fase de contração, 23,5.

O conhecido estudo de Thorp, *Business Annals*, narra história semelhante. Thorp inclui seis dos dezoito anos compreendidos no período 1890 a 1907 na categoria de

⁹ J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Nova York, 1939, volume II, pág. 1036.

“prosperidade”, enquanto outros cinco são incluídos na categoria com restrições. Dos sete anos compreendidos entre 1908 e 1914, nenhum foi incluído na categoria de “prosperidade” e somente três são incluídos com restrições.¹⁰ Interessante é que Schumpeter citou expressamente estes dados dos *Annals* de Thorp, cuja exatidão e utilidade tinha em alto conceito, afirmando que expressavam bem a diferença entre dois “subperíodos” que estava analisando, 1898-1907 e 1909-1914. Relegou, todavia, tudo isso a uma nota de pé de página, e a passagem no texto que descreve o período está expressa em termos completamente diferentes, muito pouco relacionados com as categorias de Thorp.¹¹ É fácil compreender o motivo disso, já que no esquema de ciclo histórico de Schumpeter os anos de 1898 a 1914 correspondem presumivelmente à ascensão de um longo ciclo¹² e o fato evidente do período que vai de 1908 a 1914 ter sido de progressiva estagnação não era o que mais desejava realçar.

Em segundo lugar, o estudo mais detalhado feito até agora do ciclo econômico que antecedeu imediatamente a Primeira Guerra Mundial começa com o reconhecimento das características especiais do período 1907-1914, partindo, em seguida, para sua explicação.¹³ Citemos um trecho do prefácio:

Esta pesquisa tenta determinar as causas que produziram as depressões econômicas de 1910-1911 e 1913 nos Estados Unidos. Tal pesquisa, entretanto, envolve também a discussão sobre a prematura ocorrência dessas depressões relacionadas com o fluxo e refluxo normal das condições econômicas no exterior. Deve ser lembrado que depois do reflorescimento de 1909 tudo ia em bom andamento, e prenunciava-se uma esperançosa era de prosperidade. A marcha progressiva dos negócios continuava ininterruptamente na Alemanha, Inglaterra e França — onde ocorreu apenas uma reação branda em razão de más colheitas — enquanto, inesperadamente, desencadeava-se nos Estados Unidos a depressão de 1910-1911.

¹⁰ W. L. Thorp, *Business Annals*, Nova York, 1926, págs. 136-142.

¹¹ J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Volume 1, pág. 427.

¹² Denominado por Schumpeter de “ciclo de Kondratieff”, em homenagem ao economista russo que foi o primeiro a pretender ter descoberto um ciclo de mais ou menos cinquenta anos de duração na história do capitalismo do século XIX e princípios do século XX. As provas da existência deste ciclo sempre nos pareceram fracos e inconvincentes. Além do mais, o tratamento ambíguo dado por Schumpeter ao período 1908-1914 em nada contribui para contrabalançar esta impressão.

¹³ W. C. Schluter, *The Pre-War Business Cycle, 1907 to 1914*, Nova York, 1923.

Deve-se recordar também que, quando sucedeu a depressão de 1913 nos Estados Unidos, as condições econômicas mundiais aproximavam-se da conclusão de um ciclo de prosperidade, e, que, mesmo assim, enquanto os negócios na Europa estavam ainda prosperando, o país mergulhava numa situação de depressão.

A “explicação” de Schluter para êstes fatos, em termos da inflexibilidade do mecanismo bancário e creditício dos Estados Unidos, não atinge, nem de leve, o problema real do desnível na procura, mas, nem por isso, suas descobertas concretas são menos significativas.

Os autores de histórias econômicas gerais tendem a considerar o período 1907-1914 do mesmo modo, embora não acrescentando muita coisa à nossa demonstração, visto que, muito provavelmente, basearam-se *grosso modo* nos *Annals* de Thorp e na monografia de Schluter como fontes. Um exemplo é a conhecida história de Faulkner sobre o período que precedeu a entrada dos Estados Unidos na guerra:

A ascensão de 1909 foi de breve duração. Seguiu-se a depressão de 1910-1911, uma segunda elevação em 1912 e uma recaída em 1913. A queda de 1907 tornou-se evidentemente mais fundamental do que se supusera. Daquele ano em diante, e até que a América do Norte sentisse o impacto da prosperidade oriunda da guerra em 1915, a história econômica americana caracterizar-se-ia, em larga medida, por breves surtos de prosperidade e de recessos.¹⁴

A esta altura, a explicação oferecida para êste deficiente rendimento econômico — a queda de 1907 tinha sido realmente “mais fundamental do que se supusera” — representa simplesmente uma fuga à questão. Mas a advertência de Faulkner de que a atividade econômica dos anos 1907 a 1914 foi de fato deficiente pode ser considerada como reflexo do nível de conhecimento entre os historiadores econômicos em geral.

Reservamos por fim o que nos parece o indício mais impressionante da crescente estagnação dos anos 1907-1914. Por razões que são familiares ao leitor, desemprego e capacidade ociosa de produção são os sinais mais seguros de absorção inadequada do excedente. Não existem dados sobre a capacidade ociosa de produção para o período anterior à Primeira Guerra Mundial, mas há estatísticas aproveitáveis sobre desemprego a partir de

¹⁴ H. U. Faulkner, *The Decline of Laissez Faire, 1897-1917*, Nova York, 1951.

1900.¹⁵ Com “aproveitáveis” não queremos dizer que dão uma imagem exata do total absoluto de desemprego em qualquer tempo determinado ou durante um período de anos. Em nossa opinião, os métodos oficiais de cálculo do desemprego subestimam seriamente o montante real; e como as estimativas para os anos anteriores têm sido feitas comparativamente, eles também devem estar aquém do total verdadeiro.¹⁶ Isto, contudo, não invalida sua utilidade na comparação de um ano ou período com outro. E como, muito mais que o nível absoluto, são as tendências e flutuações do desemprego que nos interessam aqui, acreditamos que os números podem ser utilizados com razoável segurança. O Quadro 10 fornece as estatísticas de 1900 a 1963, e o Gráfico 3 apresenta os mesmos dados em forma linear. Teremos oportunidade de comentar no seu devido tempo os anos mais recentes.

Quadro 10

Desemprego, 1900 a 1963

(Porcentagem da Força de Trabalho Civil)

1900	5,0	1916	4,8	1932	23,6	1948	3,4
1901	2,4	1917	4,8	1933	24,9	1949	5,5
1902	2,7	1918	1,4	1934	21,7	1950	5,0
1903	2,6	1919	2,3	1935	20,1	1951	3,0
1904	4,8	1920	4,0	1936	16,9	1952	2,7
1905	3,1	1921	11,9	1937	14,3	1953	2,5
1906	0,8	1922	7,6	1938	19,0	1954	5,0
1907	1,8	1923	3,2	1939	17,2	1955	4,0
1908	8,5	1924	5,5	1940	14,6	1956	3,8
1909	5,2	1925	4,0	1941	9,9	1957	4,3
1910	5,9	1926	1,9	1942	4,7	1958	6,8
1911	6,2	1927	4,1	1943	1,9	1959	5,5
1912	5,2	1928	4,4	1944	1,2	1960	5,6
1913	4,4	1929	3,2	1945	1,9	1961	6,7
1914	8,0	1930	8,7	1946	3,9	1962	5,6
1915	9,7	1931	15,9	1947	3,6	1963	5,7

FONTE: Para o período 1900-1957, *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, pág. 73; para o período 1958-1963, Council of Economic Advisers, *Economic Indicators*, números correntes.

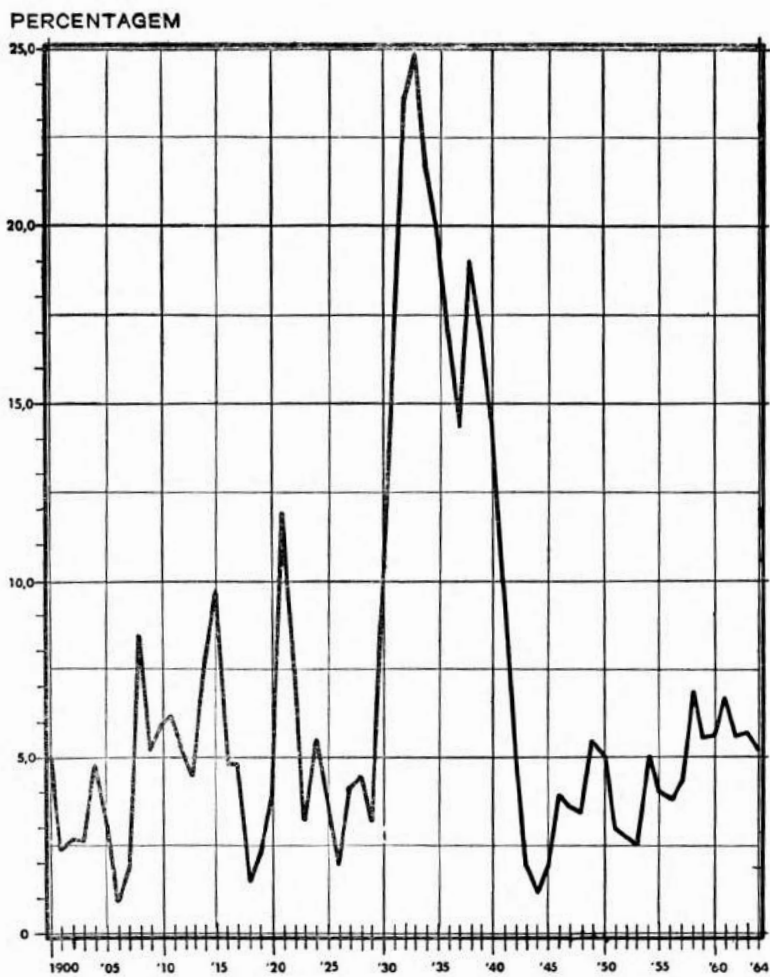
O gráfico mostra detalhadamente a brusca descontinuidade entre 1907 e 1908. Não considerando o caso bas-

¹⁵ *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, pág. 73. Para fontes e explicação, ver notas à Série D 46-47, pág. 68.

¹⁶ Ver Philip Eden, “For More Adequate Measurement of Unemployment”, *Current Economic Comment* (Bureau of Economics and Business Research, University of Illinois), novembro de 1959.

Gráfico 3

Desemprego 1900-1963



tante especial de 1920-1921, esta é a maior alta registrada em qualquer ano anterior à Grande Depressão, sendo até ligeiramente maior que a elevação média anual durante o período 1929-1932. O que distingue o caso de 1907-1908 do de 1920-1921, aproximando-o a 1929 e anos subsequentes, é que, em seguida ao repentino aumento, a taxa não retorna rapidamente ao nível anterior, e sim permanece muito mais alta por uma série de anos. A taxa média para os oito anos do período 1900-1907 é 2,9%; para os anos 1908-1915 é 6,6%. Além disso, de 1900 até 1907, a taxa nunca se elevou a mais de 5%, enquanto de 1908 a 1915 apenas uma vez foi inferior a 5%. Finalmente, quando a economia dava todos os sinais de prosseguir em direção a uma séria depressão, o desemprego subiu a 8% em 1914 e quase 10% em 1915.

Tudo constitui forte evidência de que os anos posteriores a 1907 foram caracterizados por dificuldades crescentes na absorção do excedente, inclusive pelo tipo de "estagnação rastejante" com que nos familiarizaríamos nos últimos anos da década de 1950 e nos primeiros de 1960. Se houver qualquer outra interpretação desses fatos, estaremos prontos a considerar seus méritos. Mas até lá, sentir-nos-emos justificados em concluir que se a Primeira Guerra Mundial não tivesse ocorrido a década 1910-1920 ficaria na história dos Estados Unidos como um período de extraordinária depressão. Não estamos querendo afirmar que a Grande Depressão teria ocorrido uma década e meia antes. Por volta de 1915, a era do automóvel já estava em pleno andamento e o grande impacto que provocou nos padrões de vida e nos hábitos de consumo provavelmente teria originado um surto de prosperidade mesmo se a guerra não tivesse chegado. Mas, antes disso, o país teria recebido uma boa lição de quão profundas e penetrantes são as forças da pressão em atividade numa economia capitalista monopolista; e certamente a Grande Depressão, quando viesse, não causaria tamanho choque.

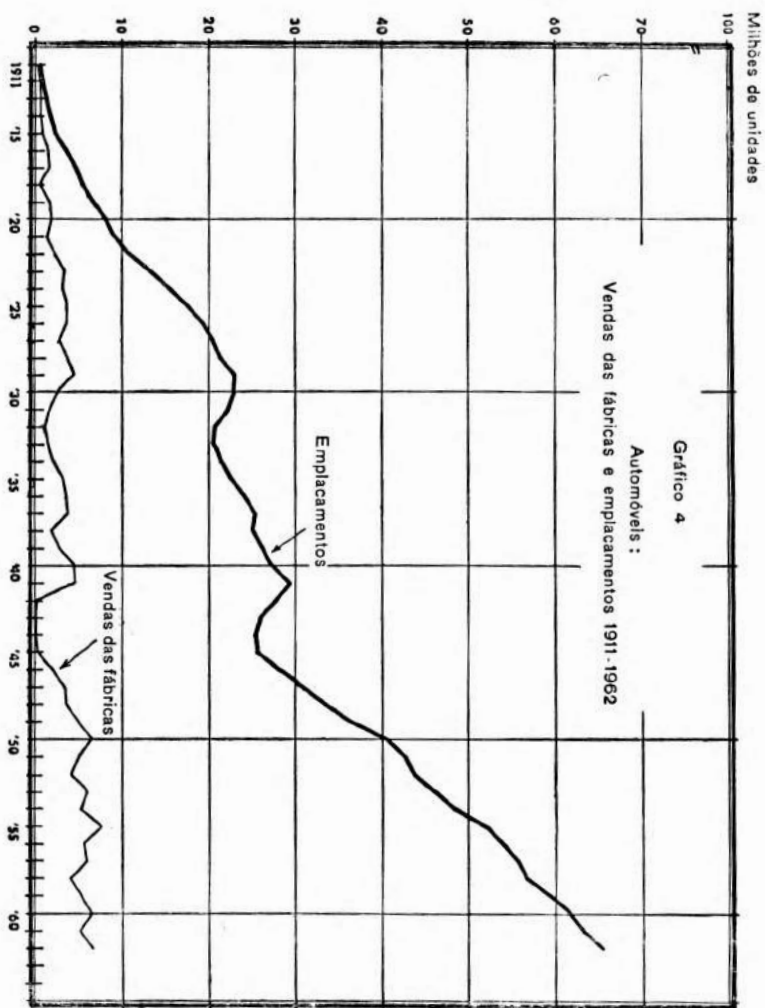
3

A guerra veio, entretanto, no momento exato e o quadro mudou da estagnação para a prosperidade. Após o armistício em novembro de 1918, houve breve e suave "crise de recuperação" que se estendeu da primavera de 1919 até o surto de prosperidade do pós-guerra. Os preços já tinham subido consideravelmente durante a guerra,

e a primeira fase do impulso de prosperidade do pós-guerra rapidamente evoluiu para uma mania de especulação. A bomba estourou em 1922 com os índices de preços do comércio atacadista precipitando-se de 154,4 em 1921 para 97,6 em 1922 (1926=100). Mas a depressão que se seguiu foi tão breve quanto aguda: o surto de prosperidade do pós-guerra não morreu, foi apenas interrompido. O acúmulo da procura, especialmente na construção civil e outros tipos de construção, era ainda grande e continuou sendo um dos traços dominantes do quadro econômico durante alguns anos seguintes. Nesse ínterim, a primeira grande onda do surto automobilístico, datada aproximadamente de 1915 e que se espalhou ininterruptamente durante a guerra, estava atingindo um crescendo e produzia todos os seus variados efeitos secundários e indiretos: suburbanização, construção de rodovias, indústrias derivadas, etc. A produção de automóvel somente subiu acima do nível de 1923 (3,6 milhões de unidades) em 1929 quando atingiu 4,5 milhões, mas o impacto do automóvel será indicado muito mais corretamente pela taxa de crescimento do número de carros em circulação; e esta permaneceu elevada através de toda a década. O Gráfico 4 mostra o movimento de vendas industriais e emplacamentos de carros — o que nos dá uma idéia muito aproximada do volume de carros produzidos e em circulação — para os anos de 1911 a 1962. O aumento de dez vezes no número de emplacamentos entre 1915 e 1929 (de 2,3 milhões para 23,1 milhões) dá uma noção do impacto do automóvel nesses anos. Não é de surpreender, pois, que quando o ímpeto do pós-guerra diminuiu — por volta de 1925, ano em que a construção alcançou seu máximo — o impulso do surto automobilístico foi bastante poderoso para continuar mantendo a prosperidade por muitos anos ainda.

Um exame das estatísticas de desemprego mostra que de fato se estava processando regularmente a absorção do excedente (Quadro 10 e Gráfico 3). A média para a década toda fôra de 5%, mas o colapso deflacionário de 1921 deteve-a. Para os sete anos de 1923 a 1929, a média foi de 3,9%, mais ou menos igual à dos anos 1900-1907 e, decerto, baixa em relação a qualquer padrão histórico relevante.

E mais uma vez ficamos sabendo que por baixo da aparência de prosperidade da década de 1920 — a tão celebrada “Nova Era” — germinavam ativamente as se-



mentos do desastre. Uma taxa de investimento apenas suficiente para manter uma razoável aproximação das condições de pleno emprêgo era, no entanto, consideravelmente mais alta do que seria necessário a fim de sustentar a taxa de crescimento econômico. Como resultado disso, a capacidade produtiva excedente acumulou-se rapidamente depois de 1923. Partindo dos dados apresentados por Donald Streever num interessante estudo da correlação entre a utilização da capacidade de produção e os investimentos, podemos deduzir o índice de utilização da capacidade de produção para a década de 1920.¹⁷ Streever construiu um índice de capacidade de produção da indústria e da mineração para os anos 1920-1955, e, ao lado dêle, colocou o índice da Federal Reserve Board sôbre produção industrial. Se dividirmos o índice da FRB pelo da capacidade produtiva, teremos, *grosso modo*, uma medida da utilização da capacidade de produção. O Quadro 11 apresenta os resultados para os anos da década de 1920.

Quadro 11

Utilização da Capacidade Produtiva, 1920-1929
(Porcentagens)

1920	94	1925	91
1921	65	1926	89
1922	80	1927	83
1923	94	1928	82
1924	84	1929	83

FONTE: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, Volume 57, n.º 55, março de 1960, pág. 64.

Podemos perceber a queda uniforme na utilização da capacidade produtiva — ou, no reverso da medalha, o crescimento da capacidade de produção ociosa — após 1925. A taxa de investimento de capital atingira na segunda metade da década um nível insustentavelmente elevado: a absorção do excedente prosseguia firmemente naquele tempo, mas à custa do colapso desastroso dos anos seguintes.¹⁸ A queda precipitada na taxa de utilização da capacidade, de 1929 a 1930 (de 83 para 66), refletiu tanto a conclusão de muitos projetos iniciados em 1928 e nos primeiros três quartos de 1929 quanto a baixa brusca e generalizada de preços propiciada pelo drástico corte no

¹⁷ Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, Volume 57, n.º 55, março de 1960, pág. 64.

¹⁸ Para a explicação desta sucessão de fatos, ver págs. 88-94.

volume de novos projetos depois da quebra da bolsa de valores no outono de 1929.

Os cálculos de Streever que refletem com segurança o que estava acontecendo durante este período foram corroborados pelo renomado estudo da Brookings Institution, *America's Capacity to Produce*, publicado em 1934.¹⁹ Neste primeiro estudo sério da capacidade produtiva compreendido por economistas americanos, os pesquisadores da Brookings Institution concluíram que a indústria americana estava com a produção média a 83% da sua capacidade em 1929, uma estimativa que coincide precisamente com o valor obtido por Streever, utilizando um método inteiramente diferente.

4

Com o início da Grande Depressão, entramos num período que os economistas burgueses, quase que por unanimidade, consideram como um brusco desvio do caminho histórico normal e natural do país. Duas importantes tentativas de explicação foram feitas por economistas americanos, ambas durante a década de 1930. Hansen formulou o que Schumpeter apropriadamente intitulou de "a teoria da oportunidade para investimentos em definhamento", citando como fatores decisivos uma taxa mais baixa de crescimento populacional, uma tendência a poupar capital das mais recentes invenções e o alegado desaparecimento das fronteiras antes da virada do século.²⁰ O grande mérito dessa teoria foi tentar relacionar as condições de depressão da década de 1930 aos processos históricos objetivos, tendo atraído considerável número de adeptos, especialmente entre os jovens economistas que estavam predispostos pelas idéias keynesianas a procurar as causas da depressão nos fatores que influenciavam o volume de investimento.

Em oposição a esta teoria, o próprio Schumpeter argumentou, convincentemente, parece-nos, que nenhum dos fatores salientados por Hansen — mesmo admitindo sua realidade e relevância, o que Schumpeter de maneira alguma pretendeu fazer — poderia, separadamente ou

¹⁹ E. G. Nourse e associados, *America's Capacity to Produce*, Washington, 1934.

²⁰ Ver suas obras *Full Recovery or Stagnation?* e *Fiscal Policy and Business Cycles*, ambas, anteriormente, na nota 8.

combinando-se com os outros, ser responsável por uma experiência tão repentina e sem precedente como a Grande Depressão. Por seu lado, Schumpeter formulou uma teoria completamente diferente, composta em sua essência de duas partes. Atribuía a dureza do colapso à coincidência dos pontos mais baixos das curvas, ou pontos de retração, nas três espécies de ciclos que acreditava serem características da economia capitalista, acrescida de vários acontecimentos históricos sem paralelo, cujas origens remontavam, segundo êle, à guerra (superexpansão da agricultura dos Estados Unidos, fraqueza do sistema bancário e creditício, a crise financeira internacional de 1931, etc.). A segunda parte de sua teoria, que é realmente a fundamental, procura explicar a debilidade e a não-consecução da fase de recuperação após 1933 por um fator político, a alegada tendenciosidade anticapitalista do *New Deal*, não apenas pela sua legislação, mas, acima de tudo, pela intenção com que se aplicou esta legislação.²¹

A teoria de Schumpeter sôbre a década de 1930, se bem que naturalmente bem recebida pelos conservadores e reacionários (economistas e outros), causou pouca impressão na geração de economistas que atingira a maioria desde 1929. Pode-se até dizer que foi um dos alunos e mais ardentes admiradores de Schumpeter quem deu à teoria o seu *coup de grâce*. O ensaio de Arthur Smithies, "The American Economy in the Thirties", lido na reunião de janeiro de 1946 da Associação Americana de Imprensa (e, irônicamente, imediatamente após uma análise, feita pelo próprio Schumpeter, da década de 1920), é uma exibição inexorável da inutilidade de qualquer esforço para explicar satisfatoriamente a Grande Depressão como efeito secundário de política supostamente radical.

Logo depois veio o surto de prosperidade do pós-guerra e a Comemoração Americana. Os economistas americanos suspiraram aliviados e prontamente relegaram a década de 1930 ao limbo dos pesadelos esquecidos. O influente tratado de Josef Steindl, *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952), que almejava resolver um problema que qualquer analista sério consideraria um permanente desafio ao seu senso de responsabilidade científica foi virtualmente ignorado e até hoje não recebeu sequer uma fração da atenção que merece. Pode-se dizer sem medo de objeção que os economistas dos Estados

²¹ J. A. Schumpeter, *Business Cycles*, Volume II, Capítulo 15, especialmente seção C ("The Disappointing Juglar").

Unidos, de resto os economistas burgueses em geral, não tinham absolutamente teoria alguma que deslindasse um fenômeno que, tanto quanto qualquer outro que se queira indicar, determinou o curso inteiro da história durante a segunda terça parte do século XX.

Diante desse pano-de-fundo parece-nos claro que o mérito principal de nossa teoria é explicar a Grande Depressão, de saída e com muito lógica, não como a Grande Exceção, e sim como a conseqüência normal do funcionamento do sistema econômico americano. As tendências à estagnação inerentes ao capitalismo monopolista já haviam começado a dominar o cenário econômico nos anos posteriores a 1907. A guerra e o surto automobilístico encobriram-nas, mas só por algum tempo. Durante a década de 1930, elas subiram de novo à superfície e deixaram sua marca indelével numa década inteira da história econômica. Pela primeira vez, tivemos uma visão cristalina do sistema operando com um mínimo de estímulos externos num período extenso de tempo, desnudando para todos o que Marx chamou de sua "lei de movimento". O que os economistas persistem em considerar como um desvio constituiu, de fato, a concretização prática da norma teórica em cuja direção o sistema está sempre tendendo.

Naturalmente, nenhuma teoria geral como a formulada neste livro pode ocupar-se de todos os detalhes do processo histórico. Nada houve de "inevitável" quanto à intensidade da queda depois de 1929. Neste ponto, os fatores realçados por Schumpeter — excluído seu esquema dos três ciclos, que nos parece carente de fundamento racional — desempenharam, seguramente, um papel importante como fizeram outros "acidentes", tal como, por exemplo, a quase inacreditável inépcia da política adotada pela oligarquia dos Estados Unidos sob a liderança de Herbert Hoover e do Partido Republicano. Inevitável nas condições da época *foi* que a economia mergulharia, rápida ou lentamente, num estado de estagnação profunda, na qual só podia fazer débeis esforços para sair — até de novo ser impulsionada por um estímulo externo suficientemente poderoso, agora a Segunda Guerra Mundial.

A fim de evitar alguma interpretação errônea, deve-se salientar que nos argumentos precedentes não se pretendeu afirmar que a força do surto automobilístico terminara por volta de 1929. Outra onda desse processo, como mostra a linha superior do Gráfico 4, viria ainda e estaria destinada a representar um grande papel após a Segunda

Guerra Mundial. Mas, mesmo o vigoroso impulso do surto automobilístico durante a década de 1920 foi, como dissemos, incapaz de manter a linha ascendente de investimento capitalista naquele período. E quando se desencadeou a depressão foi com força tão esmagadora que deteve por uma década inteira o subsequente surto automobilístico. Na verdade, o número de carros em circulação decaiu de 1929 até 1933, e mais três anos foram necessários para o nível de 1929 ser ultrapassado. Daí por diante, até o fim da década, o aumento foi pouco mais da metade do que tinha sido dez anos antes, num período comparável. Sòmente depois do sério desgaste do estoque de carros durante a guerra e com o impulso geral para a prosperidade do pós-guerra, o surto automobilístico, com tôdas as suas variadas ramificações, pôde mais uma vez tornar-se um importante estímulo.

A medida da extensão em profundidade da estagnação da década de 1930 — ou, visto por outro ângulo, o quanto falhou completamente o processo de absorção do excedente — pode ser julgada por vários indícios. Em primeiro lugar, naturalmente, houve um volume sem precedente de desemprego (Quadro 10 e Gráfico 3). Considere-se, por exemplo, que a média de 6,6% em relação à de trabalho nos chamados anos de semi-estagnação (de 1908 a 1915) sobe avassaladoramente para 18,2% na década de estagnação madura — 1930 a 1939.

O índice de utilização da capacidade produtiva deduzido dos cálculos de Streever confirma o mesmo fato. O Quadro 12 abaixo é a continuação do Quadro 11; agora, os dados são para a década de 1930.

Quadro 12

Utilização da Capacidade Produtiva, 1930-1939
(Porcentagem)

1930	66	1935	68
1931	53	1936	80
1932	42	1937	83
1933	52	1938	60
1934	58	1939	72

FONTE: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, Volume 57, n.º 55, março de 1960, pág. 64.

Percebe-se que a taxa de utilização mais alta alcançada durante a década de 1930 (83%, em 1937) estava só um pouco acima da mais baixa da década de 1920 (82%,

em 1928). As médias não são menos impressionantes: 84,5% para a década de 1920, caindo para 63,4% para a década de 1930.

Mesmo esses números, por mais impressionantes que sejam, não conseguem exprimir o verdadeiro abismo de estagnação da década de 1930. Os números nos dizem que em 1939, ao final da década, aproximadamente um quinto da força de trabalho do país e mais de um quarto de sua capacidade produtiva estavam ociosos. Daí, chegar-se-ia à conclusão de que o produto nacional não teria podido sequer aumentar muito mais do que, digamos, um terço, mesmo se trabalhadores adicionais fôssem introduzidos na força de trabalho e se o equipamento de capital trabalhasse com intensidade maior do que a normal. E, não obstante tudo isso, nos poucos anos seguintes, sob o impacto da guerra e com as restrições inerentes ao mercado capitalista temporariamente removidas, a produção industrial duplicou, sendo que o Produto Nacional Bruto real cresceu mais de dois terços. Deve-se acrescentar que esses aumentos ocorriam durante um período em que virtualmente não se realizava investimento líquido algum e mais de 11 milhões de homens nos grupos de idade mais produtiva estavam sendo mobilizados para as forças armadas. Conquanto, naturalmente, nem a capacidade de trabalho nem o equipamento pudessem continuar indefinidamente a ser acionados no auge de intensidade da guerra, ainda, assim julgamos que a tremenda expansão da produção, entre 1939 e 1944, prova categòricamente que a estimativa oficial do desemprego e os cálculos sòbre utilização da capacidade produtiva, deduzidos por métodos estatísticos amplamente aceitos, subestimam a extensão da subutilização de recursos humanos e materiais numa economia capitalista monopolista. A tendenciosidade é natural: a ciência social burguesa não está interessada em dar ênfase às deficiências do sistema da iniciativa privada nem em revelar, mesmo através de alusão, quanto funcionaria melhor uma economia socialista racionalmente organizada e planificada. A incidência do desemprego e da capacidade ociosa de produção não pode ser negada, mas pode ser, e vem sendo, minimizada.

No capítulo 4, indicamos que um impulso econômico, assim que iniciado, gera um rápido aumento do excedente, tanto em termos absolutos como em proporção à produção total. Logo que a parte desse excedente em crescimento que é aplicada em investimentos ultrapassa a disponibi-

lidade dos mercados para investimento, tanto a expansão quanto o próprio aumento do excedente terminam. E um ponto crítico como êsse “pode ser atingido muito tempo antes que ocorra a completa utilização da capacidade produtiva ou o pleno emprêgo”.²² Estamos agora numa posição que nos permite encarar o ciclo econômico da década de 1930 como uma ilustração perfeita dessa proposição. O Quadro 13 apresenta dados relativos à renda nacional, lucros das empresas calculados com base nos impostos, dividendos, lucros não-distribuídos e lucros (ou perdas) percentualmente em relação à renda nacional, para os anos de 1929 a 1938. (A utilização inevitável de estatísticas anuais — não há análises trimestrais antes de 1946 — deforma um pouco a imagem exata, mas as linhas principais permanecem bastante claras.) Declinando a renda, os lucros caem (ou as perdas crescem) muito mais depressa, e *vice-versa*. Por outro lado, os dividendos são muito mais estáveis que a renda ou os lucros. Por conseguinte, anualmente, de 1930 até 1936, todo o sistema de empresas capitalista descapitalizou-se a fim de pagar seus acionistas.

Quadro 13

Lucros e Renda Nacional, 1929-1938
(Milhões de dólares)

	Renda Nacional	Lucros das Grandes Empresas Após os Impostos	Dividendos	Lucros Não-distribuídos	Lucros, Percentualmente em Relação à Renda Nacional
1929	87.814	8.259	5.813	2.446	9,4
1930	75.729	2.480	5.490	-3.010	3,3
1931	59.708	-1.278	4.088	-5.366	-2,1
1932	42.546	-3.402	2.565	-5.967	-8,0
1933	40.159	-370	2.056	-2.426	-0,1
1934	48.959	972	2.587	-1.615	1,9
1935	57.057	2.194	2.863	-669	3,8
1936	64.911	4.331	4.548	-217	6,7
1937	73.618	4.733	4.685	48	6,4
1938	67.581	2.271	3.187	-916	3,4

FONTE: 1962 Supplement to Economic Indicators, Washington, 1962.

A parcela dos lucros aplicada em novos investimentos, finalmente, tornou-se de novo positiva, em 1937; mas, sem estímulos externos atuantes, os mercados para investimen-

²² Ver página 94.

tos eram praticamente inexistentes. Essa incapacidade para encontrar novos mercados para um excedente em expansão motivou a paralisação e precipitou a brusca recessão da segunda metade de 1937. E tudo isso ocorria numa época em que 14% da força de trabalho e 20% da capacidade de produção estavam ainda ociosos. Que evidência maior poderia haver de que o capitalista sem estímulos externos é impotente para superar uma situação de estagnação?

5

A interpretação do período do pós-guerra não apresenta maiores problemas para nossa teoria; tanto o papel do surto de prosperidade que se seguiu à guerra quanto o do orçamento militar consideravelmente aumentado a fim de sustentar um nível relativamente alto de emprego e renda têm sido suficientemente realçados. Mas seria errado deixar a impressão de que êsses foram os únicos esteios poderosos da economia neste período: de importância igual foi uma segunda grande onda do surto automobilístico e da suburbanização, alentada por um tremendo crescimento dos empréstimos sob hipotecas e do crédito ao consumidor.

Neste ponto, surge uma questão importante e interessante: por que ocorreu justamente naquela época a segunda onda do surto automobilístico? Por que não, em 1937, prolongando a recuperação da década de 1930 e transformando-a numa arremetida para a prosperidade? Afinal de contas, não se tratava de novas invenções ou conquistas tecnológicas, e, presumivelmente, tanto antes da guerra quanto depois, o povo "precisava" de mais automóveis e moradias em subúrbios.

A resposta é que, em 1937, o povo não tinha poder aquisitivo e crédito para obter êsses bens. E só veio a tê-los em 1945. Durante a guerra, os consumidores acertaram suas dívidas e acumularam grandes quantidades de poupanças líquidas. Quando de novo se viram livres para obter empréstimos e gastar, tinham as condições para isso e trataram de transformar sua "necessidade" de automóveis e casas nos subúrbios em procura efetiva. Uma vez iniciado, o surto automobilístico constituiu seu próprio impulso. Temos aqui um caso clássico de quantidade transformando-se em qualidade. Se pouca gente comprar carros

e mudar-se para os subúrbios tudo se resumirá nisso. Mas se muita gente o fizer, uma série de coisas, que de outra forma não o seria, tornar-se-á útil ou necessária — centros comerciais, por exemplo, entre as coisas úteis, escolas, entre as necessárias.²³ Um efeito de avalanche é gerado e continua a funcionar até atingir o fim do declive, isto é, até que a migração interna diminua e as novas oportunidades surgidas sejam satisfeitas. Na época em que foi escrito êste trecho, cêrca de 20 anos depois da guerra, ainda era impossível prever quando todo o movimento perderia o seu impulso.²⁴

Não há, portanto, mistério algum acêrca da situação da economia dos Estados Unidos no período de pós-guerra. Com o surto de prosperidade do pós-guerra acionando uma grande elevação no padrão de vida de dezenas de milhões de pessoas e com os gastos de armamento crescendo perto de cinco vêzes mais — de 11,4 bilhões de dólares em 1947 para 55,2 bilhões de dólares em 1963 — pode-se afirmar seguramente que nunca, desde o apogeu da época do surto ferroviário, a economia americana estêve sujeita, em tempo de paz, a tão poderosos estímulos. O que é realmente notável é que, apesar da força e continuidade dêsses estímulos, já começaram a aparecer, tão prematuramente, os sintomas familiares de absorção inadequada do excedente — desemprego e subutilização da capacidade produtiva, e que, excluídas as flutuações cíclicas, êsses sintomas estão gradualmente crescendo e se tornando cada vez mais graves. Em sua essência, o Quadro 14 indica exatamente isso.²⁵

²³ Uma indicação de quantas pessoas participaram dêsse processo é dada pelas estatísticas populacionais das áreas que o Bureau do Censo denomina de Áreas Metropolitanas Típicas para Efeitos Estatísticos. Entre 1950 e 1960 (estatísticas de 1940 para comparação não existem), a população morando nestas áreas, porém fora do centro das cidades, aumentou em cêrca de 36,8 milhões, pouco menos de 50%. Isto representou quase um têrço mais que o aumento total da população nacional para a década.

²⁴ De todos os numerosos fatores que reforçaram o segundo surto automobilístico e de suburbanização, um, que teria de ser pormenorizadamente analisado, merece ao menos menção nesta nota: a série de iniciativas do Govêrno federal, favorecendo, e mesmo subsidiando, a aquisição de casas particulares.

²⁵ O índice da capacidade produtiva de utilização é construído tomando-se como numerador o índice da produção industrial, fornecido pela Federal Reserve Board e, como denominador, o índice da capacidade de produção industrial calculado pela McGraw-Hill. De tôdas as estimativas sôbre capacidade de produção empregadas por economistas e estatísticos, as do Departamento Econômico da McGraw-Hill parecem-

Quadro 14

Utilização da Capacidade Produtiva e Desemprego, 1950-1963

	Utilização da Capacidade Produtiva (1950=100)	Porcentagem de Desemprego em Relação à Força de Trabalho
1950	100	5,0
1951	103	3,0
1952	99	2,7
1953	98	2,5
1954	87	5,0
1955	92	4,0
1956	89	3,8
1957	85	4,3
1958	76	6,8
1959	81	5,5
1960	81	5,6
1961	80	6,7
1962	83	5,6
1963	83	5,7

FONTES: Ver nota 25 para a explicação do índice da capacidade produtiva. As estimativas sobre a capacidade produtiva para o período 1950-1961, baseadas nos Depoimentos citados naquela nota, pág. 11, são da McGraw-Hill; para os anos 1962 e 1963, os dados foram obtidos através dos noticiários da McGraw-Hill de 26 de abril de 1963 e 24 de abril de 1964. O índice da produção industrial, calculado pela Federal Reserve Board, e a percentagem de desemprego em relação à força de trabalho do Council of Economic Advisers, através dos números correntes do *Economic Indicators*.

É necessário acrescentar ainda que a situação de desemprego no fim do período abrangido pela tabela foi realmente pior do que as estatísticas indicam. Entre 1960

nos ser as únicas que não excluem ou subestimam sistematicamente o aspecto talvez mais importante do crescimento da capacidade produtiva desde a guerra: a crescente eficiência, em dólares, das instalações e da maquinaria industriais causada pelos avanços no tocante à tecnologia e aos métodos de organização das empresas. As estimativas da McGraw-Hill provêm de questionários diretamente enviados aos produtores, processo que tem suas dificuldades e deficiências, mas que evita a tendência à subestimação comum a todos os métodos que equiparam a capacidade produtiva ao valor em dólares dos bens de capital, qualquer que seja a sua definição.

Vale notar que as estimativas da Federal Reserve Board sobre a capacidade de 17 matérias principais, baseadas em dados de engenharia, também evitam a típica tendenciosidade à subestimação dos cálculos feitos pelo método do valor dos bens de capital. A queda da taxa média ponderada da utilização da capacidade produtiva na industrialização desses produtos na década de 1950 está bastante de acordo com as estimativas da McGraw-Hill para a indústria, globalmente considerada, o que aumenta o valor destas últimas. Para discussão desses tópicos, ver *Measures of Productive Capacity*, Depoimentos Perante a Subcomissão de Estatísticas Econômicas da Comissão Mista de Economia, 87.º Congresso, 1.ª Sessão, em 14, 22, 23 e 24 de maio de 1962.

e 1963, ocorreu um declínio de 1% na taxa de participação da força de trabalho, o que significa que houve a saída de cerca de 1,3 milhões de trabalhadores da força de trabalho além das perdas normais através de morte e aposentadoria. A principal razão para estas retiradas é que, quando os empregos escasseiam, muitos perdem o ânimo e desistem de procurar trabalho. Se incluirmos o número dessas retiradas no cálculo oficial de desemprego, a fim de ter uma idéia mais precisa da situação, encontraremos que, em 1963, o desemprego constituiu 7,1% da força de trabalho e não 5,6%.²⁶

Resta apenas observar que 1963 foi o terceiro ano de um impulso de expansão. Uma economia na qual o desemprego cresce, mesmo durante a fase de expansão do ciclo econômico, certamente está em extrema dificuldade. E com os gastos militares tendo, aparentemente, alcançado um ponto máximo, a taxa de automação em crescimento, um grande número de jovens (produto do surto de natalidade da década de 1940) afluindo ao mercado de trabalho, o futuro da economia dos Estados Unidos não parece ser brilhante. Progressos que, em uma socie-

²⁶ Mesmo este processo subestima o montante real do desemprego, já que havia em 1960 muita gente, não oficialmente incluída na força de trabalho, que se empregaria se houvesse disponibilidade de empregos. Num estudo muito interessante e valioso das variações nas taxas de participação da força de trabalho ("Cyclical Variation in Civilian Labor Force Participation", *The Review of Economics and Statistics*, novembro de 1964), Kenneth Strand e Thomas Dernburg calculam o desemprego como uma percentagem do que eles chamam a "força de trabalho em pleno emprego", isto é, o número de pessoas que estariam trabalhando ou procurando trabalho se a taxa de desemprego alcançasse 3% ("alto pleno emprego") ou 4% ("baixo pleno emprego"). Denominaram esta percentagem a "taxa do hiato de desemprego". Utilizando o critério de alto pleno emprego, deduziram as seguintes taxas de hiato de desemprego, referentes a novembro de cada ano de 1953 até 1963 (págs. 388, 390):

1953	5,7	1956	4,8	1959	7,8	1962	10,3
1954	7,6	1957	6,9	1960	8,5	1963	10,4
1955	4,9	1958	8,6	1961	10,0		

Assim, "pode-se notar que a tendência na taxa de hiato de desemprego tem sido de aumento constante desde 1956. . . Na verdade, nossa análise sugere que a situação do desemprego se tem agravado continuamente" (pág. 388). Resultado secundário da obra de Strand e Dernburg é a descoberta de que "a força de trabalho em potencial, em 1975, será pelo menos de 4 milhões mais do que a projetada atualmente pelo Bureau of Labor Statistics, sendo bem possível que chegue a ser cinco milhões mais alta" (págs. 378-379).

dade racionalizada, tornariam possível um grande avanço em direção à abundância para todos, sob o capitalismo monopolista constituem ameaça para a subsistência de uma proporção cada vez maior da massa trabalhadora.

CAPITALISMO MONOPOLISTA E RELAÇÕES RACIAIS

O problema racial nos Estados Unidos não foi criado pelo capitalismo monopolista. Constitui uma herança do sistema de escravidão do Velho Sul. Entretanto, a natureza do problema sofreu uma transformação durante o período do capitalismo monopolista. Num mundo em que as raças de cor estão sacudindo os grilhões da opressão, é evidente para qualquer pessoa que o futuro dos Estados Unidos será profundamente, e talvez decisivamente, influenciado pelo ulterior desenvolvimento das relações inter-raciais dentro do país.

O estudo mais bem elaborado e mais acatado sobre o problema racial dos Estados Unidos é, sem dúvida, *An American Dilemma*, de Gunnar Myrdal, e por isso proporciona um ponto de partida apropriado para nossa análise.¹

A dinâmica das relações raciais nos Estados Unidos, segundo Myrdal, deve ser procurada na tensão entre o preconceito branco e o que êle denomina de Credo Americano. O preconceito implica discriminação, segregação e um *status* sócio-econômico em geral inferior para os negros. O Credo expressa a devoção do povo inteiro aos ideais de liberdade e igualdade. Preconceito, discriminação e inferioridade interagem; quanto maior o preconceito, tanto maior a discriminação; quanto maior a discriminação, tanto maior a inferioridade; quanto maior a inferioridade, tanto maior o preconceito; e assim por diante, num círculo vicioso. Mas pode funcionar de outro modo também. Quaisquer medidas para promover a concretização do Credo reduziriam a inferioridade, diminuiriam o precon-

¹ Primeira edição, em dois volumes, Nova York, 1942; edição de vigésimo aniversário, Nova York e Evanston, 1962.

ceito e neutralizariam a discriminação, o que seria também um processo cumulativo. Embora movimentos com uma dinâmica própria em qualquer direção sejam teóricamente possíveis, Myrdal acreditava que, na prática e a longo alcance, o Credo dominaria. Partindo desse julgamento, deduziu a existência de uma tendência subjacente à melhoria das relações raciais. Myrdal argumentou também que, por uma série de razões, as guerras tinham um efeito favorável ao *status* do negro. Escrevendo na primeira fase da Segunda Guerra Mundial, Myrdal encontrou uma dupla razão de otimismo. No seu prefácio à primeira edição, escrevia — e ele próprio punha em grifo esta afirmação — que “*nunca houvera desde a Reconstrução tão grandes razões para antever mudanças de tal modo fundamentais nas relações raciais americanas, mudanças que implicarão uma evolução em direção aos ideais americanos*”.

Vinte anos depois, escrevendo um prefácio adicional à edição de vigésimo aniversário, Myrdal citou esta passagem e acrescentou: “Um estudioso que tenha errado frequentemente em seus prognósticos deverá ser perdoado ao apontar um caso em que estava certo”. Arnold Rose, seu colaborador íntimo nesse estudo, contribuindo com um pós-escrito à edição de aniversário, assume um ponto-de-vista idêntico quanto aos prognósticos e previsões nêle contidos em relação à aceleração da tendência à melhoria dessas relações raciais no futuro. De acordo com Rose:

Não havia dúvida de que, por volta de 1962, os contatos raciais estavam progredindo rapidamente para a igualdade e a dessegregação. Em retrospecto, a mudança dos vinte anos precedentes aparecia como uma das mais rápidas da história das relações humanas. . . . A mudança foi tão rápida e tanto o racismo quanto o sistema de castas tão debilitados que me arrisco a prever o fim de toda segregação e discriminação formais dentro de uma década; o ocaso da segregação e da discriminação será informal, de modo que serão uma simples sombra dentro de duas décadas. . . . as forças da dinâmica social que engendraram a desigualdade serão, segundo prevejo, praticamente eliminadas em três décadas.

Myrdal e Rose, portanto, acreditam que o problema racial nos Estados Unidos está a caminho de completa solução dentro da estrutura da ordem social atual. Mas está acontecendo isso mesmo? A crescente militância do movimento de libertação negra, a contínua violência dos racistas do Sul, os levantes dos moradores isolados nos gue-

tos das cidades da parte norte e ocidental dos Estados Unidos, a crescente preocupação de todo o país com o seu "dilema" — são êstes apenas sintomas de progresso, como querem presumir Myrdal e Rose? Ou são, na verdade, indícios vergonhosos de um conflito que está crescendo em proporções e virulências, precisamente porque não há progresso?

Qualquer tentativa para responder sèriamente a estas questões deve afastar-se do idealismo histórico de Myrdal e procurar relacionar o problema das relações raciais nos Estados Unidos com a estrutura básica do capitalismo monopolista da sociedade americana.

2

O preconceito racial, tal como existe hoje no mundo, é quase exclusivamente uma atitude de brancos e teve sua origem na necessidade dos conquistadores europeus, a partir do século XVI, de racionalizar e justificar tanto a pilhagem e a escravização quanto a exploração continuada de suas vítimas de côr em todo o globo.² Quando o sistema de escravidão foi introduzido no Sul dos Estados Unidos, o preconceito racial naturalmente veio junto, e, com êle, a justificação ideológica do sistema, elaborada lá talvez com maior cuidado e sutileza que em qualquer outro lugar no mundo. Desde os tempos coloniais, tanto o Sul como o Norte dos Estados Unidos estiveram sistemática e continuamente sujeitos a uma cerrada propaganda, fomentando as idéias de superioridade dos brancos e inferioridade dos negros.

Naturalmente, sempre foi fácil apresentar razões evidentes com o fito de "provar" a tese da superioridade dos brancos e da inferioridade dos negros. Tendo sido escravizados e privados de qualquer oportunidade de participação nas conquistas do modo de vida civilizado, os negros encontravam-se, visível e inegavelmente, inferiorizados consoante os padrões de julgamento das sociedades civilizadas. O argumento de que essa inferioridade *de facto* existia, no entanto, em razão de características raciais

² Êste assunto está muito bem tratado em Eric Williams, *Capitalism and Slavery*, Chapel Hill, 1944, Capítulo 1; e em Oliver C. Cox, *Caste, Class, and Race*, Nova York, 1948, Capítulo 16.

inatas convencia apenas aqueles que nêles queriam acreditar. E não somente brancos aceitaram êste argumento; muitos negros sofreram uma lavagem cerebral a fim de acreditarem na realidade de sua própria e inerente inferioridade, e esta autodepreciação foi um dos baluartes mais importantes do sistema racial.³ Deve ser notado que o sistema de escravatura, embora fomentando freqüentemente a idéia da inferioridade dos negros, não implica necessariamente ódio dos brancos para com os negros como tais. Contanto que o negro soubesse conservar-se no seu "lugar", era tolerado e até estimado pelos brancos. Os brancos odiavam, sim, o negro que acreditava e agia segundo o princípio de que todos os homens foram criados iguais.

A Guerra de Secessão não foi travada pela classe dominante do Norte dos Estados Unidos a fim de libertar os escravos, como muitos erroneamente acreditam. Foi travada para conter as ambições da oligarquia escravocrata do Sul dos Estados Unidos que desejava emancipar-se de uma relação essencialmente colonial com o capital do Norte. A abolição da escravatura foi produto secundário da luta, não o seu objetivo, e o capitalismo do Norte não tinha intenção, apesar da trégua do período da Reconstrução, de libertar o negro de modo significativo. Tendo dominado os fazendeiros sulistas, ficou satisfeito de terem êles retomado seu papel de exploradores do trabalho negro, podendo então também, por sua vez, explorá-los. O compromisso manifesto da década de 1870 foi o tácito reconhecimento de que o estatuto colonial do Sul fôra aceito por ambos os lados, com a oligarquia sulista explorando o negro e pagando, em troca, tributo ao capital do Norte pelo privilégio dessa exploração.

Nessas circunstâncias, novos métodos de contrôle sobre o trabalho do negro foram necessários para substituir a escravatura, concretizados em diversas formas de trabalho assalariado, por parceria e arrendamento. Quando os negros, aproveitando-se de sua liberdade legal, tentaram

³ Este tópico é elucidado por Harold R. Isaacs, ao demonstrar convincentemente que "o aviltamento sistemático e o autodesprêzo do negro... começaram com ou são justificados pela imagem que a criança negra adquire dos africanos nus, não-civilizados". (*The New World of Negro Americans*, Nova York, 1963, pág. 161.) Isto terá grande influência na explicação do enorme significado psicológico para os negros americanos da emergência das nações e lideranças independentes da África e sua plena aceitação na assembléia das nações.

organizar junto com os brancos pobres o movimento populista, os fazendeiros retrucaram com a violência e com o sistema de discriminação racial através da segregação legalizada (Jim Crow). Por volta do fim do século, a opressão e a exploração eram provavelmente tão ruins como tinham sido antes, sob a escravatura. A propaganda racista era, pelo menos, tão violenta quanto antes — e até mais ativa, no Norte, porque o racismo não tinha mais os estigmas morais da escravidão franca.⁴

Antes da Primeira Guerra Mundial, os negros dos Estados Unidos constituíam esmagadoramente um campesinato sulista. Começaram a mudar-se do Velho Sul em grandes quantidades por volta de 1880, mas, em 1910, o censo mostrava que aproximadamente 80% da população negra ainda estavam nos antigos Estados Confederados e que 90% dela viviam em áreas rurais. Antes de 1914, os negros desempenharam apenas um papel secundário na economia global do Norte.

No decorrer do século XIX um singular sistema se tinha formado para suprir a enorme procura de trabalho gerada por uma economia em ritmo acelerado de expansão e industrialização. Os níveis mais baixos da escala econômica foram ocupados por levadas sucessivas de imigrantes, na sua maior parte originados da Europa, mas vindos também da Ásia, México e Canadá. Obrigados, como forasteiros, a tomar seus lugares no fim da escala sócio-econômica, os filhos e netos dos imigrantes “mais antigos”, para fazer face à carência de trabalhadores semi-especializados, especializados e para cargos burocráticos, tiveram então oportunidade de ascender socialmente. De resto, o sistema de educação pública desempenhou um papel chave na preparação deles para êsses empregos mais bem remunerados e de *status* mais elevado. Cabe observar que o tipo de discriminação através do preconceito de inferioridade, tão enfatizado por Myrdal, se dava também no caso dos novos imigrantes. A reação dos americanos natos era quase sempre hostil e, às vezes, violenta ao extremo. Anne Braden, corajosa batalhadora pelos direitos dos negros em nossos dias, assim descreveu o que veio a ser conhecido por “Segunda-Feira Sangrenta” em sua cidade natal:

⁴ Ver Rayford W. Logan, *The Negro in American Life and Thought, the Nadir, 1877-1901*, Nova York, 1954. Estas duas últimas décadas do século XIX foram, nas palavras de Harold Isaacs, “os anos culminantes da supremacia branca ocidental no mundo todo”, *The New World of Negro Americans*, pág. 119.

Em Louisville, no Estado de Kentucky, na segunda-feira, dia 6 de agosto de 1855, turbas entraram nos setores da cidade ocupados por imigrantes alemães e irlandeses, incendiando lojas e casas e, quando seus ocupantes tentavam escapar, abrindo fogo e matando-os. Até mulheres com crianças ao colo foram abatidas ao fugirem das casas em chamas. As turbas eram incitadas pelos gritos de pacatas donas de casa e suas filhas, que desejavam "a morte de todo alemão, de todo irlandês e de todos os seus descendentes".⁵

Preconceito e hostilidade contra imigrantes, eclodindo, vez por outra, em massacres organizados em grande escala, sem dúvida retardaram grandemente a mobilidade vertical dos grupos de nacionalidade estrangeira. Duas causas, uma econômica e outra psico-social, impediram que essas atitudes pudessem destruir inteiramente tal mobilidade ascendente. Por um lado, havia a procura em ritmo crescente de trabalho qualificado, que só podia ser suprido por pessoas de nível educacional superior. Por outro lado, a chegada contínua de novos grupos de imigrantes para ocupar os guetos desocupados pelos grupos mais antigos permitiu aos americanos natos (e aos imigrantes mais antigos assim que se tornaram assimilados) continuarem a desafogar seus sentimentos de superioridade, hostilidade e agressão. Alemães e irlandeses, vítimas iniciais dos ataques, foram substituídos por italianos e poloneses: as atitudes e formas de comportamento permaneceram em essência as mesmas.

A Primeira Guerra Mundial veio assinalar o fim desse sistema de abastecimento do mercado de trabalho dos Estados Unidos. A imigração européia foi de repente reduzida a uma simples gôta; logo depois, a procura de trabalho de todos os tipos cresceu muito. Parte do problema foi resolvido colocando-se os desempregados no mercado de trabalho. Como já observamos, o índice de desemprego, em 1915, representando 9,7 da força de trabalho, era extremamente alto. A taxa foi reduzida para 1,4 em 1918.⁶ Mas não foi o bastante; também houve necessidade de se utilizar em larga escala da reserva de força de trabalho excedente que, desde algum tempo, se formava nas áreas rurais, especialmente no Sul.

As migrações, quase sempre, são motivadas tanto por forças de atração como de repulsão, e a grande migração das áreas rurais para as urbanas ocorrida durante a

⁵ Anne Braden, *The Wall Between*, Nova York, 1958, pág. 9.

⁶ Ver pág. 231, acima.

Primeira Guerra Mundial não constituiu exceção. As forças de repulsão foram proporcionadas pela produtividade crescente na agricultura em razão da mecanização, dos métodos de cultivo mais intensivos, etc. Como consequência, a procura de trabalho agrícola atrasou-se em relação à produção agrícola em constante aumento, alcançando, finalmente, um ponto máximo em 1910, a partir do qual veio caindo, não só em relação à produção como também em números absolutos.⁷ Com a queda na procura de trabalho agrícola, o grande número de filhos e filhas dos agricultores procurou naturalmente oportunidade de ganhar a vida na cidade. O grave desemprego que predominou nos anos seguintes a 1907, sem dúvida, deteve a mudança de muitos, embora uma migração substancial já estivesse ocorrendo naquele tempo. No entanto, o tremendo aumento da procura de trabalho nas cidades durante a guerra não só eliminou esse empecilho, mas também converteu-se numa poderosa força de atração. Todas as condições para uma migração maciça estavam agora preenchidas. Os Estados Unidos, tendo sempre contado com a imigração do exterior, agora descobriam, repentinamente, como sói acontecer, que poderiam progredir utilizando seu próprio excedente de força de trabalho rural, exatamente como fizera a Europa desde o princípio da revolução industrial.

Depois da guerra, não houve necessidade de volta ao antigo sistema. A intensificação da revolução na agricultura e o atingimento de altos índices de crescimento populacional nas áreas rurais puseram em disponibilidade uma corrente contínua de mão-de-obra não-especializada para as cidades. Nessas circunstâncias, as restrições legais à imigração constituíram uma seqüência normal dos fatos. A oposição à imigração já começara a se manifestar por volta de 1880, mas antes da guerra nunca prevalecera sobre o interesse dos poderosos capitalistas que desejavam adquirir um amplo suprimento de mão-de-obra barata. Uma vez assegurado aquele suprimento por fontes internas, os próprios capitalistas juntaram-se à opo-

⁷ Os números de trabalhadores assalariados na agricultura, segundo os censos, de 1870 a 1930, foram os seguintes (em milhares):

1870	6.850	1910	11.592
1880	8.585	1920	11.449
1890	9.938	1930	10.472
1900	10.912		

sição contra a imigração temerosos, sobretudo, de que os imigrantes operários contaminassem os Estados Unidos com o vírus revolucionário que já derrubara o sistema capitalista na Rússia e parecia ameaçar o resto da Europa. A imigração não terminou completamente, mas o sistema de quotas adotado em 1924 virtualmente estancou o afluxo migratório dos países da Europa ocidental e meridional, que até então se tinham constituído nas fontes principais de mão-de-obra não-especializada. Daí por diante, a maior parte dos imigrantes constituir-se-ia em pessoas com alto *status* ocupacional e dignas de confiança para a defesa cerrada do *status quo* em sua nova pátria. Irônicamente, um efeito importante dessa mudança radical no caráter da corrente migratória foi a redução da necessidade de pessoal de nível educacional mais alto proveniente das fileiras de trabalhadores semi-especializados ou não-especializados do país. Depois de 1924, o migrante interno da zona rural para as cidades passou a encontrar maior resistência à ascensão sócio-econômica do que a que encontrara seu congênere europeu, no período anterior à guerra.

3

Do nosso ponto-de-vista, o fato essencial é que a substituição do suprimento externo pelo interno na procura de mão-de-obra não-especializada significou a extensão do processo de urbanização ao negro. O Quadro 15 apresenta a emigração líquida, entre os censos, de negros do Sul, durante o período posterior à Guerra Civil.⁸

Quadro 15
Emigração de Negros dos Onze Antigos
Estados Confederados, 1870-1960
(em milhares)

1870 a 1879	47
1880 a 1889	59
1890 a 1899	242
1900 a 1909	216
1910 a 1919	480
1920 a 1929	769
1930 a 1939	381
1940 a 1949	1.260
1950 a 1959	1.170

⁸ A fonte dessas estatísticas para os anos de década de 1940 é o *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, págs.

A emigração negra dos estados sulistas começou antes do fim do século XIX, mas desenvolveu-se, realmente, em proporções de massa somente a partir da década da guerra. Houve uma queda na taxa de afluxo durante a década de 1930, mas nem mesmo o grave desemprego daquele período conseguiu frear o movimento em direção ao Norte. A maior leva de emigração veio com a Segunda Guerra Mundial e desde então tem continuado sem grandes alterações.

Quase todos os emigrantes do Sul estabeleceram-se nas cidades do Norte e Oeste dos Estados Unidos. Mas esta não foi a única movimentação dos negros. Dentro do próprio Sul, tem havido contínua migração do campo para a cidade. Em meio século, pois, entre 1910 e 1960, os negros transformaram-se de uma classe camponesa regional numa parcela substancial da classe trabalhadora urbana. A proporção rural-urbana de 3 para 1, em 1910, quase exatamente se inverteu: hoje três quartos da população negra moram em cidades.

Naturalmente, era inevitável que os negros entrassem na economia urbana no nível mais baixo da escala sócio-econômica. Eram mais pobres, menos instruídos e menos especializados ao chegarem. Foram duplamente oprimidos tanto pelo preconceito e pela discriminação raciais históricas quanto pelo preconceito e pela discriminação com que era acolhido todo grupo de recém-chegados pobres. Faremos aqui as seguintes perguntas: Como se fixaram os negros desde sua mudança para as cidades? Seguindo as pegadas dos primeiros grupos de imigrantes, conseguiram eles elevar-se sócio-econômicamente e escapar de seus guetos de origem?

Ao responder a estas perguntas, devemos tomar cuidado em não confundir os efeitos do movimento do campo para a cidade, processo que tem sido contínuo há mais de meio século, com o que aconteceu posteriormente à chegada na cidade. A mudança do campo para a cidade

46-47. Conforme está ali explicado, na pág. 39, são dados induzidos das estatísticas de recenseamento. Não existem estatísticas da década de 1950 para efeitos de estrita comparação. Chegamos a uma estimativa, reduzindo os dados censitários dos anos de 1950 (*Statistical Abstract of the United States, 1962*, pág. 40) pela mesma percentagem utilizada pelos pesquisadores do *Historical Statistics* na redução dos dados censitários dos anos de 1940.

significa, sem dúvida, em média, um nível de vida mais alto para os negros: se assim não fôsse, a migração teria cessado há muito tempo atrás. Em outras palavras, o nível sócio-econômico mais baixo da escala industrial-urbana è mais alto que o nível mais baixo da região agrícola do Sul dos Estados Unidos. E quando os negros se mudaram para as cidades, deram, na verdade, um passo à frente. Não é, entretanto, isto o que nos interessa básicamente. Também os camponeses europeus pobres deram um passo à frente ao deixarem suas pátrias e se mudarem para os Estados Unidos: a prova disto está em que êste afluxo continuou até ser interrompido pela guerra e pela legislação. O fato que mais nos interessa é que êsses emigrantes, ao chegarem, começaram imediatamente a se mover verticalmente na nova escala social, deixando os seus lugares iniciais para serem ocupados por novos grupos de emigrantes. O que queremos saber é se os negros seguiram essa mesma trajetória ascendendo verticalmente na nova escala depois que se mudaram para as cidades.

Uns poucos, naturalmente, o conseguiram e discutiremos o papel e a significação dessa minoria quando chegarmos ao tópico da "política de concessões mínimas". Mas para a grande massa de negros a resposta é um "não" enfático e claro. A opinião geral que afirma justamente o contrário, quando apresenta alguma base fatural, confunde a mobilidade vertical de uma para outra escala sócio-econômica com a mobilidade vertical dentro da nova escala sócio-econômica. Êste ponto importante foi explicado à Comissão do Senado americano, presidida pelo Senador Clark, por Hermann P. Miller, assistente especial do Diretor do Bureau do Censo e uma das principais autoridades do país em distribuição de renda:

Hoje de manhã, ouvimos do Professor Ginzberg que os negros realizaram um avanço na década de 1950. O Senador Javits, em seu excelente livro, *Discrimination, U. S. A.*, também fala da melhoria do *status* econômico do negro. Até a Secretaria do Trabalho refere-se a vantagens profissionais que têm sido obtidas pelos negros nos últimos vinte anos. Tudo isso é verdade, mas julgo que pode ser demonstrado, com base em dados estatísticos censitários, que grande parte dessa melhoria no *status* ocupacional obtida pelos negros desde 1940 é produto de sua passagem das formas de assalariado agrícola e parceria no Sul para as áreas industriais do Norte.

Se olharmos as estatísticas dos estados do Norte e do Centro, verificaremos que o *status* ocupacional do negro relativamente ao do branco não progrediu apreciavelmente desde 1940.⁹

No que se relaciona à renda, a situação é um tanto mais complicada, mas nem por isso mais favorável à teoria de que os negros estejam melhorando seu *status*. Como explicou Miller em seu relatório preparado para a Comissão presidida por Clark:

Embora, relativamente, o *status* ocupacional das pessoas de cor não tenha sofrido grandes alterações desde 1940, na maior parte dos estados, o desnível quanto à renda entre brancos e pessoas de cor estreitou-se durante a Segunda Guerra Mundial. Na última década, entretanto, não houve mudança nos níveis de renda entre os dois grupos. Em 1947, a renda salarial média para os trabalhadores de cor era de 54% da recebida pelos brancos. Em 1962, a proporção era quase idêntica (55%). Em vista dessa estabilidade do desnível salarial durante o período posterior à guerra... a redução durante os anos da guerra não pode ser considerada como parte de um processo em continuidade, e, sim, como um fenômeno intimamente relacionado à carência de mão-de-obra não-especializada provocada pela guerra, às medidas legislativas do Governo, como a Comissão de Trabalho de Guerra visando à elevação, em geral, das rendas dos trabalhadores de mais baixa remuneração, enfim, a uma economia que funcionava a todo vapor.¹⁰

É preciso que se entenda que a situação dos negros não se origina apenas do fato incontestável de que, em média, têm menos instrução e se concentram em ocupações não-especializadas ou semi-especializadas. Mesmo quando têm nível igual de escolarização que os brancos, seu *status* ocupacional é mais baixo. Mesmo quando executam tipos idênticos de trabalho, recebem menor remuneração. Em relação a êsses aspectos, por sinal, a desvantagem re-

⁹ *Equal Employment Opportunity*, "Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare", Senado dos Estados Unidos, 88.º Cong., 1.ª Sess. em S. 773, S. 1210, S. 1211 e S. 1937; 24, 25, 26, 29 e 31 de julho, 2 e 20 de agosto de 1963, pág. 375. O Senador Joseph S. Clark da Pensilvânia é o Presidente desta Subcomissão.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 323. As estatísticas governamentais habitualmente fazem distinção entre brancos e não-brancos, em vez de entre brancos e negros. Já que os negros constituem mais de 90% dos não-brancos, é justo que, atendendo a muitas finalidades, empreguemos dois termos um pelo outro como fez Miller em seu depoimento perante a Comissão presidida pelo Senador Clark.

lativa do negro é maior quanto mais alto se sobe na escala de ocupação e renda.

Uma pessoa não-branca que não foi além do curso primário tem muito pouca possibilidade de vir a ser algo mais que trabalhador braçal, carregador ou operário de fábrica. Perto de 8 em cada 10 pessoas não-brancas com escolarização até o nível primário trabalhavam como empregados braçais, serviços ou operários de fábricas por ocasião do último censo. Entre os brancos com idêntico nível de escolaridade, somente 5 em cada 10 trabalhavam nesses empregos de baixa remuneração.

Às pessoas não-brancas com curso secundário completo apresentavam-se oportunidades um tanto maiores de obtenção de emprego bem remunerado; porém, assim mesmo, essas oportunidades não eram tão boas. Cerca de 6 em cada 10 pessoas não-brancas com curso secundário completo eram trabalhadores braçais, serviços ou operários de fábrica, em comparação com apenas 3 em cada 10 brancos com o mesmo nível de instrução.

As pessoas não-brancas com formação universitária parecem ter a possibilidade de encontrar empregos de nível mais elevado e em número relativamente grande. Cerca de três em cada quatro trabalhavam em profissões liberais ou atividades — aproximadamente a mesma proporção dos brancos com formação universitária. Mas, mesmo aí, há uma grande diferença. As pessoas de cor estão concentradas nas profissões de remuneração mais baixa.

As pessoas não-brancas ganham menos que as brancas com o mesmo número de anos de escolaridade, pelo menos, por duas razões: a) trabalham em empregos de remuneração mais baixa; b) recebem menor remuneração mesmo quando realizam igual tipo de trabalho. O impacto combinado desses dois fatores é demonstrado pelas... estatísticas sobre expectativas de rendas salariais durante toda a existência de brancos e não-brancos por anos de escolarização completos. Esta tabela mostra que o desnível relativo de ordenados entre pessoas brancas e não-brancas aumenta com o aprimoramento do grau de instrução. Esta expectativa de rendas salariais das pessoas não-brancas de nível primário é de cerca de 64% do total da dos brancos. Entre os de nível superior, os não-brancos têm somente 47% do total dos brancos. O fato é que o não-branco com 4 anos, em média, de faculdade pode ter a expectativa de ganhar menos durante toda a vida de que o branco que não tenha ido além do curso primário.¹¹

Os negros, portanto, não melhoraram seu *status* ocupacional relativamente aos brancos desde 1940, nem tampouco seu *status* de renda desde o fim da guerra. Além

¹¹ *Ibid.*, págs. 324-325.

do mais, em outros aspectos fundamentais, sua situação tem nitidamente deteriorado. Referimo-nos, particularmente, à situação de desemprego e ao grau de proliferação dos guetos.

O Quadro 16 apresenta taxas de desemprego para brancos e não-brancos, de maneira descontínua, de 1940 a 1962. Vemos aí o agravamento dramático da situação do negro. A queda nas estatísticas globais de desemprego revela certas incapacidades características a que estão

Quadro 16

Desemprego de Brancos e Não-Brancos, 1940-1962

(Porcentagem da força de trabalho)

	Total	Brancos	Não-Brancos	Porcentagem de não-brancos em relação a brancos
1940	13,3	13,0	14,5	112
1950	4,6	4,1	7,9	176
1960	5,4	4,9	8,5	157
1962	5,6	4,9	11,0	225

FONTE: Para 1940, 1950 e 1960, *U. S. Census of Population, 1960. United States Summary: General Social and Economic Characteristics*, Washington, s. d. Para 1962, *Manpower Report of the President*, Washington, 1963, pág. 43.

sujeitos os negros. Algumas delas foram esboçadas num relatório elaborado pelo Subsecretário do Trabalho, John F. Henning para a Comissão presidida pelo Senador Clark:

A taxa global de desemprego para pessoas não-brancas é hoje em dia acima de duas vezes mais alta que a dos brancos — em maio [1963], 10,3% para os não-brancos em comparação com 5,0% para os brancos. Entre homens casados com encargos familiares, a diferença é ainda maior: 8% contra 3%.

A desvantagem do negro é particularmente grave no que se refere aos tipos de empregos mais bem remunerados e mais cobiçados. Entre trabalhadores braçais, a taxa de desemprego de pessoas não-brancas é cerca de um terço maior, e, nas ocupações especializadas, acima de duas vezes maior.

Hoje, o desemprego atinge mais duramente os jovens trabalhadores. Em maio deste ano... a taxa de desemprego para rapazes não-brancos era aproximadamente de 25%, porém de 17% para rapazes brancos. Para moças, a diferença era até maior — 33% em comparação com 18%.

As minorias não-brancas estão ainda sujeitas a uma parcela desproporcional do desemprego estrutural ou a longo prazo. Se bem que constituam apenas 11% da força de trabalho, perfazem 25% de todos os trabalhadores desempregados há 6 meses ou mais.¹²

Quanto à proliferação de guetos de negros nas cidades de todo o país, a evidência é concludente. Após exaustiva investigação, a Comissão de Raça e Habitação relatava: "Em 1950, as barreiras da segregação na maior parte das cidades estavam mais cerradas do que dez anos antes . . . Os indícios são de que, em geral, existe uma separação crescente dos grupos raciais, as pessoas não-brancas acumulando-se nas áreas centrais urbanas, abandonadas pelos brancos, e estes últimos continuamente mudando-se para as novas subdivisões suburbanas das quais são terminantemente excluídas as minorias".¹³ Um estudo estatístico baseado nos censos de 1940, 1950 e 1960 de Karl E. e Alma F. Taeuber informou, nas palavras de um repórter do *New York Times*, que, "com algumas notáveis exceções, a segregação racial, longe de ter desaparecido, recrudescu nos Estados Unidos".¹⁴

Isto também não é uma tendência recente. Lieber-son demonstrou com base num minucioso processamento estatístico de dados do censo para dez grandes cidades, que, sempre, desde 1910, quando se deu a migração em grande escala de negros para as áreas urbanas, o alcance dessa segregação residencial vinha aumentando firmemente, enquanto declinava para os grupos imigrantes estrangeiros.

Resumindo as pesquisas sobre os padrões habitacionais dos negros e dos imigrantes europeus (de 1910 a 1950), podemos observar que, embora, num primeiro momento, certos grupos específicos de imigrantes tenham sido um pouco menos segregados pelos negros que pelos brancos americanos natos, nas cidades, as estatísticas em geral indicam que os negros e os grupos de imigrantes se movimentaram em direções opostas, isto é, a diminuição da segregação para os imigrantes europeus corres-

¹² *Nation's Manpower Revolution*, "Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare", Senado dos Estados Unidos, 88.º Cong., 1.ª Sess., "Relating to the Training and Utilization of the Manpower Resources of the Nation", 2.ª parte, 4 a 7 de junho, 1963, pág. 403.

¹³ *Where Shall We Live?* Relatório da Comissão de Raça e Habitação, Berkeley, 1958, pág. 3.

¹⁴ M. S. Handler, "Segregation Rise in U. S. Reported", *New York Times*, 26 de novembro de 1964.

pondia a aumento da segregação para os negros. Em termos de grandeza absoluta, os negros estão num grau de segregação muito mais elevado do que os grupos de imigrantes. A distinção entre antigos e novos [entre "antigos" e "novos" grupos de imigrantes] que foi tão expressiva na primeira análise não tem significação particular alguma no que se refere à segregação dos negros. Tanto os antigos quanto os novos imigrantes, em média, estão, de maneira idêntica, altamente segregados dos negros.¹⁵

Com base nos dados apresentados, que podem naturalmente ser ampliados a fim de se tornarem mais amplos em seus detalhes, parece ser inevitável concluir que, desde sua mudança para as cidades, os negros foram impedidos de melhorar sua posição sócio-econômica: não têm conseguido seguir o exemplo dos primeiros grupos de imigrantes, galgando novos níveis na escala ocupacional e evadindo-se dos guetos.

4

Como sempre acontece em ciência social, a resposta a uma pergunta conduz a outra. Que forças sociais e mecanismos institucionais forçaram os negros a desempenhar o papel de imigrantes permanentes, entrando no nível mais baixo da escala econômica urbana e aí permanecendo década após década?¹⁶

Há, parece-nos, três fatores principais envolvidos na resposta a esta pergunta tão importante. Em primeiro lugar, há um formidável volume de interesses privados que se beneficiam, no sentido mais direto e imediato do termo, com a existência permanente de um subproletariado segregado. Em segundo, as pressões psico-sociais geradas por uma sociedade capitalista monopolista intensificam, ao invés de aliviar, os preconceitos raciais existentes e, conseqüentemente, também intensificam a discriminação e a segregação. E, em terceiro, com o desenvolvimento do capitalismo monopolista, a procura de trabalho não-especializado e semi-especializado diminui tanto relativa quanto absolutamente, tendência que afeta muito mais os negros que qualquer outro grupo e acentua sua inferioridade econômica e social. Todos esses fatores in-

¹⁵ Stanley Lieberson, *Ethnic Patterns in American Cities*, Nova York, 1963, pág. 132.

¹⁶ "A população negra", diz a Comissão de Raça e Habitação, "apesar de residir há séculos na América, tem, atualmente, características típicas de um grupo de imigrantes incompletamente assimilados". *Where Shall We Live?*, págs. 8-9.

teragem mutuamente, com tendência a empurrar os negros sempre ainda mais para baixo na estrutura social, isolando-os nos guetos.

Consideremos, primeiramente, os interesses privados que se beneficiam com a existência de um subproletariado negro. *a)* Os empregados lucram com as divisões na força de trabalho que lhes permitem jogar um grupo contra o outro, enfraquecendo, dêsse modo, a todos. Historicamente, por exemplo, parcela ponderável da migração negra foi diretamente utilizada para recrutamento de fura-dores de greves. *b)* Os proprietários de imóveis nos guetos podem cobrar em excesso e superlotar as residências dentro daquelas áreas. *c)* Os grupos de renda na faixa média e superior beneficiam-se, tendo à sua disposição um grande suprimento de trabalho doméstico barato. *d)* Muitos pequenos negócios marginais, especialmente no setor de serviços, só podem funcionar lucrativamente graças à disponibilidade de trabalho barato. *e)* Os trabalhadores brancos, por sua vez, beneficiam-se porque estão protegidos da competição com o negro no tocante aos empregos mais bem remunerados e cobiçados. Daí a habitual distinção, especialmente no Sul, entre empregos de “brancos” e de “negros”, a exclusão dos negros dos programas de aprendizagem, a recusa de muitos sindicatos em admitir negros, etc.¹⁷ Em todos êsses grupos que considerados em conjunto constituem a vasta maioria da população branca, aquelas forças recônditas que Marx chamou de “as mais violentas, mesquinhas e malignas paixões do coração humano, as Fúrias do interesse privado”, foram acionadas para conservar o negro “em seu lugar”.

Em relação ao preconceito racial, já se indicou que essa atitude caracterísca do branco foi criada e cultivada como racionalização e justificação para a escravatura e exploração dos trabalhadores de côr.¹⁸ Com o tempo,

¹⁷ “Desenvolveu-se um sistema de empregos de brancos e empregos de negros. E êste é o mais renitente problema com que se defronta o sulista negro no mercado de trabalho”. Leslie W. Dunbar, Diretor Executivo do Conselho Regional Sulista, em depoimento perante a Comissão presidida pelo Senador Clark. *Equal Employment Opportunity*, pág. 457.

¹⁸ Entre as pessoas de côr, o preconceito racial, na medida em que existe, é uma reação defensiva à agressão dos brancos e, por isso, tem um significado inteiramente diferente. Pode servir para unir e incitar as pessoas de côr em suas lutas pela liberdade e igualdade, mas uma vez atingidos êsses objetivos rapidamente perde sua *raison d'être*. Como observou Oliver Cox: “Hoje, os meios de comunicação estão tão avan-

entretanto, o preconceito racial e os padrões de comportamento discriminatórios que o acompanham vieram preencher também outros objetivos. Desenvolvendo-se o capitalismo, particularmente na sua fase monopolista, a estrutura social tornava-se mais complexa e diferenciada. Dentro da estrutura de classes básica, que, em sua essência, permanecia inalterada, ocorria a proliferação de estratificações sociais e novos grupos de *status*, em grande parte determinados pela diversificação de emprego e renda. Esses grupos, como se depreende das próprias palavras "*stratum*" e "*status*", relacionam-se em escalões mais altos ou mais baixos; e a estrutura social, como um todo, constitui uma hierarquia irregular e instável. Em tal estrutura social, os indivíduos tendem a se ver, e a se definir, em termos de "hierarquia do *status*". Tendem igualmente a ser motivados por aspirações à ascensão social e temores de descenso.¹⁰ Essas aspirações e temores são naturalmente exagerados, intensificados e hábilmente espiciados pelo sistema de vendas das grandes emprêsas que nêles encontram os recursos principais para a manipulação "das funções de utilidade" do público consumidor.

O resultado claro disso tudo é que cada grupo de *status* tem a necessidade psicológicamente enraizada de compensar os sentimentos de inferioridade e inveja para com

çados que nenhuma pessoa de côr, mesmo bastante ingênua, poderia ter a pretensão de colocar distância cultural entre ela e os brancos comparável àquela que os europeus da revolução comercial e industrial conseguiram impor através do isolamento de fato das pessoas de côr no mundo todo. E uma situação desse tipo é decisiva para qualquer desenvolvimento futuro daquela crença complexa de superioridade biológica e do preconceito de côr conseqüente que os europeus conseguiram atingir. Podemos, portanto, concluir que o preconceito racial não é só um traço cultural desenvolvido entre europeus, mas também que nenhuma outra raça pode ter a pretensão de reproduzir o mesmo fenômeno. Como a descoberta do mundo, parece evidente que essa facanha racial só pôde ocorrer uma vez". *Caste, Class, and Race*, págs. 348-349. Por outro ângulo da questão, já que as raças de côr poderão e, sem dúvida, conseguirão atingir a igualdade cultural e tecnológica com os brancos, o preconceito racial dos brancos modernos não é só singular, mas também um fenômeno histórico transitório. Necessário é acrescentar, todavia, que sua completa eliminação da consciência dos brancos, mesmo num mundo predominantemente não-explorador (isto é, socialista), poderá levar décadas ao invés de meses ou anos.

¹⁰ A importância decisiva da hierarquia de *status* no delineamento da consciência individual contribui muito para a explicação da ilusão, tão generalizada nos Estados Unidos, de que não existem classes no país, ou, como a mesma idéia é frequentemente expressa, que todo mundo faz parte da classe média.

aqueles que estão acima, na escala social, pelos sentimentos de superioridade e desprêzo em relação àqueles que se acham abaixo. Sucede, pois, que um grupo especial de párias no fundo da estratificação social, funciona como uma espécie de pára-raios para as frustrações e hostilidades de todos os grupos em posição mais elevada. Pode-se dizer até que a própria existência do grupo de párias é uma espécie de harmonizador e estabilizador da estrutura social — tanto mais que esses párias desempenham seu papel passiva e resignadamente. Tal sociedade torna-se com o tempo tão completamente saturada com o preconceito racial que êste mergulha no nível do subconsciente, convertendo-se numa parte da “natureza humana” de seus membros.²⁰ A satisfação que os brancos obtêm de sua superioridade sócio-econômica tem sua contrapartida no alarme, raiva e mesmo pânico à perspectiva de que os negros possam atingir a igualdade. Sendo o *status* uma medida relativa, os brancos inevitavelmente interpretam a mobilidade vertical dos negros como equivalente mobilidade descendente para êles. Esse complexo de atitudes, produto da estratificação e da consciência de *status* de uma sociedade capitalista monopolista, constitui parte importante da explicação por que os brancos não só recusam ajudar a ascensão dos negros, mas até resistem acerbamente a seus esforços a fim de obtê-la. (Quando falamos de brancos, seus preconceitos e atitudes dessa maneira indistinta, naturalmente, não nos queremos referir a todos os brancos. Sempre, desde John Brown, e mesmo muito antes de John Brown, tem havido brancos que se livraram da doença do preconceito racial, lutando ao lado dos militantes negros para o fim do carcomido sistema de exploração e desigualdade, confiantes na formação de uma sociedade na qual relações de solidariedade e fraternidade substituirão as relações de superioridade e inferioridade. Além do que, achamos que o número de tais brancos irá aumentando continuamente nos próximos anos. Mas, nos dias atuais, seu número não é grande, e, num estudo que visa somente a esboçar os contornos mais largos do cenário

²⁰ Nesse nível de desenvolvimento, o preconceito racial está longe da possibilidade de ser captado por levantamentos de opinião pública e demais artifícios de “sociometria”, que permanecem presos à superfície dos fenômenos individuais e sociais. Casualmente, temos aqui outro motivo para acreditar que a erradicação do preconceito racial dos brancos será, mesmo numa sociedade racional, um processo difícil e prolongado.

social, seria um grande êrro atribuir-lhe um papel decisivo.)

O terceiro fator que afeta desfavoravelmente a posição relativa dos negros está ligado às mudanças tecnológicas e seu impacto na procura de diferentes tipos e níveis de trabalho. Em 1955, James P. Mitchell, então Secretário do Trabalho, perante uma Comissão do Congresso, comprovou que os trabalhadores não-especializados proporcionalmente à força de trabalho diminuíram de 36% em 1910 para 20% em 1950.²¹ Em 1963, outro Secretário do Trabalho, Willard Wirtz, declarou à Comissão presidida pelo Senador Clark que a percentagem de trabalhadores não-especializados caíra em 5% por volta de 1962.²² Traduzido em números absolutos, isto significa que o número de trabalhadores não-especializados fôra caindo, entre 1910 e 1950, gradualmente, de pouco mais para menos de 13 milhões e, então, apenas doze anos mais tarde, brusca-mente para menos de 4 milhões. Êstes números lançam uma luz nítida sobre a rápida deterioração da situação de emprêgo dos negros desde a Segunda Guerra Mundial. O que aconteceu é que até mais ou menos uma década e meia atrás, com o número de empregos não-especializados permanecendo estável, os negros tinham a possibilidade de conservar seus empregos no quadro geral do mercado de trabalho, simplesmente substituindo os trabalhadores brancos que se moviam ascendentemente na escala ocupacional. Isto explica por que, como expressa o Quadro 16, a taxa de desempêgo dos negros foi apenas um pouco mais alta que a taxa dos brancos no fim da Grande Depressão. A partir de 1950, todavia, com os empregos não-especializados desaparecendo numa velocidade incrível, os negros não-habilitados para outros tipos de trabalho foram sendo de modo geral cada vez mais preteridos no mercado de trabalho. Daí a subida da taxa de desempêgo entre negros para mais do que o dôbro da taxa entre os brancos, já nos primeiros anos da década de 1960. Em outras palavras, constituindo a mão-de-obra menos qualificada, os negros, além de serem afetados de maneira desigual na

²¹ *Automation and Technological Change*, "Hearings Before the Subcommittee on Economic Stabilization of the Joint Committee on the Economic Report", 84.º Cong., 1.ª Sess., correspondente à Seção 5 (a) do P. L. 304, 79.º Cong., 14, 15, 17, 18, 24, 25, 26, 27 e 28 de outubro, 1955, pág. 264.

²² *Nation's Manpower Revolution*, parte 1, 20, 21, 22 e 25 de maio, 1963, pág. 57.

obtenção de empregos não-especializados (e, em maior âmbito, na obtenção de empregos semi-especializados), são eliminados pela mecanização, pela automação e pela cibernética. E como essa revolução tecnológica ainda não completou sua trajetória — na verdade, muitos especialistas acham que está ainda nos primeiros estágios — a situação de emprego dos negros provavelmente prosseguirá deteriorando-se. Sem dúvida, o progresso tecnológico não é, como crêem muitos, a *causa* do desemprego: este papel é desempenhado exclusivamente, como tentamos demonstrar nos capítulos anteriores, pelo mecanismo específico do capitalismo monopolista.²³ Mas, dentro dessa estrutura social atual, as conquistas tecnológicas, em virtude de seu impacto seletivo sobre as oportunidades de emprego, podem ser perfeitamente consideradas uma causa, e sem dúvida a causa mais importante, do crescimento relativo do desemprego dos negros, em comparação com os brancos.

5

Tôdas as forças aqui discutidas — interesses econômicos estabelecidos, necessidades psico-sociais, avanços tecnológicos — estão profundamente enraizadas no capitalismo monopolista e, em conjunto, são suficientemente fortes para explicar a impossibilidade de ascensão dos negros na sociedade americana. Tão solidificadas e poderosas são essas forças que, na verdade, é espantoso que não tenha piorado drasticamente a situação dos negros. E a explicação para a não-ocorrência desse agravamento, da mesma forma que a explicação para o aumento da renda real e do poder de consumo dos negros, em termos absolutos e mais ou menos em consonância com o resto da população, só pode ser dada pela existência de forças de ação contrária.

Uma dessas forças de ação contrária já analisamos: o deslocamento dos negros da atividade agrícola no Sul para a economia urbana. Afinal, alguma instrução era

²³ Sob o socialismo, não há por que associar progresso tecnológico, qualquer que seja seu tipo ou ritmo de mudança, com desemprego. Numa sociedade socialista, o progresso tecnológico possibilita assim a redução contínua no número de anos, semanas e horas de trabalho, mas é inconcebível que esta redução assuma a forma completamente irracional do desemprego capitalista.

melhor que nenhuma; uma casa, mesmo infestada de ratos, fornecia mais abrigo que uma choupana em ruínas na Estrada do Tabaco; constar dos registros assistenciais de uma grande cidade significava maior renda, tanto monetária como real, que na lavoura de subsistência. E à medida que a renda *per capita* do país se elevava, igualmente subia a dos grupos de renda mais baixa, mesmo a dos inativos sob assistência permanente. Como observamos anteriormente, foi êste deslocamento do campo para a cidade que induziu muitos observadores a acreditar num real progresso dos negros, em grande escala, nas últimas duas décadas. De fato, foi muito mais um aspecto da mudança estrutural na economia do que uma mudança na posição dos negros dentro da economia.

Numa área restrita, entretanto, a do emprêgo público, os negros conseguiram uma verdadeira vitória. E êste foi, inquestionavelmente, o fator decisivo para impedir uma queda catastrófica em sua posição relativamente à economia global. O Quadro 17 fornece os dados essenciais quanto a esta ocorrência (estão incluídos aí todos os níveis do Govêrno).

Quadro 17

Não-Brancos em Empregos Públicos, 1940-1962

(Os números referem-se a abril de cada ano, em milhares)

	1940	1956	1960	1961	1962
Total de servidores públicos	3.845	6.919	8.014	8.150	8.647
Servidores não-brancos	214	670	855	932	1.046
Porcentagem de não-brancos em relação ao total de servidores públicos	5,6	9,7	10,7	11,4	12,1

FONTE: United States Department of Labor, *The Economic Situation of Negroes in the United States*, Boletim S-3, revisto em 1962, pág. 8.

De 1940 a 1962, o total de servidores públicos aumentou em pouco mais do dôbro, enquanto o aumento registrado para os servidores públicos não-brancos (dos quais os negros constituem mais de 90%, como já foi observado) foi de aproximadamente cinco vêzes. Assim, o número de pessoas de côr em serviços públicos cresceu de 5,6% do total de servidores para 12,1%. Como, em meados de 1961, os não-brancos constituíam 11,5% da fôrça de trabalho, deduz-se que os negros agora estão mais que proporcionalmente representados no serviço público.²⁴

²⁴ Se os dados permitissem a comparação entre as rendas recebidas, no serviço público, por brancos e não-brancos, a situação seria menos

Duas forças, intimamente relacionadas, foram responsáveis por essa relativa melhoria da situação dos negros no serviço público. A primeira, e, fora de dúvida, a mais importante, é a penetração e militância crescentes do próprio movimento de libertação do negro. A segunda prende-se à necessidade de evitar tanto quanto possível o estigma do racismo, que passou a preocupar a oligarquia americana, disposta a consolidar um império mundial que incluía povos de todas as raças. A história ensina-nos que, se os negros americanos tivessem aceitado passivamente a continuação de sua situação degradante, a oligarquia não teria feito concessão alguma. Mas, desafiada pela luta militante dos negros, a oligarquia foi forçada pela lógica de sua posição interna e externa a fazer concessões, com o duplo objetivo de pacificar os negros internamente e projetar no exterior uma imagem dos Estados Unidos como uma sociedade liberal que procura superar uma herança daninha do passado.

Atuando através do Governo federal, dos Governos estaduais e locais no Norte e no Oeste, a oligarquia tem feito também outras concessões à luta dos negros. A segregação nas forças armadas vem sendo abolida; da mesma forma, vem sendo decretada a regulamentação da legislação sobre os direitos civis proibindo a discriminação em recintos públicos, na fixação de residências, no setor educacional e nos empregos. Excluída a abolição da segregação nas forças armadas, entretanto, essas concessões têm tido pouco efeito. Estudiosos atribuem tal fracasso na maioria das vezes à má-fé: nunca houve qualquer intenção, dizem, em conceder realmente aos negros qualquer uma de suas exigências essenciais à igualdade. Não é esta, porém, a interpretação correta da situação. Não resta a menor dúvida de que existem legisladores e administradores brancos aos quais essas críticas severas se aplicam perfeitamente, mas isto não se verifica em relação à mais alta liderança econômica e política da oligarquia — os gerentes das grandes empresas e seus sócios nos

favorável para os negros, visto que estão maciçamente concentrados nas categorias salariais mais baixas. Porém, também aqui, parece ter havido melhoria. Um estudo empreendido pela Civil Service Commission demonstrou que, entre junho de 1962 e junho de 1963, a colocação de negros nos empregos do Governo federal aumentou em cerca de 3% e que "a maior parte do aumento percentual nas rendas tinha sido em relação aos empregos de melhor remuneração". *New York Times*, 4 de março de 1964.

mais altos escalões do Govêrno. Êstes homens não são guiados em suas atitudes e formas de comportamento político por preconceitos de ordem pessoal e, sim, por sua concepção de interêsses de classe. Se bem que possam, de vez em quando, confundir sua própria ideologia ou interpretar mal os interêsses de sua classe a curto e longo prazos, parece óbvio que, com relação ao problema racial dos Estados Unidos, chegaram, talvez tardiamente, a compreender que a própria existência de seu sistema está em risco. Ou encontra uma solução a fim de assegurar a lealdade, ou pelo menos a neutralidade, dos negros, ou, então, a revolução mundial adquirirá mais cedo ou mais tarde um cavalo de Tróia já pronto e potencialmente forte dentro dos próprios baluartes da mais potente fortaleza do capitalismo monopolista. Quando homens como Kennedy, Johnson e Warren advogam medidas como a Lei dos Direitos Civis de 1964, seria leviano acusá-los de estarem efetuando manobras políticas baratas. Eles sabem que estão em apuros e procuram de qualquer maneira uma saída.

Por que, então, resultados tão mesquinhos? A resposta está simplesmente em que a oligarquia não tem o poder de contornar e controlar as relações raciais da mesma forma que não tem o poder de planejar o desenvolvimento da economia. Em assuntos da alçada administrativa do Govêrno, medidas podem ser executadas eficazmente. Foi possível, assim, abolir a segregação nas forças armadas e aumentar significativamente o número de negros em funções governamentais. Mas, quando se trata de estender o processo de abolição da segregação a questões como escolha de moradia, educação e empregos nas empresas particulares, entram em jôgo tôdas as forças econômicas e psico-sociais profundamente enraizadas, que já analisamos anteriormente. O capitalismo, com sua exaltação da ambição e do privilégio, criou o problema racial e fê-lo a coisa hedionda que é hoje em dia. Também é êste mesmo sistema que resiste e impede qualquer esforço no sentido de uma solução.

em alguns aspectos, tenha mesmo se deteriorado, a despeito de todos os esforços políticos, faz com que a oligarquia se veja na contingência de tramar, no mais curto espaço de tempo, estratégias a fim de dividir e enfraquecer o movimento negro de protesto e evitar, dessa forma, que êle possa desenvolver completamente seu potencial revolucionário. Essas estratégias podem ser apropriadamente agrupadas sob o título de "tokenism" (isto é, "a política de concessões mínimas a fim de captar a confiança e garantir o poder").

Para a compreensão da natureza real dessa política é necessário considerar certos fatos que se desenvolveram dentro da comunidade negra desde que se desencadeou a grande migração das zonas agrícolas do Sul. À medida que os negros saíam de uma economia em sua maior parte de subsistência para uma economia monetária; e que, em consequência disso, seus níveis médios de renda e instrução subiam, era natural que crescessem, também, paralelamente suas despesas em bens e serviços. Os bens lhes eram fornecidos, em sua maior parte, pelos estabelecimentos comerciais de brancos; mas a segregação, *de jure* no Sul e *de facto* no Norte, causou uma procura em rápida expansão para certos tipos de serviços que os brancos não queriam ou não podiam fornecer ou que os negros podiam fornecer melhor. Dentre êsses, os serviços mais importantes eram os de professores, ministros do culto protestante, doutôres, dentistas, advogados, barbeiros e cabeleireiros, empreiteiros, corretores de determinados tipos de seguros e serviços de imprensa para atender às necessidades especiais da comunidade negra segregada. Profissionais liberais e proprietários de emprêsas que fornecem êsses serviços constituem o núcleo do que Franklin Frazier chama de burguesia negra.²⁵ As fileiras dessa burguesia negra tem aumentado pelo crescimento do número de negros empregados em níveis médios e mais elevados do mercado de trabalho e pela rápida expansão do número de negros no setor de esportes e no de diversões. O crescimento da burguesia negra vem-se acentuando particularmente desde a Segunda Guerra Mundial. Entre 1950 e 1960, a proporção de famílias não-brancas com renda acima de 10.000 dólares (ao dólar de 1959) aumentou de 1% para 4,7%, taxa

²⁵ E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie: The Rise of a New Middle Class in the United States*, Glencoe, Illinois, 1957.

de crescimento cêrca de três vêzes mais alta que a das famílias brancas. Durante os mesmos anos, a distribuição total de renda tornou-se mais desigual entre as famílias negras, ao passo que entre as famílias brancas se dava o contrário.²⁶

A suposição oculta sob “a política de concessões” nem sempre expressa, mas claramente deduzível na prática, é de que a burguesia negra constitui elemento decisivo na comunidade dos negros. Compreende a elite intelectual e política, as pessoas instruídas e com capacidade e experiência de liderança. Tem já um esteio material na ordem social vigente, mas sua lealdade é duvidosa por causa das restrições especiais que se lhe impuseram sômente em razão de sua côr. Se esta lealdade fôr assegurada, a capacidade revolucionária em potencial do movimento negro de protesto poderá ser neutralizada. Ao mesmo tempo, dar-se-ia ao mundo uma prova palpável — através da colocação de negros leais em postos proeminentes — de que os Estados Unidos não adotam uma política tipo África de Sul de *apartheid*, mas que, pelo contrário, lutam contra ela e empenham-se em obter iguais oportunidades para seus cidadãos negros. O problema é, portanto, conseguir a lealdade da burguesia negra.

Com essa finalidade, a diretriz política de assegurar de fato o cumprimento das disposições legais quanto à igualdade para os negros deverá prosseguir. Sabemos que a igualdade estipulada em lei não garante a igualdade de fato: o direito de freqüentar os melhores hotéis e restaurantes, por exemplo, pouco significa para as massas negras. Mas é de grande importância para o negro abas-

²⁶ Todos êsses dados são de Herman P. Miller, *Trends in the Income of Families and Persons in the United States: 1947 to 1960*, Bureau of the Census, Technical Paper n.º 8, Washington, 1963, Quadro 9, págs. 168-189. A medida de desigualdade utilizada por Miller é o chamado coeficiente de Gini que aumentou para as famílias não-brancas de 0,402 em 1950 para 0,414 em 1960, enquanto para as famílias brancas diminuía de 0,372 para 0,357.

Excluía a direção da mudança, o grau maior de desigualdade quanto à renda para as pessoas não-brancas indicado por essas estatísticas não deve ser interpretado no sentido de que há, de fato, um grau maior de igualdade de condições materiais entre brancos do que entre negros. Nos escalões superiores da estrutura social, renda significa menos que propriedade, e, conquanto não conheçamos dados sôbre bens de raiz dos negros, parece fora de dúvida que a disparidade entre negros e brancos a êste respeito é incomensuravelmente maior do que em relação à renda.

tado; assim como a continuação de qualquer tipo de restrição baseada somente na cor é odiosa para todos os negros. A lealdade da burguesia negra nunca poderá também ser garantida enquanto persistirem vestígios do sistema de segregação legalizada. Por este motivo, podemos seguramente prever que, por mais longa e sangrenta que seja a luta, o Sul será transformado à imagem do Norte.

Em segundo lugar, deverá, ainda, ser proporcionada à burguesia negra maior acesso às instituições dominantes da sociedade: grandes empresas, órgãos de decisão política do Governo, universidades, bairros residenciais afastados do centro das cidades. Neste ponto, a oligarquia revela-se precavida e versátil. Uma pesquisa do *New York Times* verificou que:

Em face da revolução dos direitos civis, a indústria e o comércio têm reformulado sua política de emprego, contratando negros para escritórios e outros setores ocupacionais que raramente ocupavam antes.

Muitas companhias de âmbito nacional com sede em Nova York têm proclamado novas políticas de não-discriminação ou, pelo menos, reafirmado as antigas. Os encarregados de administração do pessoal estão reformulando seus métodos de seleção, consultando os líderes negros sobre como encontrar e atrair os trabalhadores negros mais bem qualificados.

Numa ampla base nacional, cerca de 80 entre as maiores companhias do país, associadas ao Plano de Progresso da Comissão Presidencial sobre Igualdade de Oportunidade, anunciaram aumentos substanciais na admissão de negros para seus quadros de assalariados. ...

As últimas estatísticas das 80 companhias que entregaram relatórios no ano passado... revelaram que as pessoas não-brancas obtiveram 2.241 dos 31.698 empregos disponíveis. ... Isto representou um aumento de 8,9% em relação ao número total de empregos ocupados por não-brancos naquelas companhias.²⁷

A mesma coisa, aliás, vem sucedendo, como já observamos, na esfera governamental, onde os negros não só estão sendo admitidos em maior número nos níveis de melhor remuneração como ocupando cargos executivos em níveis ministeriais ou próximos a esses níveis, postos no Judiciário federal e vários lugares semelhantes. Ao serem introduzidos, assim, na estrutura do poder econômico e político, os negros tornam-se também, até certo ponto, aceitos nas zonas residenciais suburbanas de classe

²⁷ *New York Times*, 12 de novembro de 1963.

média e superior — contanto que, naturalmente, possuam rendas e padrão de vida compatíveis com os de seus vizinhos.

Bem poucos negros foram afetados por essas medidas atenuantes dos obstáculos que separam as raças nos níveis sócio-econômicos superiores — aliás, é da própria essência da política de concessões que devem ser bem poucos mesmo. Mas isto não retira a importância do fenômeno. A simples existência da possibilidade de mobilidade vertical e horizontal já pode ter um impacto psicológico profundo.

Em terceiro lugar, a estratégia da política de concessões exige que não só a liderança venha da burguesia negra, mas também que se mantenha dependente dos favores e auxílios financeiros da oligarquia branca. As organizações criadas para implantação dos direitos civis — a Associação Nacional para o Progresso das Pessoas de Cór, a Liga Urbana e o Congresso de Igualdade Racial foram fundados numa base birracial, sendo a maior parte de seus fundos de origem branca; por isso, não constituem qualquer ameaça em potencial. Mas é sempre necessário prestar atenção ao surgimento de líderes novos e possivelmente independentes. Onde isso ocorra, duas táticas típicas devem ser utilizadas para enfrentar êsses arrivistas. A primeira é admiti-los a serviço da oligarquia, através da bajulação, oferta de empregos ou outros favores materiais. Noel Day, jovem líder negro de Boston, que concorreu para as eleições do Congresso em 1964, comenta esta tática:

Embora o sistema esteja corrompido, é, não obstante, maravilhosamente complexo, da mesma forma que o Nautilus, dividido em vários compartimentos, é belo em sua complexidade. A escolha dos elementos para servir à oligarquia começa no berço; o potencial para esta escolha é criado pelo próprio sistema. Constitui parte do que nos ensinaram ser bom. Ensinaram-nos a achar alguns milhares de dólares a mais por ano a suprema aspiração. Ensinaram-nos, a nós negros, e a muitos outros grupos minoritários, a desejar participar dos valores típicos da sociedade, mas não nos ensinaram a olhar para nós mesmos e a desenvolver o senso de orgulho ou prestígio dentro do nosso próprio grupo; em troca, ensinaram a todos nós a aspirar a tornarmo-nos americanos típicos. Aos negros, especialmente, a tornarem-se brancos... Um jeito de se tornar branco é ganhar alto salário, um título ou uma posição de prestígio. O que não é simples, mas é um dos encantos tentadores do sistema. E como êste, existem outros tantos meios camuflados de res-

trições e controle, alguns dos quais já estão até debilitando a energia do movimento de libertação. A retórica oficial tem mudado — como réplica aos movimentos e pressões de que estamos dando provas numa tentativa de arregimentação de massas similar à do movimento operário. A reação nos meios econômicos americanos, por exemplo, é fantástica. Os programas de integração de algumas das maiores companhias são rápidos e práticos — o First National Bank of Boston, que há dois meses atrás tinha cerca de 50 empregados negros, agora tem mais de mil. Cedeu às exigências da CORE, em apenas *duas semanas*. *Dois meses depois*, um dos seus funcionários mais graduados veio ao meu escritório e disse: agora estamos realmente preocupados com o desenvolvimento de um programa de aproveitamento dos jovens que saem das escolas. O que, na verdade, ele queria dizer é que eles são tão versáteis, tão flexíveis, a ponto de ir além das exigências do movimento de integração racial, ministrando a reforma como antídoto à revolução, a fim de manter o equilíbrio dos interesses econômicos americanos.²⁸

Se falhar esse método de arregimentação, a manobra tática consistirá em tentar destruir o líder potencialmente independente, estigmatizando-o de comunista, subversivo, agitador e sujeitando-o a perseguições de ordem econômica e policial.

A referência no artigo de Noel Day ao desenvolvimento de um programa para os jovens saídos das escolas indica um quarto aspecto dessa “política de concessões”: dar maiores oportunidades aos jovens negros de todas as classes que, em razão de sorte, esforço no trabalho, ou aptidões especiais, têm a possibilidade de, superando os obstáculos do seu meio, subir de nível educacional. Para um negro “qualificado” não há, hoje em dia nos Estados Unidos, aparentemente, limite ao que possa aspirar. Um artigo do *New York Times* informava:

O Dr. Robert F. Goheen, reitor da Princeton University, disse ontem que a competição entre faculdades e universidades por estudantes negros capacitados era “muito mais intensa” que a tradicional disputa pelos jogadores de *rugby*. ... Disse ainda o Dr. Goheen: “Certamente, o número de pessoas de cor qualificadas que também tenham tido oportunidade de instrução adequada é muito pequeno. Achamos que nós todos estamos estendendo as mãos para os mesmos rapazes e moças relativamente pouco numerosos”.²⁹

²⁸ “Symposium: New Politics”, *Studies on the Left*, verão de 1964, págs. 44-45.

²⁹ *New York Times*, 21 de outubro de 1963.

Mediante lentes de aumento, podemos ver aqui o mecanismo da “política de concessões”. Com as principais instituições de ensino superior do país disputando-se o recrutamento de estudantes negros qualificados — e com as grandes emprêsas e o Govêrno federal ansiosos para apanhá-los depois de formados — as perspectivas abertas para os que tiveram mais sorte são realmente fascinantes. Mas, como o Reitor Goheen frisou, o seu número é muito reduzido e tenderá a continuar reduzido, enquanto a grande maioria dos negros permanecer ancorada no fundo da escala sócio-econômica.

O fato de que a grande massa de negros não obtenha vantagens dessa “política de concessões” não quer dizer que não está sendo afetada por ela. Um de seus objetivos e, na medida que tenha sucesso, uma de suas conseqüências, é desviar os jovens mais capazes do contato com sua própria gente, privando, dêsse modo, o movimento de libertação de seus melhores elementos de liderança. E mesmo aquêles que nenhum auxílio recebem dessa política, e nem sequer esperança têm de consegui-lo, acomodam-se, caso cheguem a acreditar que existe alguma possibilidade de que seus filhos, ou talvez seus netos, consigam sair dessa situação degradada.

7

Seria um grande êrro subestimar a perícia e a tenacidade da oligarquia americana face ao que julga ser — e, no caso das relações raciais, é um julgamento certo — uma ameaça à sua existência. Seria um êrro ainda mais grave subestimar a eficiência, real e em potencial, da estratégia e da “política de concessões”. Contudo, ainda acreditamos que a longo prazo as condições concretas das massas negras serão o fator decisivo. Se alguma melhoria, por mais modesta e lenta que fôr, puder ser registrada nos próximos anos, uma “política de concessões” bem arquitetada poderá ser suficiente para impedir os negros de se converterem em “inimigos no interior dos próprios redutos” do capitalismo monopolista. Mas, se as tendências do passado recente continuarem, se os avanços forem neutralizados pelos recuos, se o paradoxo da pobreza e da degradação em meio à abundância em potencial fôr cada vez mais evidente, então será apenas questão de

tempo até que os negros americanos, impelidos pelas necessidades de sua própria condição humana e inspirados nas lutas e façanhas de seus irmãos dos países subdesenvolvidos, venham a adquirir sua própria consciência revolucionária.

Se estiver correta essa apreciação da situação, uma questão de grande importância será saber se o tipo de reformas possíveis dentro da estrutura do sistema vigente — o tipo preconizado, quer pelas organizações da campanha pró-direitos civis, quer por seus patrocinadores brancos — estará apto a conceder benefícios concretos às massas negras.

A resposta parece-nos claramente negativa; quem se beneficia principalmente com reformas desses tipo é a burguesia negra. Além disso, os efeitos objetivos de tais reformas, apesar das intenções de seus patrocinadores, são o de apenas complementar a “política de concessões”.

Deve-se cogitar que isso não se aplica à proibição da discriminação nos empregos, que, sem dúvida, ajudou a franquear muitas novas oportunidades aos negros durante a guerra. Não se pode, entretanto, esperar o mesmo efeito num período de desemprego maciço e crescente. Aí, mesmo se a côr não fôsse o motivo, os negros continuariam a ser discriminados por causa de suas qualificações inferiores. Sòmente se beneficiariam aqueles que possuíssem talentos especiais ou instrução adequada, e estes já foram isolados das massas segregadas.

Tampouco podem os moradores dos guetos esperar conseguir vantagens através das medidas antidiscriminatórias no setor habitacional. A única espécie de política habitacional que lhes conviria seria a construção em grande escala de moradias com aluguel baixo para aqueles que precisassem e no lugar que precisassem. Contudo, nas condições existentes, não há probabilidade de que possa ser executado um plano desse tipo. Tentativas de construir moradias de baixo aluguel em áreas marginais e de ocupá-las numa base birracial necessitam, para serem exequíveis, do reforço das chamadas “cotas de boa vontade” — em outras palavras, requerem que se restrinja a ocupação negra, beneficiando, portanto, sòmente alguns poucos negros. Quanto ao combate à discriminação na venda de imóveis, realizado através da anulação, quer por intermédio de lei, quer por medida judiciária, das cláusulas restritivas, certamente auxilia os negros mais abastados a penetrar nos bairros anteriormente habitados

sòmente por brancos. Entretanto, no que toca aos negros situados em faixas de renda mais baixa, o máximo que se pode dizer é que essas medidas facilitam a expansão do próprio gueto através do que tem sido chamado "série de invasão-sucessão". Sòmente, neste sentido estritamente limitado, as medidas antidiscriminatórias ajudam os negros em níveis de renda mais baixos: afinal, êles têm que morar em algum lugar. Nada fazem, porém, para elevar seu *status* ou promover sua integração racial nos escalões mais baixos da estrutura social.

Com as devidas modificações, a mesma história se repete quanto à integração nas escolas. Nos lugares em que existem contatos raciais, a integração nas escolas segue naturalmente e não resta a menor dúvida que é o ideal para todos. Mas isto afeta poucos negros, em sua maior parte do grupo situado em níveis de renda mais altos. O problema real é o das escolas nos guetos. Pode-se conseguir algum resultado nas escolas freqüentadas por moradores dos guetos, colocando-as na orla do gueto e alongando os distritos escolares de tal forma que incluam tanto as áreas habitadas por brancos quanto as habitadas por negros. Mas isto não resolve o problema das escolas do gueto em si. E aqui entram em jôgo tôdas aquelas fôrças da tradição, da inércia, do preconceito e do privilégio a fim de bloquear ou fazer abortar as tentativas de reforma. Medidas como conduzir de ônibus certo número de crianças negras das áreas do gueto para as escolas brancas localizadas em outro lugar apenas fogem à questão, além de trazerem problemas de ordem psicológica para as crianças, aumentando-lhes o sentimento de insegurança e de desconfiança para consigo mesmas.³⁰

Não há realmente mistério no motivo por que as reformas que permaneçam dentro dos limites do sistema não trazem esperança de melhoria significativa às massas negras. O sistema tem dois pólos: num dêles, riqueza, privilégio e poder; noutro, pobreza, privações e impotência. Sempre foi assim, embora, nos primeiros tempos, grupos inteiros pudessem elevar-se socialmente, pois a expansão do país abria-lhes caminho para cima, na escala social e havia outros prontos a ocupar seus lugares. Hoje,

³⁰ Ver A. James Gregor, "Black Nationalism: A Preliminary Analysis of Negro Radicalism", *Science & Society*, outono de 1963, págs. 427-431. Gregor apresenta também indicações valiosas sôbre a pouca importância para as massas negras dos programas habitacionais antidiscriminatórios.

os negros estão no fim da escala social e não há nem espaço acima, nem alguém pronto para ocupar seus lugares. Dêsse modo, apenas indivíduos podem ascender, não o grupo como tal: reformas ajudam a minoria não a maioria. Para a maioria, em síntese, apenas a completa mudança no sistema — a abolição dos dois pólos e sua substituição por uma sociedade em que riqueza e poder sejam divididos entre todos — pode transformar concretamente sua condição.

Alguns dirão que, mesmo se isto fôr verdade, não quer dizer que as massas negras se tornarão, necessariamente, conscientes das causas de sua degradação, ainda que consigam atingir uma autoconsciência revolucionária. Não poderão ser cegados pelas mistificações da ideologia burguesa e paralisados por uma liderança oriunda da elite a serviço da oligarquia? Afinal, sempre existiram classes e raças oprimidas, mas alcançar a autoconsciência revolucionária é um fato histórico raro. Por que esperaríamos que os negros fizessem justamente aquilo que tão poucos fizeram antes deles?

Há, cremos, duas razões igualmente fortes para isso.

Primeiro, os negros americanos vivem numa sociedade que dominou a tecnologia e aumentou a produtividade do trabalho fora do alcance de qualquer medida imaginável até há poucos anos. É bem verdade que tudo foi feito em busca de lucros e meios mais perfeitos de destruição, mas o potencial de abundância e liberdade humanos existe e não pode ser ocultado. A pobreza e a opressão não são mais necessárias, e um sistema que as perpetua só pode parecer, às suas vítimas, ainda mais claramente, como um anacronismo bárbaro.

Segundo, a onda da revolução mundial contra a exploração, que em nossa época é simplesmente a face internacional do capitalismo monopolista, se está tornando demasiado forte para ser detida ou invertida. A ascensão das nações africanas independentes já ajudou a transformar a imagem que o negro americano tinha de si mesmo. À medida que os africanos — e asiáticos e latino-americanos — fazem progredir as suas revoluções de independência nacional para o igualitarismo socialista, a consciência do negro americano se transforma — pelo seu conhecimento e experiência e pelo exemplo de todos os países do mundo que estão lutando contra, e vencendo cada vez mais, o mesmo sistema inumano de opressão capitalista-imperialista.

As massas negras não podem ter esperanças de integração na sociedade americana, tal como está constituída hoje. Mas podem ter esperança de ser um dos agentes históricos de sua derrubada, para colocar em seu lugar outra sociedade na qual partilharão não dos direitos civis, que na melhor das hipóteses são um conceito burguês estreito, mas de plenos direitos humanos.

SÓBRE A QUALIDADE DA SOCIEDADE CAPITALISTA MONOPOLISTA

O objetivo da análise precedente não foi apenas contribuir para a compreensão dos princípios práticos da economia americana contemporânea, mas também conhecer as forças que moldam as vidas, formam o espírito e determinam o desenvolvimento das pessoas em nossa sociedade. Há uma premente necessidade de tal conhecimento, hoje. A desorientação, apatia e, freqüentemente, o desespero, perseguindo os americanos em todos os setores da vida, assumiram em nossa época as dimensões de uma crise profunda, que afeta todos os aspectos da vida nacional, tingindo-lhes as esferas sócio-política e individual — a existência cotidiana do homem comum. Uma pesada e estranguladora sensação do vazio e inutilidade da vida impregna o clima moral e intelectual dos Estados Unidos. Comissões de alto nível recebem a tarefa de descobrir e especificar as “metas nacionais”, enquanto o desânimo invade as letras impressas (ficção e não-ficção, igualmente), que surgem diàriamente no mercado literário. O mal-estar priva o trabalho de sentido e objetivo; transforma o lazer numa preguiça sem alegria, debilitante; atinge fatalmente o sistema educacional e as condições de desenvolvimento sadio dos jovens; transforma a religião e a igreja em veículos comercializados de uma fuga à solidão; e destrói a base mesma da sociedade burguesa, a família.

Alguns críticos podem objetar que tais fenômenos nada têm de novo, que caracterizaram sempre o capitalismo ou talvez mesmo a sociedade humana em geral. Outros podem sentir que representam subprodutos inevitáveis da moderna civilização industrial, atributos inevitáveis da “sociedade da abundância”, custos inevitáveis do progresso econômico. Uma coisa devemos deixar claro desde o

início: não estamos insistindo em que a situação que analisamos seja nova, nem que constitua uma deterioração, em comparação com o estado de coisas existente há 20 ou 50 anos. Nossa forte impressão — partilhada por observadores ponderados, das mais diversas inclinações — é que a crise jamais foi tão aguda e generalizada, que a situação agravou-se recentemente, passando de mal a pior. Mas temos consciência de que nos movimentamos, no caso, numa área em que as medidas precisas, ou mesmo aproximadas, e as provas, são difíceis de ser obtidas. Talvez seja útil indicar rapidamente as razões dessa dificuldade.

A informação estatística sobre fatos sociais é escassa, ou ambígua.¹ Veja-se, por exemplo, um índice de enfermidade social, como o número de suicídios. À parte a precariedade dos dados em questão, é evidente que o valor destes depende de como as mortes em questão são informadas. Assim, numa época em que a autodestruição era considerada como uma séria mancha na reputação da família, muitos suicídios foram registrados como morte provocada por ataque cardíaco, ou outras causas naturais. À medida que se modificou a atitude social para com o suicídio e a relutância em admiti-lo diminuiu, maior número deles foi informado e registrado como tal. Essa modificação nas informações tende a dar uma impressão de agravamento da situação, quando na realidade isso não ocorreu. Afirma-se, ainda, que a incidência do suicídio entre os negros nos Estados Unidos é acentuadamente inferior à incidência entre os brancos. Na medida, porém, em que as autoridades em geral, mas principalmente nos estados do Sul, consideram o negro como pouco digno de sua atenção e, portanto, pouco se empenham em conhecer a causa de sua morte, as estatísticas sobre suicídios entre negros sofrem da tendenciosidade oposta: subestimam, em proporções desconhecidas, o número de suicídios entre eles.

Outro exemplo: a questão de saber se a delinquência juvenil apresenta um problema mais sério do que no passado. A resposta definitiva dependeria, em primeiro lugar, da definição oficial de delinquência juvenil, e de suas

¹ A escassez se deve em grande parte à relutância que têm os órgãos que preparam relatórios e levantam estatísticas em revelar muitos processos que refletem negativamente a ordem social existente; a ambigüidade de tantos problemas conceptuais e teóricos sérios só poderia aproximar-se de uma solução adequada se a "ciência do comportamento" dedicasse suas energias às questões importantes, ao invés de ocupar-se das trivialidades que dominam, de forma tão destacada, esse setor.

modificações no curso do tempo. Se a definição tiver sofrido limitações, se muitos atos antes considerados como de delinqüência passaram a ser considerados como "crimes menores", então evidentemente as estatísticas recentes não são comparáveis com as de um período anterior.² A resposta depende, ainda, das proporções em que os recursos das repartições encarregadas de fazer cumprir a lei, bem como sua diligência e vigilância, se tiverem modificado. Será uma maior ou menor proporção de "delinqüentes" presos e processados pela polícia e tribunais juvenis do que, digamos, há 50 anos? E à parte o aspecto quantitativo da questão, há outro, qualitativo: modificaram-se muito a natureza e motivação do ato delinqüente? Há, evidentemente, muita diferença se o ato delinqüente consiste em assassinato, estupro, uso de drogas, etc., ou pequenos furtos, dirigir sem habilitação, beber em idade proibida. Sôbre tôdas essas questões importantes há falta de informação geral e fidedigna, e as conclusões estatisticamente confirmáveis são, portanto, impossíveis.

Vamos apresentar mais um exemplo. Há evidências incontestáveis de que, a partir da Segunda Guerra Mundial, a proporção de casamentos que terminam em divórcio (ou na separação legal e/ou real) tem aumentado cada vez mais.³ As conclusões a serem extraídas dêsse fato são, porém, ambíguas. Acreditamos que êle reflete não apenas a tendência evidente de uma desintegração progressiva e um colapso da família burguesa, mas também a crescente solidão e miséria das pessoas; mas não há como provar a validade dessa opinião. Na realidade, a conclusão oposta poderia justificar-se: a de que a proporção crescente de casamentos desfeitos indica uma melhoria, e não uma deterioração, da condição humana. As pessoas ganharam mais liberdade, e ao invés de ficarem sufocadas nas garras de casamentos infelizes, são hoje mais capazes de reorganizar a sua vida, segundo as necessidades reais. Há muita fôrça neste raciocínio, que apenas

² Consideração semelhante torna impossível comparar a incidência da delinqüência juvenil por classes. Aquilo que no caso de um rapaz ou môça de classe média ou superior é considerado como ato de exuberância ou "exibicionismo" seria no caso de um jovem da classe operária ou negro reputado como uma manifestação de delinqüência.

³ Diga-se, de passagem, que mesmo as informações relacionadas com esta área são deficientes, no que tange ao "divórcio do pobre", ou seja, o simples abandono do lar.

aparentemente guarda incompatibilidade com a nossa opinião, estando certamente mais próximo da verdade do que a imagem convencional da "feliz vida da família" americana típica, que deve proporcionar a moldura ideal para o florescimento da individualidade, moralidade e ordem. De qualquer modo, o argumento em questão é bastante convincente para tornar impossível o emprêgo das proporções entre divórcios e casamentos como índice válido da felicidade e bem-estar do povo.

Em face de tais obstáculos, resolvemos abster-nos, aqui, de comparações intertemporais relacionadas com algumas áreas muito importantes. Chegamos com relutância a tal decisão, por estarmos convencidos da indispensabilidade de vermos os fenômenos sob a perspectiva histórica; além disso, é nossa opinião que as impressões que temos, embora estatisticamente impossíveis de ser provadas, estão substancialmente corretas. Não obstante, a fim de manter a discussão em pontos substantivos, limitar-nos-emos a um esboço das condições que existem no presente, deixando em aberto a questão de serem diferentes, melhores ou piores do que as condições existentes em períodos anteriores.

Essa abstenção de comparações históricas é desnecessária e, na realidade, seria totalmente inadmissível em relação a certos aspectos mensuráveis da realidade social. Assim, podemos dar, certamente, uma expressão quantitativa ao fato decisivo de que nossa sociedade é muito mais rica hoje do que em qualquer momento anterior. A produtividade e a produção e renda *per capita* são muito mais altas do que nunca; e, apesar disso, a distância entre o que é e o que *poderia* ser jamais foi tão gritante quanto hoje. Quanto a isso, até os maiores puristas no campo do produto nacional e da mensuração da renda não poderiam senão formular perguntas sobre o volume exato pelo qual a produção e a renda se elevaram, ou as proporções precisas nas quais a realização ficou aquém do potencial. E tais dúvidas sobre as grandezas específicas, por mais legítimas que sejam, não afetam a natureza de nosso argumento nem têm influência sobre sua vitalidade. Com efeito, a descoberta de importância decisiva é a de que o capitalismo monopolista, apesar de toda a produtividade e riqueza que criou, fracassou totalmente em fundar as bases de uma sociedade capaz de promover o desenvolvimento saudável e feliz de seus membros.

2

Quando preparávamos um esboço deste capítulo para publicação, em 1962,⁴ pareceu importante dedicarmos considerável espaço para provar a falsidade da opinião, então em moda, de que a pobreza estava desaparecendo do cenário americano. Um ano depois, isto já teria sido desnecessário. A publicação, também em 1962, do livro de Michael Harrington, *The Other America*, voltou com êxito o foco da publicidade para o problema da pobreza, e desde então o volume de matéria impressa sobre o assunto, tanto em livro como nos meios de divulgação em massa, foi fenomenal. Finalmente, com a declaração de uma "guerra à pobreza" feita pelo Presidente Johnson em janeiro de 1964 na sua Mensagem sobre o Estado da União, o mundo foi oficialmente informado não só que a pobreza existe nos Estados Unidos, mas também que é um dos problemas políticos mais cruciais do país. Para nossos objetivos presentes, basta, hoje, registrar algumas das estatísticas, facilmente encontráveis, que demonstram o fracasso do capitalismo monopolista em termos exclusivamente econômicos. Antes de fazê-lo, porém, será útil indagar como essa pobreza, que há alguns anos havia sido considerada como praticamente coisa do passado, súbitamente passou a ocupar o centro do cenário político.

A explicação, ao que nos parece, tem duas partes. Primeiro, como Marx assinalou em *O Capital* e como a experiência do século de desenvolvimento capitalista subsequente confirmou repetidamente, o capitalismo, em toda parte, cria riqueza num pólo e pobreza no outro. Esta lei do desenvolvimento capitalista, que é igualmente aplicável às metrópoles mais avançadas e às colônias mais atrasadas, jamais foi, é claro, admitida pelos economistas burgueses, que difundiram, ao invés dela, a justificativa de que a tendência ao nivelamento é inerente ao capitalismo.

É aqui que entra em causa a segunda parte da explicação. Na raiz da pobreza capitalista encontramos sempre o desemprego e o subemprego — o que Marx chamou de exército industrial de reserva — que priva diretamente suas vítimas da renda e solapa a segurança e a capacidade de negociações daqueles que competem com os desempregados pelos empregos escassos. Ora, durante a Segunda

⁴ *Monthly Review*, julho-agosto de 1962.

Guerra, o desemprego foi realmente eliminado por alguns anos. Enquanto mais de dez milhões de homens dos grupos etários mais produtivos eram mobilizados para as forças armadas, a produção total era ampliada em dois terços ou mais. Nessas circunstâncias, toda pessoa fisicamente capaz, a despeito de cor, idade ou sexo, podia conseguir um emprego; horas extraordinárias tornaram-se a regra, e não a exceção. Com vários membros de cada família empregados, as rendas familiares nos grupos mais baixos foi eliminada durante a guerra, é claro, mas a melhoria dos padrões de vida das pessoas pobres em todo o país foi quase que dramática. E essas condições favoráveis para os desprivilegiados e destituídos de vantagens continuaram, embora de forma menos intensa, durante o surto posterior à guerra e a fase de prosperidade de princípios da década de 1950, baseada na Guerra da Coréia e nos enormes orçamentos militares que a acompanharam e seguiram. Por mais de uma década a pobreza nos Estados Unidos sofreu um retrocesso e foi mantida sob controle, enquanto a economia como um todo se expandia com as exigências extraordinárias da guerra, fria ou quente.

Os ideólogos burgueses, usando os antolhos proporcionados pela teoria econômica ortodoxa, naturalmente interpretaram erroneamente esses fatos. Finalmente, exultaram eles, o capitalismo se comportava como haviam esperado. O passado foi esquecido, especialmente o passado da Grande Depressão; as lições de mais de um século foram ignoradas; o futuro foi considerado como uma extrapolação dos anos totalmente excepcionais que cercaram a maior guerra da história. Daí a Comemoração Americana, com a sua afirmação complacente de que a pobreza na mais abundante das sociedades seria, dentro em pouco, apenas uma recordação desagradável.

Mas a lei do movimento, básica ao capitalismo, e que havia sido suspensa temporariamente, retomou seu impulso. O desemprego elevou-se continuamente e o caráter das novas tecnologias do período de pós-guerra acentuou agudamente as desvantagens dos trabalhadores não-especializados e semi-especializados. Os que estavam na base da escala econômica, e que haviam sido em termos relativos os principais beneficiários do pleno emprego da época de guerra, viram-se duplamente atingidos.

Em fins da década de 1950, a verdadeira situação já não podia ser disfarçada: era impossível continuar acre-

ditando na existência de uma tendência de melhoria que, com o tempo, resultaria na liquidação automática da pobreza. Não só a pobreza continuava existindo, como ocorrera sempre, mas havia também provas de todos os lados, especialmente nos centros decadentes das grandes cidades, de que ela se estava difundindo e agravando. A abundância começou a surgir sob sua verdadeira face — não a cura da pobreza, mas sua irmã siamesa.

Uma nova opinião sobre a pobreza, e portanto uma nova atitude para com ela, tornou-se inevitável. De uma perturbação passageira, tornou-se novamente e de súbito, como ocorrera antes da guerra, um problema. O primeiro fruto dessa modificação foi a nova literatura sobre a pobreza, o segundo o seu reaparecimento no cenário político. A “guerra à pobreza” de Johnson é, na verdade, apenas uma variação de um tema familiar. Herbert Hoover, na campanha de 1928 como candidato republicano à Presidência, declarou que “dentro em pouco, com a ajuda de Deus, estaremos próximos do dia em que a pobreza será banida deste país”. E seu sucessor, Franklin D. Roosevelt, comprometeu-se a modificar uma situação na qual “um terço de uma nação” estava mal abrigado, mal vestido e mal alimentado.

Sabemos agora que nem Deus, nem Franklin D. Roosevelt, conseguiram modificar a situação, havendo poucas razões para se supor que Lyndon Johnson possa sair-se melhor. Enquanto isso, porém, podemos indagar quais as dimensões do problema que a sua “guerra à pobreza” pretende enfrentar.

Para responder a tal pergunta, devemos, decerto, definir primeiro o que é a pobreza. Os teóricos burgueses costumam entregar os pontos, a esta altura. A pobreza, dizem eles, é uma questão relativa, e todos podem defini-la como desejarem. Muitos vão a ponto de dizer que como o americano mais pobre — digamos, um desempregado que viva da assistência pública no Mississípi — indubitavelmente dispõe de maior renda do que um trabalhador ou camponês médio em muitos países subdesenvolvidos, não há realmente pobreza nos Estados Unidos. Para um marxista, porém, esses julgamentos subjetivos são, na melhor das hipóteses, destituídos de sentido, e, na pior, um erro deliberado. Toda sociedade tem seus padrões para medir a pobreza, embora estes não sejam quantificáveis com precisão, são ainda assim fatos reais, objetivos. O

que está em jôgo aqui é, essencialmente, o conceito do mínimo de subsistência convencional, que tem um papel tão importante na teoria de salários e mais-valia de Marx. Ao contrário dos economistas clássicos, Marx não considerava o mínimo de subsistência como fisiologicamente determinado. As “necessidades naturais do trabalhador, como alimentação, roupa, combustível e habitação, variam de acôrdo com o clima e outras condições físicas do seu país”, escreveu êle. “Por outro lado, o número e as proporções das chamadas exigências indispensáveis... são, em si, o produto de uma evolução histórica e dependem, portanto, em grande parte, do grau de civilização do país”.⁵ O mínimo necessário à subsistência varia historicamente, mas em qualquer momento e lugar pode ser identificado e medido aproximadamente. Segue-se disso, lógicamente, a definição da pobreza como situação na qual vivem os membros de uma sociedade quando suas rendas são insuficientes para cobrir o que é, para tal sociedade e tal época, o nível mínimo de subsistência.

Ê, evidentemente, um raciocínio semelhante — embora não tenha sido, é claro, deduzido de Marx — que está subjacente ao trabalho do Bureau de Estatísticas Trabalhistas dos E. U. A., ao definir orçamentos “modestos, mas adequados”, para as famílias operárias. Se igualarmos êsses orçamentos com o mínimo de subsistência convencional, poderemos dizer que todos aquêles cujas rendas estiverem abaixo dos níveis assim delimitados vivem na pobreza.

Por êsse critério, que grau de pobreza havia nos Estados Unidos em 1959, ano a que se aplicam os dados do último censo?

Naquele ano, um nível de vida “modesto, mas adequado” custava a uma família entre 5.370 dólares (Houston) e 6.567 dólares (Chicago) em vinte grandes cidades americanas.⁶ Ao mesmo tempo, 20% das famílias no país tinham rendas entre 2.800 e 4.800 dólares, e outros 20% ainda tinham rendas entre 4.800 e 6.500 dólares.⁷

Como poderemos evitar a conclusão de que, *pelos padrões da própria sociedade capitalista americana*, aproximadamente metade do povo vive na pobreza?

⁵ *O Capital*, Vol. I, Parte 2, Capítulo 4, parágrafo 3.

⁶ *Statistical Abstract of the United States*, 1963, pág. 359.

⁷ Herman P. Miller, *Rich Man, Poor Man*, Nova York, 1964, pág. 7.

3

Voltemo-nos, agora, para outra facêta da realidade americana contemporânea. Qual a situação da habitação nos Estados Unidos, onde a produção de aço, concreto, alumínio, vidro e outros materiais de construção é muito maior do que em qualquer outra parte do mundo?

No Censo de Habitação de 1960, das 53 milhões de unidades domiciliares ocupadas, 8,8 milhões (16,6%) são classificadas como não tendo instalações sanitárias, banheiros ou água corrente.⁸ Cerca de dois terços dessas habitações incluem-se entre as que o Censo classifica como "em decadência" ou "semidestruídas".⁹ O número médio de pessoas que vive numa unidade habitacional foi calculado em 2,9. Como a média é o valor acima do qual está metade das observações e abaixo do qual também está a metade das observações, e como as moradias dos pobres abrigam, tipicamente, maior número de pessoas que as casas de pessoas mais abastadas, dificilmente poderemos considerar tal número como adequado a uma estimativa do número de pessoas que vive em habitações abaixo dos padrões. Mesmo usando êsse dado, chegamos a 25,5 milhões de pessoas. A magnitude do problema certamente não é exagerada por um especialista no assunto que afirmou que "uma em cada dez famílias americanas ocupa uma habitação semidestruída; uma proporção ainda maior de unidades carece de instalações sanitárias normais".¹⁰

Isto, quanto à população como um todo. As condições de vida dos não-brancos são muito piores. Das 5,1 milhões de unidades residenciais habitadas por êles, cerca de 2,3 milhões (45%) carecem de instalações sanitárias e banheiro ou água corrente; e a proporção de unidades

⁸ Computado segundo o U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *1960 Census of Housing: Advance Reports Housing Characteristics*, abril de 1961.

⁹ "Casas em decadência necessitam mais consertos do que seria de esperar se fôsem conservadas com regularidade. Uma casa nessas condições tem um ou mais defeitos de natureza intermediária, que precisam ser reparados para que a unidade continue a proporcionar abrigo seguro e adequado... Casa *semidestruída* não proporciona abrigo seguro e adequado". *Ibid.*, pág. 2.

¹⁰ Chester Rapkin, "Some Effects of Economic Growth on the Character of Cities", *American Economic Review*, maio de 1956, pág. 295.

em decadência e/ou semidestruídas é acentuadamente maior do que para a totalidade do país. Como o número de pessoas por unidade habitacional é muito maior entre os não-brancos, podemos supor, com segurança, que pelo menos metade da população de côr não dispõe de habitação adequada.

O problema surge sob uma luz ainda mais sombria, quando a atenção é focalizada não nos agregados nacionais, mas nas cidades. Escrevendo em 1957, os diretores de *Fortune* declaravam:

O problema dos cortiços em nossas grandes cidades se está agravando. Hoje, cêrca de 17 milhões de americanos vivem em moradias que estão fora de qualquer possibilidade de reabilitação — decadentes, sujas, infestadas de ratos, sem aquecimento ou iluminação ou encanamentos decentes. O problema afeta a tôdas as nossas metrópoles, mas é mais grave nas maiores, mais ricas e mais industrializadas.¹¹

Na realidade, a opinião de que as condições são piores nas cidades maiores parece ser pouco mais do que um reflexo da velha noção romântica de que a cidade grande é a fonte de todos os males sociais. Segundo um estudo mais sistemático que o de *Fortune*, “em têrmos amplos e gerais, podemos... afirmar que há uma configuração de decadência predominante em praticamente tôdas as cidades. ... Não há correlação com o volume da população. Em suma, o problema não se limita, claramente, aos centros metropolitanos. Tôdas as cidades, grandes e pequenas, subúrbios, partes centrais e independentes estão envolvidos por êle”.¹²

Assim por exemplo, em 1950, em Robbins, Illinois, com uma população de 4.766 pessoas, 85,6% de tôdas as unidades residenciais estavam em decadência, careciam de água corrente, instalações sanitárias, banheiro; na área metropolitana de Indianápolis, habitada por 551.777 pessoas, o dado correspondente era de 31%. Em Cambridge, Massachusetts (população em 1960, 120.740 pessoas), verificou-se em 1958 que “57% das casas de Cambridge, no momento, estão abaixo dos padrões; 22% das casas estão realmente fora de qualquer possibilidade de recuperação”.¹³

¹¹ William H. Whyte, Jr., e outros, *The Exploding Metropolis*, pág. 93.

¹² Reuel Hemdahl, *Urban Renewal*, Nova York, 1959, pág. 46.

¹³ Cambridge Civic Association, *Civic Bulletin*, novembro de 1958.

Na verdade, nos grandes centros metropolitanos essa praga cancerosa é mais espetacular e seu impacto sôbre a vida das pessoas é particularmente notável.

Nova York é uma cidade esparramada, um monstro voraz. Cobre mais de 800 km²; está superlotada com uma população de cêrca de oito milhões de pessoas. Pelo menos um milhão, ou seja um oitavo de sua população total, vive numa miséria superlotada, seis a dez pessoas num quarto, em cortiços tão infestados de ratos que em média cem pessoas anualmente são gravemente feridas por êles, e êste ano duas chegaram a morrer em consequência de mordidas de ratos. Simbòlicamente, talvez haja em Nova York mais ratos do que pessoas — uma estimativa de cêrca de nove milhões dêles.¹⁴

Num espírito mais estatístico, o *New York Times* afirmava em 1958:

Cêrca de 400.000 das 2.250.000 unidades habitacionais [de Nova York] são cortiços. Cêrca de 282.000 delas estão aquém dos padrões habitacionais do *Bureau* do Censo dos E. U. A., pois lhes faltam instalações sanitárias ou banheiros, só dispõem de água fria, ou não contam com água corrente, ou então estão em mau estado de deterioração física. Outras 118.000, embora atendendo aos baixos padrões estruturais do *Bureau* do Censo, estão de tal modo superlotadas, violando, assim, os padrões de saúde, higiene e ocupação, que podem ser incluídas entre os cortiços”.¹⁵

Mas, como observou Edward J. Logue, Administrador de Desenvolvimento de New Haven, Connecticut:

Talvez nos sejam necessárias menos estatísticas e ao invés delas umas visitas aos locais, ao estilo antigo: visitas aos cortiços, subidas pelas escadas mal-cheirosas até os quartos superlotados e sujos; visitas às áreas comerciais em decadência, tendo o cuidado de examinar além das fachadas dos primeiros andares até as janelas empoeiradas dos andares superiores desertos; uma visita aos galpões oleosos e sombrios das fábricas construídas antes que se falasse em linha de montagem. A sujeira, a miséria e o perigo estão sempre presentes — fáceis de ver e, quando vistos, impossíveis de esquecer.¹⁶

As datas das citações acima — de dez a quinze anos depois da guerra — desmentem a opinião generalizada de

¹⁴ Fred J. Cook e Gene Gleason, “The Shame of New York”, *The Nation*, 31 de outubro de 1959.

¹⁵ *The New York Times*, 30 de novembro de 1958.

¹⁶ “Urban Ruin — Or Urban Renewal?”, *The New York Times Magazine*, 9 de novembro de 1958.

que ocorreu, durante o período de “abundância” do pós-guerra, uma melhoria importante do problema da habitação. Ocorreu o inverso: apesar dos esforços que por acaso tenham sido feitos pelos Governos — federal, estaduais e municipais — para enfrentar a situação da habitação, não só eles deixaram de atingir as raízes do problema como na realidade agravaram o que já era uma crise nacional rigorosa. Em conseqüência, a situação passou de mal a pior: os cortiços e a decadência, ao invés de se contraírem, difundiram-se. Nova York, o exemplo mais conhecido, nos anos de 1950-1958,

concluiu, ou colocou em andamento, 13 projetos com ajuda federal. Representaram eles a eliminação de 227 acres de cortiços e a substituição de 20.437 unidades domiciliares em más condições por 21.820 novas unidades, além de embelezamentos como o Coliseu e a Praça Lincoln, centros culturais. O aumento líquido de 1.383 apartamentos é pequeno, frente à escassez de habitações. O programa global abrangeria um total de 906 acres de cortiços, durante a próxima década, e proporcionaria 65.000 novos apartamentos. ... Esse ambicioso programa ... só eliminaria cerca de um oitavo da área de cortiços existente, sem deter necessariamente a formação de novos cortiços.¹⁷

“A verdade”, observa o Sr. Logue, no artigo já citado, “é que todas as realizações feitas com os 20 ou 30 milhões de dólares de fundos federais limitados entregues a Nova York anualmente não conseguiram nem mesmo manter a situação existente, na luta contra a difusão dos cortiços”.

É da maior importância compreender as razões desse estado de coisas. Certos críticos liberais do *status quo* atribuem a culpa à consciência insuficiente do povo quanto à situação predominante, resultando disso verbas governamentais demasiado pequenas para o chamado “setor público”. Outros atribuem a culpa à confusão caótica das atribuições das autoridades locais, à quase total imunidade em que os Governos municipais se encontram em relação ao verdadeiro contróle democrático, à corrupção e ambição que disso resultam entre os funcionários municipais, e à notória sensibilidade dos legisladores, em todos os níveis, às pressões de determinados grupos. Há verda-

¹⁷ Charles Grutzner, *The New York Times*, 30 de novembro de 1958.

de em tôdas essas críticas, mas apesar disso elas apenas arranham a superfície do problema. Para começar, há provavelmente um número muito maior de homens e mulheres competentes, altruístas e dedicados, trabalhando no planejamento urbano e no problema de habitação do que na maioria de outros campos da iniciativa pública e privada. Se o suborno e a corrupção solapam continuamente seus esforços e os levam a resultados opostos aos pretendidos, tal fenômeno deve ser explicado, e não aceito simplesmente e atribuído à "natureza humana" dos legisladores e administradores. Além disso, é errôneo argumentar que o apoio inadequado ao setor público, como um todo, constitua uma das causas principais da trágica condição das habitações. A estrutura militar, que pertence ao setor público, sem dúvida não foi tratada como um enteado indesejável; à parte tal fato, porém não é certo que os recursos colocados à disposição do Governo tenham sido distribuídos de forma a promover o bem-estar público.¹⁸ Um forte argumento a favor dessa tese é que o dispêndio governamental em rodovias — parte também do setor público — foi excessivo, e não insuficiente.

Assim, a chave do enigma deve ser procurada em outros aspectos. Como primeiro passo, talvez seja útil examinar o processo pelo qual os chamados projetos de renovação urbana são postos em prática. Simplificando, mas sem omitir nenhum dos elos importantes na cadeia, podemos descrever o processo, rapidamente, da forma que se segue: o Governo municipal designa uma área dentro de seus limites como necessitando de reconstrução. Uma Repartição Pública Local (RPL) — cuja natureza exata varia de estado para estado e, em certas proporções, dentro dos próprios estados — adquire a terra e os edifícios localizados na área designada, usando o direito de domínio soberano e pagando preços baseados nos valores estimados, que por sua vez são determinados pela situação da área. As edificações existentes são demolidas, a terra é vendida aos incorporadores que se comprometem a reconstruir a área.¹⁹ O caráter do projeto de reconstrução

¹⁸ Tais assuntos são mais amplamente examinados nos capítulos 6 e 7.

¹⁹ É principalmente para ajudar a arcar com os prejuízos sofridos pelos Governos municipais, nessas transações, que as ajudas federais entram em cena, havendo, portanto, também certo grau de controle federal.

é geralmente estabelecido entre a RPL e os incorporadores, e certas condições especiais, além das regulamentações existentes, podem ser fixadas para os segundos. As autoridades públicas encarregadas da habitação, as repartições do Governo municipal, hospitais, etc., podem fazer parte do projeto. Em geral, porém, tanto a intenção como o efeito da legislação sobre renovação urbana — federal, estadual e local — é acabar com as áreas em deterioração, ou indesejáveis por outros motivos, fazendo delas bens valiosos nas mãos de prósperos empresários privados.

Os que são versados na “economia do suborno” perceberão facilmente as possibilidades de corrupção desse esquema. Primeiro, como tipicamente todo o mapa de uma cidade é pontilhado de áreas mais ou menos amplas de cortiços e quarteirões decadentes, há sempre uma ampla possibilidade de escolhas quando chega o momento de determinar a próxima área a ser remodelada. Evidentemente, as autoridades responsáveis estão em condições de permitir que a decisão seja influenciada por muitas considerações de peso. Uma destas poderia ser, por exemplo, a preferência das autoridades municipais pelo decôro e aparência, o que levaria a dar alta prioridade à limpeza de áreas que ofendem a sensibilidade da elite do poder da cidade e os seus visitantes nacionais e estrangeiros — sem encerrar, necessariamente, os piores cortiços da cidade. Tais áreas encontram-se habitualmente próximas aos melhores pontos, e os incorporadores provavelmente estarão interessados nelas — sua renovação, portanto, parece a mais atraente, não só por motivos de relações públicas e de política, mas também porque será relativamente pouco onerosa para o tesouro municipal. Ou a iniciativa pode vir diretamente dos interesses imobiliários. Uma área pode aparecer, por várias razões (proximidades de vizinhança “boa”, ambiente natural, facilidade de transportes), a uma firma construtora como um bom local para novas habitações, e sua oferta pode convencer as autoridades da premência de ser ela designada como área de renovação de cortiços. É claro que, ao fazerem tais escolhas, os encarregados desse setor são submetidos a fortes pressões, para levar em conta não apenas as necessidades habitacionais dos mal abrigados, mas também outros interesses de tipo totalmente diferente.

Considerações semelhantes aplicam-se ao segundo passo, a seleção da firma a qual será concedido o contrato. Apesar da ênfase dada às concorrências secretas, como

princípio regulamentador, há provas esmagadoras de que a função dêsse princípio é antes a de obscurecer, e não definir, os motivos da escolha feita na prática. As ligações políticas com as administrações municipais envolvidas por máquinas políticas, o suborno direto, a "interferência" de autoridades importantes nas várias transações — estas práticas, e outras igualmente desagradáveis, são noticiadas diariamente pela imprensa como tendo um papel importante na concessão de contratos ambiciosos. Podemos imaginar facilmente quantas oportunidades há para a corrupção e o nepotismo quando, além dos dólares e centavos que aparecem realmente nas propostas, a situação de crédito, a reputação e outras características vagamente definidas das firmas podem ser — e na verdade devem provavelmente ser — levadas em conta ao serem feitas as concessões finais. Se considerarmos, além do mais, que os lucros do concessionário dependem, em grande parte, dos termos específicos do contrato que têm de ser negociados com os funcionários responsáveis, não é de surpreender que a honestidade e a responsabilidade cívica não se incluam entre as principais virtudes dos que se ocupam dos programas de renovação urbana. Pois também eles — lembrando uma observação de Oscar Wilde — podem resistir a tudo, menos à tentação.

Os projetos de renovação urbana envolvem tipicamente a transferência de casa para centenas ou milhares de famílias, habitualmente pobres e com freqüência grupos constituídos total ou predominantemente de negros (daí a identificação amarga, entre os negros, dos programas de "renovação urbana" com "remoção de negros"). O que acontece com eles?

Legalmente, as repartições públicas locais são responsáveis pelos serviços de redistribuição e devem encontrar habitações alternativas, que sejam "decentes, seguras e higiênicas". Mas na prática, apesar dos esforços bem intencionados de muitos planejadores urbanos profissionais e grupos de ação comunal, os habitantes removidos ficam, com demasiada freqüência, entregues à própria sorte. Vagam, então, em busca de outra moradia, vão residir com outros, amontoam famílias inteiras num único quarto de pensão ou em apartamentos subdivididos, e assim transferem para outras partes da cidade as condições de cortiço das quais foram removidos. E, nesse processo, as amizades e laços pessoais que, no ambiente antigo, aliviavam as dificuldades da vida e proporcionavam um mí-

nimo de conforto e segurança em épocas adversas são destruídos. “Tal como o programa funciona hoje”, conclui um estudo geral do problema, publicado em 1960, “o verdadeiro indigente não é auxiliado pela renovação urbana, e muitos se tornam ainda mais miseráveis pelo fato de serem arrancados de suas vizinhanças familiares e levados a outros bairros, onde não dispõem de ligações ou amizade” — e onde, podemos acrescentar, têm habitualmente de pagar mais por menos espaço.²⁰ A situação não melhorou muito desde 1960. Um levantamento detalhado dos estudos de redistribuição, publicado em fins de 1964, concluía, entre outras coisas:

Além dos rompimentos pessoais provocados pela redistribuição forçada, a grande maioria das famílias deslocadas arca com maiores custos de habitação, quase sempre de proporções elevadas e sem relação com a melhoria das casas ou a capacidade financeira da família. É evidente, ainda, que os mais prováveis beneficiários da redistribuição são as famílias que dispõem de recursos financeiros e pessoais adequados, que provavelmente melhorariam suas condições de habitação voluntariamente, dentro de pouco tempo. Os que dispõem de menos recursos para a mobilidade e para enfrentar as modificações são mais afetados, negativamente, pela redistribuição. Também é provável que os relatórios das autoridades públicas locais sôbre a redistribuição subestimem o impacto adverso do processo.²¹

Chegamos agora ao ato final do drama da renovação urbana. Derrubados os edifícios da área a ser remodelada e dispersos os seus moradores, o feliz empreiteiro inicia seu projeto, cuja finalidade é, naturalmente, obter o maior lucro possível sôbre o investimento. Os planejadores urbanos que trabalham para as autoridades públicas locais podem ter conseguido fixar certas restrições no contrato,

²⁰ Edward Higbee, *The Squeeze: Cities Without Space*, Nova York, 1960, pág. 83.

²¹ Chester Hartman, “The Housing of Relocated Families”, *Journal of American Institute of Planners*, novembro de 1964. Devemos acrescentar que a única coisa realmente nova sôbre a renovação urbana é o nome. “Por mais diferentes que possam ser as razões”, escreveu Friedrich Engels, há quase um século, “o resultado é, em tôda parte, o mesmo: desaparecem as piores ruelas e becos, sendo tal fato acompanhado de uma generosa autoglorificação pela burguesia, por êsse êxito tremendo — mas as mesmas ruelas e becos voltam a surgir noutro ponto, e com freqüência na vizinhança imediata”. *The Housing Question*, em Marx e Engels, *Selected Works in Two Volumes*, Vol. 1, Moscou, 1950, pág. 550.

esperando impedir os piores abusos do comércio imobiliário privado. Mas não têm esperança de conseguir muito mais do que isso. Não se obtêm lucros contruindo casas seguras de baixo aluguel (ou baixo preço) para famílias de pequenas rendas. Os lucros só são possíveis pela construção e arrendamento, ou venda, de luxuosos edifícios de apartamentos, arranha-céus de uso comercial, ou casas particulares para moradores de classe média e superior. Assim, "a eliminação dos cortiços, dentro das regras atuais, deve ser classificada adequadamente como redistribuição ou transferência de cortiços. Não constitui uma autêntica renovação urbana. Ao invés de constituírem programas de elevação social, como por vêzes se pretende, os grandes projetos de reforma das áreas residenciais são chamados de invasão de terras ajudadas por subsídios governamental do país — ou seja, proporcionar abrigo decente à tais e pelo privilégio do domínio eminente".²² Nada disso tem qualquer relação com a solução do problema habitacional da população dos Estados Unidos que não goza desse privilégio. Ocorre exatamente o inverso. Como disse, acertadamente, James Marston Fitch:

Muitos... projetos de renovação urbana parecem... constituir apenas grupos de edifícios de apartamentos para a classe superior. Mesmo quando esses projetos não foram objeto de escândalo ou de suspeita de negociatas, há sérias dúvidas sobre a conveniência de eliminar os cortiços para substituí-los por habitações luxuosas. O padrão dos edifícios como torres gigantescas em áreas desertas é uma arquitetura de classe, do tipo mais chocante.²³

Quais as possibilidades de melhoria da situação, nos próximos anos? Infelizmente, muito poucas, realmente. Não que haja falta de conhecimento do que se deva fazer, ou qualquer deficiência de meios para fazê-lo. Quanto a isso, o relatório da Comissão das Metas Nacionais, nomeada pelo Presidente Eisenhower durante o seu segundo mandato, é explícito:

²² Higbee, *The Squeeze*, pág. 86. Devemos notar, de passagem, que os subsídios governamentais mencionados incluem não só as ajudas federais, mas também as despesas com novas escolas, estradas, parques, etc., que as autoridades municipais proporcionam, a expensas públicas, aos novos residentes das áreas remodeladas.

²³ "In Defense of the City", discurso perante a Academia de Ciência Política, na Reunião da Primavera, sobre "The Urban Problems", 29 de abril de 1960. The Academy of Political Science, Columbia University, 1960, pág. 10.

Serão necessárias cêrca de mais dez milhões de casas nos Estados Unidos em 1970, e deverá haver mais dez milhões para substituir as residências que estão muito abaixo dos padrões e o grande número de casas perdido normalmente por outras razões. ... Dois milhões de residências por ano representam 40% mais do que o número registrado em 1950 e mais de 60% além da média anual da década. Mas êsse volume, e ainda a recuperação e a manutenção, estão perfeitamente dentro da capacidade prevista da indústria de construções. Êsse ritmo de construção não pode ser obtido se o mercado para novas casas continuar limitado aos 30 ou 40% da população que se situam nas altas camadas (menos no desenvolvimento de alta densidade), com um pequeno volume de construções públicas (2,5% das novas construções em 1959) na base.²⁴

Isto significa, é claro, que o ritmo de construção indicado *não* será atingido. Em nenhum momento na história do capitalismo os grupos de baixa renda proporcionaram mercado para casas novas, e a história dos anos de pós-guerra provou que isso ocorre também na era de "abundância", tal como ocorrera nos períodos anteriores de "escassez". E não há a menor perspectiva de que as construções públicas adquiram proporções sérias enquanto o poder político continuar concentrado nas mãos de uma oligarquia do dinheiro. O que se mostra como remodelação urbana, como já vimos, está mais relacionado com a construção de habitações para os ricos do que para os pobres. O que se pode esperar na década de 1960 é uma continuação das tendências dos anos anteriores à Grande Comemoração Americana: um número cada vez maior de residências suntuosas para a classe superior; melhores casas para a classe média; e nenhuma melhoria, na realidade, em amplas áreas onde a decadência e os cortiços se estão generalizando, para a maioria dos desprivilegiados.

Houve uma época em que se podia argumentar que a sociedade não dispunha dos recursos para resolver o problema habitacional, que as privações dos muitos em benefício dos poucos era o preço da civilização e do progresso. Êsse argumento perdeu, há muito, o seu vigor. Como diz a Sr.^a Wurster no trecho citado acima, o fornecimen-

²⁴ Catherine Bauer Wurster, "Framework for an Urban Society", *Goals for Americans: The Report of the President's Commission on National Goals*, Nova York, 1960, págs. 234-235. Ao preparar seu memorando, a Sr.^a Wurster teve a colaboração de um grupo de destacadas autoridades no assunto.

to das casas necessárias está hoje “perfeitamente dentro da capacidade prevista da indústria de construção”. O que se exige, hoje, é “apenas” a vontade de usar tal capacidade no interesse dos pobres, e não no interesse dos ricos. Inútil continuar *falando* sobre a sociedade da abundância, o Estado do bem-estar social, as guerras contra a pobreza, etc.; inútil continuar a legislação hipócrita para favorecer os especuladores imobiliários e os operadores em terras; inúteis novas investigações para provar o que já foi provado cem vezes — que é necessário, agora, um planejamento autêntico e uma ação resoluta para reabrigar a maioria do povo americano. Tal planejamento e tal ação, porém, jamais serão compreendidos por um Governo controlado e exercido em favor dos ricos, como ocorre, necessariamente, com todo Governo capitalista. Exigir tais coisas desse Governo é exigir que ele deixe de ser capitalista.

4

Dois fatos que afetam profundamente a qualidade da sociedade americana de hoje devem ser examinados, agora. Um deles é a difusão espetacular dos bairros de periferia, e o outro é o não menos dramático congestionamento, e em certas áreas mesmo um colapso iminente, do sistema de transportes do país. Tais fatos estão, é claro, intimamente relacionados com o problema de habitação; na realidade, a difusão da decadência e dos cortiços, e o crescimento daqueles bairros, são as duas faces da mesma moeda. À medida que rua após rua e bairro após bairro vão sendo atacados pela deterioração das casas, pelo excesso de população e pela dilapidação, seus habitantes relativamente abastados se mudam para outros lugares. E como o valor da terra nos melhores bairros das cidades é elevado, e os apartamentos e residências para uma só família são, da mesma forma, caros, estando na verdade ao alcance apenas dos verdadeiramente ricos, as famílias de classe média, com filhos que necessitam de espaço, deixam as cidades. Em consequência, houve, desde a guerra, uma imigração interna maciça, envolvendo a construção de quase 15 milhões de residências para famílias individuais — principalmente nas zonas suburbanas. Essa tremenda expansão de tais subúrbios provavelmente contribuiu mais do que qualquer outro fator para a criação da

imagem do bem-estar americano nos anos que se seguiram à Segunda Guerra Mundial. As casas suburbanas, com suas cozinhas elétricas e suas máquinas de lavar, seus vários banheiros, salas para despejo, para estar e para televisão, jardins e quintais, e garagem de dois carros, tornaram-se o símbolo e a mostra do modo de vida americano abastado. As exposições no exterior, destinadas a impressionar os estrangeiros com as realizações dos Estados Unidos, apresentam invariavelmente um fac-símile dessa "casa" como sua *pièce de résistance*.

Seria um grande erro, porém, acreditar que todos os subúrbios consistem em casas luxuosas desse tipo. Embora "não haja dúvida de que o êxodo para os subúrbios é um processo de separação, pelo qual a classe média de melhor salário flutua isoladamente, procurando onde gastar menos em bem-estar público e mais com seus próprios caprichos",²⁵ há tremendas diferenças qualitativas entre os subúrbios e dentro dos subúrbios. Alguns deles, surgidos nas duas últimas décadas, ou que tiveram uma grande expansão e relativamente próximos das grandes cidades, consistem no todo ou em parte de casas cômodas, bem construídas, situadas em amplos terrenos e proporcionando aos seus moradores instalações de moradia de um tipo que recentemente só era acessível às altas camadas da classe dominante. Essas residências se aglomeram em bairros "fechados", gozam de bons serviços públicos, escolas espaçosas e bem equipadas, instalações de recreio, etc. Essa concentração de casas caras dos ricos provoca o que poderíamos chamar de "processo de separação secundário" num isolamento esplêndido em relação ao resto da classe média que habita a maior parte dos subúrbios.

As residências desse segundo grupo social, que constituem a grande maioria das construções suburbanas, são em sua maior parte casas mal construídas, erguidas em lotes de tamanho mínimo, com uma previsão de vida muito pequena e, conseqüentemente, com alto custo de manutenção. O fato, amplamente divulgado, de que uma proporção considerável dessas casas é da propriedade de seus ocupantes não deve ser levado demasiado a sério. Como Higbee assinala, a "propriedade" de uma casa é hoje "um tênue véu de modéstia ocultando um empréstimo claro a longo prazo".²⁶ E os juros do empréstimo, o pagamento

²⁵ Higbee, *The Squeeze*, pág. 100.

²⁶ *Ibid.*, pág. 40.

de altos impostos imobiliários (acentuadamente regressivos), de contas pelos serviços públicos e pelos trabalhos constantes de manutenção por bombeiros, marceneiros, eletricitistas, etc., consomem uma parcela ponderável da renda do "proprietário".²⁷ Como os consertos são frequentemente adiados e negligenciados com a decadência que se manifesta ainda cedo, as subdivisões e desenvolvimento dos subúrbios, amontoados em pequenas áreas e dotados de um mínimo de serviços comunais, deterioram-se rapidamente e evidenciam acentuada tendência para se transformarem numa variedade suburbana de cortiços e favelas.

Ainda assim, no que se relaciona com a moradia no sentido mais limitado, a transferência mesmo para um dos bairros menos desejáveis representa um progresso significativo para o bem-estar físico das famílias da classe média (particularmente as mulheres e crianças) que antes viviam sufocadas em residências urbanas pequenas, abafadas e congestionadas. Um pouco de ar fresco, umas árvores e várias dezenas de metros quadrados de espaço suplementar, com a possibilidade de que as crianças brinquem ao ar livre, tudo isso constitui uma melhoria em relação à existência confinada em comunidades urbanas congestionadas. Não obstante, antes que êsse saldo parcial favorável para os subúrbios possa ser afirmado, é necessário examinar uma característica da vida suburbana que afeta principalmente o membro da família que ganha a sua manutenção. Trata-se da aguda crise de transportes que se agrava cada vez mais.

O papel desempenhado pela evolução das facilidades de transporte na modelação da vida americana foi decisivo e, ao mesmo tempo, paradoxal. Até a Primeira Guerra Mundial, a povoação de áreas fora da cidade, por pessoas que trabalhavam nos centros urbanos, estava mais ou menos circunscrita pela estrutura da rede ferroviária. Com as ferrovias limitadas a proporcionar serviços de estação para estação, e só acessíveis com facilidade de distâncias relativamente curtas de ambos os lados da linha, essas áreas necessariamente permaneceram limitadas. Somente com a difusão maciça do automóvel, na década de 1920, as localidades remotas puderam ser transformadas em locais de grandes concentrações suburbanas. E a prolifera-

²⁷ Ver Glen H. Beyer, *Housing: A Factual Analysis*, Nova York, 1958, pág. 163.

ração irregular, mas incessante, do automóvel foi a principal força promotora da expansão espetacular dos subúrbios e da transformação, igualmente dramática, da própria cidade. Como pudemos ver no capítulo 8, o número de carros de passageiros emplacados nos Estados Unidos elevou-se de 8 milhões para 23 milhões, durante a década de prosperidade iniciada em 1920, aumentou ligeiramente (pouco mais de 4 milhões) na década da depressão que precedeu à deflagração da Segunda Guerra Mundial, pulando então para 40 milhões em 1950 e mais de 65 milhões em 1962.

O impacto econômico geral desse fenômeno foi examinado no capítulo 8. O que devemos ressaltar aqui é seu efeito imediato sobre as condições de transporte e de vida, tanto nas cidades como nos subúrbios. É sob tal aspecto que a dialética do processo é mais notável. “Negando” radicalmente a lentidão das carruagens puxadas a cavalo, bem como a rigidez do trem preso aos trilhos, o automóvel possibilitou a expansão enorme da área residencial das cidades. O transporte motorizado direto, ou a combinação do transporte automobilístico e ferroviário, permitiu às pessoas se mudarem para locais dentro de um raio de até 80 quilômetros distante do local de trabalho, resultando disso que em poucas décadas algumas das partes mais populosas e economicamente adiantadas do país se transformaram em enormes áreas de residência suburbana e urbana.

A “negação da negação” não tardou muito. Exatamente como ocorre quando alguém segue o exemplo de um homem na multidão, que sobe numa cadeira para ver melhor, resultando disso que ninguém pode ver mais do que via antes, mas toda a multidão deixa de ficar de pé, firmemente, no chão, para subir numa cadeira oscilante, assim também a proliferação do automóvel está anulando, inteiramente, em muitas partes do país, a vantagem inicial desfrutada pelos que primeiro possuíram carros. A seqüência dos fatos assume o caráter de um destino inevitável. À medida que a cidade infetada pelos carros, fumaça e barulho se torna cada vez mais inabitável, aumenta o número de pessoas que se transfere para pequenas cidades, e, com êle, também o número de automóveis que usam para se dirigirem diariamente ao trabalho. As estradas se congestionam até o ponto de estrangulamento, o problema do estacionamento cresce até se tornar insolúvel, e o automóvel se transforma no oposto do que deveria ser ori-

ginalmente: de um meio de transporte rápido num obstáculo insuperável ao trânsito.

Assim, para o nôvo habitante do subúrbio, que foi originalmente levado a abandonar a cidade atraído pela possibilidade de transporte rápido e cômodo, ir para o trabalho e voltar para casa passa a ser um processo cada vez mais demorado, tedioso e enervante. E “quando as taxas de estacionamento e os pedágios para o trânsito pelas rodovias, pontes e túneis são somados às despesas pessoais com os automóveis, o total gasto pelos americanos no transporte a motor se eleva a uma parte substancial e crescente de suas rendas pessoais”.²⁸ Nem é o automóvel uma fonte de prazer, como ocorria antigamente. Com a expansão dos subúrbios, distâncias cada vez mais longas precisam ser percorridas para se chegar a qualquer lugar que valha a pena visitar. Os melhores carros do mundo não têm aonde ir; as rodovias mais espetaculares do mundo não levam a parte alguma.

A progressão rápida do automóvel no sentido da autofrustração envolve muito mais do que o próprio automóvel. No processo, vem desfechando golpes mortais em várias direções. Força a destinação de um volume sempre crescente de recursos para a construção de novas estradas, sendo todo êsse gigantesco esforço superado continuamente pela expansão, cada vez mais forte, do tráfego. Necessita de um espaço crescente para estacionamento, resultando disso que “quanto mais espaço é destinado aos carros nas cidades, tanto maior se torna a necessidade do uso de carros, e, daí, ainda de maior espaço para eles”.²⁹ Afasta um número crescente de trens suburbanos das ferrovias, levando assim a um serviço de passageiros cada vez pior, o que por sua vez aumenta o número de carros nas rodovias. E isto solapa, da mesma forma (e com o mesmo efeito), os sistemas de trânsito rápido que porventura existam (ou tenham existido) nas cidades, de modo que “muitos peritos são de opinião que é demasiado tarde para salvar o transporte público na América”.³⁰

O resultado, para quem vive na cidade e no subúrbio, é realmente dramático. O automóvel — concebido,

²⁸ Jean Gottmann, *Megalopolis: The Urbanized Northeastern Seaboard of the United States*, Nova York, 1961, pág. 679.

²⁹ Victor Gruen, citado por Jane Jacobs, *The Death and Life of Great American Cities*, Nova York, 1961, pág. 351.

³⁰ Gottmann, *Megalopolis*, pág. 658, nota.

nascido e criado na cidade, e tendo, por sua vez, dado origem ao subúrbio — está hoje devorando igualmente seus genitores e rebentos. Tendo surgido como um precursor de uma nova liberdade — a liberdade de movimento — está reduzindo a mobilidade dentro das cidades e tornando a vida nos subúrbios uma experiência traumática para todos os que necessitam usar transportes para ir e voltar do trabalho. Como ocorre com grande parte do progresso tecnológico sob o capitalismo, os frutos do automóvel se estão revelando como o oposto de suas potencialidades imensas. Ao invés de tornar o país onde foi inventado e adotado em massa um local mais agradável para se viver, o automóvel levou observadores ponderados a afirmarem: “Podemos dizer, com razão, que nosso país, sob muitos aspectos, se está tornando cada vez menos *habitável*. O sentido dessa palavra pode ser definido com simplicidade. Indica um local de residência que é prático para as finalidades do trabalho e do lazer simultaneamente, que é saudável e, finalmente, que contribui para uma sensação de felicidade”.³¹

5

“Nem só de pão...” A maioria daqueles que não aceitam sem análise a estrutura e os valores da sociedade capitalista monopolista, dos que refletem sobre a sua razão de ser e buscam defendê-la contra a crítica socialista, tem baseado sua argumentação, ultimamente, na suposta capacidade superior dessa sociedade em satisfazer as necessidades espirituais e culturais de seus membros.³² Trata-se, sem dúvida, de um argumento de pêso, que exige exame cuidadoso. Felizmente, a tarefa é muito facilitada pelo

³¹ Fairfield Osborn, num Prefácio ao livro de Edward Higbee, *The Squeeze: Cities Without Space*.

³² Quanto a isso, a defesa do capitalismo e o ataque ao socialismo deram uma volta de 180 graus. Não faz muito tempo, cientistas sociais e economistas destacados argumentavam que um sistema econômico socialista baseado na propriedade pública dos meios de produção e em um planejamento econômico geral poderia ser desejável por motivos culturais e éticos, mas seria totalmente inexecutável economicamente: destituído das instituições da propriedade privada, dos benefícios do motivo do lucro, e sem a orientação do mercado competitivo, essa organização econômica cairia necessariamente num estado de caos. Como isso é diferente da história que lemos hoje em dia!

fato, notado pela Primeira Missão Educacional Oficial dos Estados Unidos à União Soviética, de que “o sistema educacional de qualquer povo ou país é uma das facêtas mais esclarecedoras de uma cultura”.³³ Tendo isso em mente, dedicamos o restante dêste capítulo ao exame da educação nos Estados Unidos de hoje.

Qual o estado do sistema educacional americano? Suas finalidades e metas oficiais foram enunciadas freqüentemente. Segundo o Relatório Dethrick, “nosso sistema destina-se a dar aos jovens o conhecimento capaz de ajudá-los a se destacar nos melhores campos de iniciativa como *indivíduos livres*. Buscamos, em tôda criança, a chama criadora e procuramos ensinar aos nossos jovens como pensar independentemente e como trabalhar para desenvolver seus talentos para uma útil vida feliz dentro de um modo de vida que podem escolher por si mesmos”.³⁴ E o Dr. John W. Gardner, Presidente da Carnegie Corporation of New York e da Fundação Carnegie para o Progresso do Ensino, que, como “um dos mais respeitados líderes educacionais do país”, recebeu da Comissão Presidencial para as Metas Nacionais a missão de preparar um relatório sôbre a educação, proclama que “uma sociedade como a nossa, dedicada ao valor do indivíduo, empenhada na criação de homens e mulheres livres, racionais e responsáveis, tem razões especiais para dar valor à educação. Nossas convicções mais profundas nos impelem a estimular a realização individual. Desejamos que cada pessoa realize a promessa que representa. Desejamos que cada qual seja digno de uma sociedade livre, e capaz de fortalecê-la”.³⁵ Na verdade, grande parte do que se fala atualmente sôbre o “capitalismo popular”, sôbre o aparecimento de uma sociedade sem classes nos Estados Unidos, baseia-se na opinião de que o sistema educacional americano, proporcionando a todos os cidadãos cada vez maior igualdade de oportunidade de receber uma boa educação, está eliminando as antigas barreiras de classe.³⁶

³³ *Soviet Commitment to Education*, U. S. Department of Health, Education and Welfare, Bulletin 1959 N.º 16, Washington, 1959, pág. 116. Este documento será mencionado como Relatório Dethrick.

³⁴ Relatório Dethrick, pág. 116.

³⁵ *Goals for Americans*, pág. 81.

³⁶ “Várias vozes influentes nos têm advertido que as classes sociais que porventura tenham existido nos Estados Unidos estão agora desaparecendo, na realidade. Dizem-nos que o povo de nosso país alcançou uma igualdade sem paralelo”. Vance Packard, *The Status Seekers*, Nova York, 1959, pág. 4. “A organização de um mercado capaz

Várias afirmações importantes estão envolvidas nisso: comecemos com os aspectos puramente materiais, econômicos, da questão. O Professor Trace está certo, ao que nos parece, ao ressaltar que “a escola com o edifício mais novo, a biblioteca mais espaçosa, o ginásio mais moderno, as salas mais bem iluminadas, com o menor número de alunos, o equipamento mais brilhante, as melhores refeições, ainda pode ser uma escola em que muito pouco se aprenda”.³⁷ Não obstante, é importante saber que volume e proporções de recursos disponíveis uma sociedade coloca à disposição de seu sistema educacional, e até que ponto esses recursos proporcionam oportunidades educacionais iguais para todos.

Em 1960 as despesas nacionais totais, públicas e privadas, na educação em todos os níveis elevaram-se a aproximadamente 23,1 bilhões de dólares. Esse número deve ser examinado em relação com outras grandezas. Em primeiro lugar, naquele ano o dispêndio total em educação constituiu 5,5% da Renda Nacional. Ora, o Dr. Gardner está indubitavelmente certo ao dizer que “mesmo se soubéssemos exatamente em que pé está a educação soviética, a informação ainda assim seria de relevância limitada. É impossível avaliar um sistema educacional à parte da sociedade que reflete e à qual serve”.³⁸ Não obstante, é bastante significativo que o custo total da educação na União Soviética em fins da década de 1950 foi calculado, por fontes autorizadas, como sendo entre 10 e 15% da Renda Nacional.³⁹ E com uma renda *per capita* que na melhor das hipóteses é de metade da renda dos Estados Unidos, esse empenho na educação representa um ônus muito maior para o povo soviético.

Mas o que talvez nos dê uma noção ainda mais clara do peso relativo atribuído pela sociedade americana à educação seja a justaposição do apoio que ela recebe com os recursos distribuídos a outros objetivos. Assim, em 1960, a organização militar custou mais de duas vezes a

de absorver a produção inesgotável da máquina aboliu as classes e reduziu grandemente as diferenças entre indivíduos e grupos”. August Heckscher, *Goals for Americans*, pág. 131.

³⁷ A. S. Trace, Jr., *What Ivan Knows That Johnny Doesn't*, Nova York, 1961, pág. 5.

³⁸ John W. Gardner, Prefácio, em James B. Conant, *The American High School Today*, Nova York, 1959, pág. 11.

³⁹ Relatório Dethrick, pág. 31.

totalidade do esforço educacional nacional. Um total aproximadamente igual ao distribuído à organização militar foi destinado à compra de serviços de instituições financeiras, corretores, agentes imobiliários, conselheiros de investimentos, etc.; e a aquisição, manutenção e operação dos automóveis elevaram-se a mais de 37 bilhões de dólares — não incluindo cerca de 10 bilhões de dólares gastos em construção de estradas. As despesas com publicidade foram, ao mesmo tempo, quase três vezes maiores do que todos os orçamentos de nossas instituições de ensino superior, tomadas em conjunto.

O Escritório de Educação dos Estados Unidos informa que as escolas estão acomodando cerca de 1,7 milhões de alunos acima de sua capacidade normal, resultando disso muitas salas de aula ficarem seriamente superlotadas, sendo impossível evitar as operações de muitos turnos de aula. Além disso, cerca de dois milhões de crianças frequentam escolas em condições insatisfatórias. Numa época em que estados e municípios estão gastando menos de 3 bilhões de dólares por ano em construção de escolas, calcula-se que nada menos de 6 bilhões de dólares serão necessários anualmente, durante a década de 1960, para eliminar as deficiências existentes e acompanhar o ritmo do aumento das matrículas.

Tudo isso é bastante sério, mas seus efeitos sobre o sistema educacional são insignificantes, comparadas com as conseqüências dos salários espantosamente baixos que nossa sociedade concede aos homens e mulheres aos quais confia a educação de sua juventude. Em 1957 o salário anual médio de professores de tempo integral em escolas públicas urbanas foi de 4.324 dólares. Como a taxa média de salário aumentou, segundo se informa, de 425 dólares entre 1957 e 1959,⁴⁰ e como é provável que um aumento semelhante tenha ocorrido nos dois anos seguintes, acreditamos que, em 1961, o salário médio se tenha elevado para cerca de 5.000 dólares.⁴¹ Assim, mesmo depois do “salto à frente” pós-Sputnik, ocorrido nos salários dos professores, metade destes ainda recebia menos do que se

⁴⁰ Helene T. Lesansky, “Salaries of City Public School Teachers, 1957-1959”, United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Monthly Labor Review*, março de 1961, págs. 259 e ss.

⁴¹ Esses dados se referem aos professores urbanos; o nível salarial dos professores rurais é muito inferior.

poderia considerar como salário de subsistência — menos um terço, na melhor das hipóteses.

As informações agregadas sobre as instalações escolares e os salários dos professores ocultam, é claro, diferenças regionais e sociais. Tomando 80% da despesa média, inadequada, por aluno de escola pública primária e secundária (341 dólares em 1958) como referência, a Comissão do Desenvolvimento Econômico verificou que “onze estados estão abaixo desse mínimo de 80% em 1957-58 — a maioria deles muito abaixo. São eles os Estados de Mississípi, Alabama, Arkansas, Tennessee, Kentucky, Carolina do Sul, Carolina do Norte, Geórgia, Virgínia Ocidental, Virgínia, Maine. Os onze estados tinham 22% da matrícula em escolas públicas do país”.⁴²

A diferenciação social dentro do sistema educacional talvez seja ainda mais notável do que a diferenciação regional, e contradiz claramente tudo o que se afirma sobre a ausência de classes em nossa sociedade e sobre a igualdade de oportunidades que, supostamente, proporciona a todos. A oligarquia endinheirada, no alto da pirâmide social, não manda, em sua maioria, os filhos às escolas públicas, mas a instituições privadas e fechadas. A lista dessas escolas particulares, como a lista das famílias ricas que as freqüentam, é relativamente pequena: o número total de alunos nelas matriculados é de cerca de 60.000 a 70.000. Suas instalações são de primeira qualidade, o pessoal é cuidadosamente selecionado e relativamente bem remunerado — o dispêndio médio por aluno é calculado bem acima de 1.000 dólares por ano⁴³ — e seus formandos (particularmente os rapazes) habitualmente continuam a estudar num dos principais estabelecimentos particulares de ensino superior. A função social dessas escolas e universidades é da maior importância. Como disse Mills: “Se tivéssemos de escolher uma chave para a unidade nacional das classes sociais superiores na América de hoje, a melhor delas seriam as escolas internas realmente fe-

⁴² Ralph Lazarus, *We Can Have Better Schools*, Committee for Economic Development, Nova York, 1960, pág. 14. Devemos notar que vários outros estados como Idaho, Havaí, Oklahoma, Utah e Flórida não estão muito acima do miserável padrão do extremo Sul, onde o Mississípi se coloca em último lugar com um dispêndio anual de 174 dólares por aluno.

⁴³ Internatos que fornecem ensino, moradia e alimentação custam aproximadamente 2.500 dólares por ano letivo, não incluindo as despesas de roupa, dinheiro miúdo e transportes.

chadas para m \ddot{o} ças e as escolas preparat \ddot{o} rias para rapazes".⁴⁴

Mas para a burguesia em geral, a grande camada da classe m \acute{e} dia que, por uma raz \ddot{a} o qualquer, n \acute{a} o deseja ou n \acute{a} o pode mandar seus rebentos \grave{a} s escolas particulares, o "processo de separa \tilde{c} o" se faz dentro do pr \acute{o} prio sistema de escolas p \acute{u} blicas. Na palavra de um destacado educador, "h \acute{a} provas concretas que demonstram, fora de qualquer d \acute{u} vida razo \acute{a} vel, que nosso sistema de instru \tilde{c} o p \acute{u} blica rejeitou seu papel de facilitar a mobilidade social e se tornou, na verdade, um instrumento de distin \tilde{c} o de classe social e econ \ddot{o} mica, na sociedade americana".⁴⁵ Na verdade, como a Professora Sexton mostra em seu not \acute{a} vel livro, "nas escolas da Am \acute{e} rica moderna ainda verificamos que as crian \tilde{c} as vindas das "cabanas de madeira", ou, mudando de \acute{e} poca e local, dos "corti \tilde{c} os urbanos", n \acute{a} o podem competir com as crian \tilde{c} as vindas da elite. Isto ocorre n \acute{a} o necess \grave{a} riamente por qualquer defici \tilde{e} ncia de talento ou capacidade, mas porque a sociedade, sendo dominada pelas elites, deu aos filhos destas uma vantagem inicial e, seguindo a tend \tilde{e} ncia, como sempre, as escolas ampliaram a vantagem, proporcionando-lhes servi \tilde{c} os educacionais superiores de todos os tipos conceb \acute{i} veis".⁴⁶

Examinemos uns poucos ingredientes d \tilde{e} sse complexo educacional, limitando nossa aten \tilde{c} o exclusivamente aos aspectos econ \ddot{o} micos do problema. No que tange \grave{a} s despesas totais, ser \acute{a} melhor reproduzirmos o trecho relevante de um recente estudo fidedigno:

O contraste entre o dinheiro dispon \acute{i} vel para as escolas de um bairro rico e as escolas de uma cidade grande perturba as no \tilde{c} oes que temos do sentido de igualdade de oportunidade. As tarefas pedag \ddot{o} gicas enfrentadas pelos profess \ddot{o} res nas escolas dos corti \tilde{c} os s \tilde{a} o muito mais dificeis do que as tarefas de seus colegas nos bairros ricos. N \acute{a} o obstante, as despesas por aluno nas escolas d \tilde{e} sses bairros \acute{e} bastante alta, 1.000 d \acute{o} lares por ano. As despesas numa escola grande da cidade s \tilde{a} o da metade d \tilde{e} sse total. Um contraste ainda mais significativo \acute{e} proporcionado pelo exame das instala \tilde{c} oes escolares e das propor \tilde{c} oes do quadro de profess \ddot{o} res. No bairro, h \acute{a} quase sempre uma espa \tilde{c} osa escola moderna, com at \acute{e} 70 profissionais para 1.000 alunos; no corti \tilde{c} o da

⁴⁴ C. Wright Mills, *A Elite do Poder*.

⁴⁵ Kenneth B. Clark, Pref \acute{a} cio a Patricia Cayo Sexton, *Education and Income: Inequalities of Opportunities in Our Public Schools*, Nova York, 1961, p \acute{a} g. IX.

⁴⁶ *Ibid.*, p \acute{a} g. XVII.

cidade, encontramos uma escola superlotada, quase sempre em mau estado de conservação, pouco atraente, com 40 profissionais ou menos, para 1.000 alunos.⁴⁷

Outras desigualdades não são menos significativas. Relatando suas investigações “numa das maiores cidades dos Estados Unidos e, por muitos padrões, a mais próspera”, a Professora Sexton apresenta um volume considerável de informações esclarecedoras. No grupo inferior de rendas, cerca da metade das escolas não tem instalações adequadas aos estudos científicos; somente 2% das escolas dos níveis de renda superiores sofrem dessa deficiência. Qualquer que seja o nível geral de qualificação e competência dos professores americanos — e voltaremos a tal assunto — os professores aprendizes e substitutos não são, evidentemente, os mais bem qualificados e mais experimentados. E é precisamente nas escolas do grupo de renda inferior, onde a necessidade de professores bem treinados é maior, que encontramos uma percentagem de classes ensinadas por professores substitutos de emergência mais de três vezes maior do que nas escolas frequentadas por alunos dos grupos de renda superior. Da mesma forma, a assistência médica na escola é feita de forma desigual. Embora a febre reumática, infecções da garganta, difteria, sejam consideravelmente mais frequentes entre as crianças nos grupos de baixa renda do que entre as famílias abastadas, os alunos daquele grupo recebem uma assistência médica acentuadamente inferior à prestada aos que frequentam escolas do grupo de rendas mais elevadas. Segundo a Professora Sexton:

O que talvez constitua o exemplo mais flagrante de desigualdade da distribuição dos serviços escolares ... encontra-se no programa de refeições gratuitas. ... No grupo de renda mais baixa, entre crianças que provavelmente terão maior necessidade de refeições equilibradas, substanciais, à hora do almoço, e que mais provavelmente estarão subalimentadas e doentes, quase metade (42%) frequenta escola onde as refeições e o leite gratuito não são servidos. Além de não gozarem dos almoços *gratuitos* onde tal necessidade é evidente, as crianças que frequentam escolas sem refeitórios também não podem gozar das vantagens de participarem do programa de refeições *pagas*. As crianças das escolas do grupo de rendas mais elevadas, onde há habitualmente

⁴⁷ James Bryant Conant, *Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas*, Nova York, 1961, pag. 3.

refeição completa, podem comprá-los pelo mesmo preço que lhes custaria tal refeição em casa. Além disso, essas crianças recebem refeições completas, bem equilibradas; poupam-lhes o tempo e o incômodo de ir à casa para almoçar. ... Nas áreas de baixa renda, cujos membros freqüentemente trabalham e não estão em casa à hora de almoço, as crianças podem até ficar sem qualquer "almôço".⁴⁸

Essa exposição refere-se às escolas primárias. Quanto às escolas secundárias, que têm um papel mais importante na determinação da vida futura do adolescente, a situação é mais complexa e mesmo mais dramática. Como as escolas secundárias são, em geral, muito maiores do que as primárias, e recebem alunos de áreas geográficas muito mais amplas, tendem a incluir uma amostragem mais representativa da comunidade. Isso é menos certo em relação às cidades, onde há necessidade de mais de uma escola secundária. Nesse caso, a diferenciação e discriminação é semelhante ao que predomina nas escolas primárias. Nesses lugares, "os bairros... são seletivos por classe social, e toda cidade tem suas áreas — ou pelo menos seus bairros — onde dois terços ou mais das crianças estão em idade escolar. ... Tôdas as cidades maiores também mantêm escolas secundárias distritais em bairros pobres, onde apenas um punhado de rapazes jamais considerou a possibilidade de uma educação superior, e onde as opções acadêmicas são rigorosamente limitadas".⁴⁹ As diferenças exclusivamente materiais entre as escolas secundárias que servem aos grupos de renda superior e inferior não são menos notáveis do que no caso das escolas primárias. Podem ser observadas na qualidade e segurança dos edifícios, na disponibilidade de várias instalações, na seleção de professores, bem como na distribuição de bolsas e prêmios de todos os tipos.

Nos distritos escolares menores, que mantêm apenas uma escola secundária para atender às necessidades de toda uma cidade, e possivelmente também de suas vizinhanças suburbanas ou rurais, o processo discriminatório se desdobra dentro da própria escola. "De certa forma", escreve a Professora Sexton, "as escolas secundárias revelam o funcionamento do sistema de classes sociais melhor do que as escolas primárias. ... Tôdas as crianças, no primário, sejam quais forem as suas origens e aspira-

⁴⁸ Sexton, *Education and Income*, págs. 134-135.

⁴⁹ Martin Mayer, *The Schools*, Nova York, 1961, págs. 323-324.

ções, estudam as mesmas matérias e cumprem o mesmo currículo. Somente no nível secundário é que começam a trilhar caminhos separados. Nas escolas secundárias, os alunos são dispostos, muito metódicamente, em várias categorias — como cartas no Correio — segundo a idéia que a escola faz do caminho que trilharão na vida”.⁵⁰ Em consequência dessa separação, os alunos são encaminhados a um dos três currículos típicos: preparatório para a universidade, geral e profissional. “A colocação num desses currículos pode determinar toda a vida futura do aluno. Se ele for colocado, por exemplo, num currículo geral ou profissional (em idades que vão de 12 a 14 anos), terá grande dificuldade em ser aprovado numa universidade, e acompanhar-lhe os cursos, caso admitido. Suas oportunidades, portanto, de ingressar em atividades profissionais, ou altamente especializadas, serão igualmente limitadas”.⁵¹

A relação entre a classe social na qual o aluno nasce e o currículo no qual é enquadrado pelos administradores, conselheiros e professores da escola é exaustivamente explorada no estudo clássico de Arthur B. Hollingshead, sobre “Elmtown”, que ele considerara como “comunidade típica do Centro-Oeste”.⁵² Os resultados dessa pesquisa não deixam margem à dúvida de que os alunos da classe superior têm uma oportunidade incomparavelmente maior de ser admitidos, e obter êxito, no currículo da escola preparatória do que os alunos vindos de famílias de baixa renda. À parte o fato de que o primeiro grupo é, em geral, melhor tratado em casa e, portanto, mais capaz de atender às exigências escolares, todos os privilégios e fatores possíveis facilitam a carreira do rapaz ou moça de “boa família”. Hollingshead cita vários casos de tratamento discriminatório. Assim,

parece razoável supor que se a professora reconhecer estar o aluno preparando mal suas lições, ou deixando de fazê-lo, ela lhe preste assistência fora da classe; nem sempre, porém, o que parece razoável é o que ocorre: pelo contrário, os alunos que encontram dificuldades não recebem assistência fora da sala de aula. Por exemplo, 27% da classe II encontravam, numa época ou noutra, dificuldades em seus trabalhos escolares e 92% da classe V; as outras classes estavam distri-

⁵⁰ Sexton, *Education and Income*, pág. 152.

⁵¹ *Ibid.*

⁵² *Elmtown's Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents.*

buidas entre êsses dois extremos. Inversamente, 63% da classe II recebiam assistência fora da sala de aula, mas apenas 8% da classe V tinham igual tratamento.⁵³

O mais significativo, talvez, é que mesmo em relação à disciplina e às notas dos trabalhos escolares — operações nas quais seria de esperar a maior imparcialidade — tanto administradores como professôres tendem a aplicar padrões que variam segundo a posição de classe dos alunos. “Acredita-se de forma generalizada nas classes IV e V”, informa Hollingshead, “e em menores proporções na classe II, que as notas recebidas pelo aluno são determinadas pela posição dos pais na estrutura social, e não pela sua capacidade ou diligência. Esta convicção não é destituída de base, como ocorre geralmente quando encontramos uma convicção persistente, ilustrada por vários exemplos, durante vários anos, de práticas discutíveis em relação às notas dadas aos filhos de famílias destacadas”.⁵⁴ Hollingshead conclui:

É claro que, em média, quanto mais elevada a posição do adolescente nas classes sociais, tanto melhores as suas possibilidades de obter notas mais altas. Inversamente, quanto mais baixa a posição na estrutura de prestígio, tanto mais probabilidade terá o adolescente de receber notas baixas. Na verdade, um fator diferencial real no ambiente doméstico pode condicionar as reações da criança à situação escolar, em cada classe social, mas isto não invalida a relação entre classe e nota.⁵⁵

Tais fatos, é claro, são bem conhecidos das pessoas que têm experiência prática com o sistema educacional. Mas, longe de despertar indignação, são habitualmente aceitos como prova do “óbvio” — que os alunos da classe superior são mais inteligentes e academicamente mais talentosos do que os seus colegas de classes sociais inferiores. Mas o que tal fato prova é algo totalmente diferente: que a classe dominante no capitalismo monopolista conseguiu, como a classe dominante anterior, convencer os dominados de que a riqueza e os privilégios de uns poucos são baseados numa superioridade natural e inata. Como

⁵³ *Ibid.* Pela classificação de Hollingshead, a classe I é a classe socialmente mais elevada, e a classe V, a mais baixa.

⁵⁴ *Ibid.*, pág. 181. Ver também a análise significativa da “Disciplina”, págs. 185-192.

⁵⁵ *Ibid.*, pág. 173.

esta convicção contraria frontalmente o mais louvado de todos os artigos do Credo Americano — o de que todos os homens são criados iguais — é necessário apresentá-la cuidadosamente disfarçada. Tal tarefa foi entregue, por assim dizer, ao sistema de escolas públicas, que a aceitou com prazer e a colocou em prática com eficiência. E para tal finalidade nenhuma arma foi utilizada de forma mais geral e eficiente do que o chamado teste de QI. “Assim como o direito de governar foi dado aos reis por Deus”, escreve a Professôra Sexton, “também o direito de governar é dado às classes superiores pela ‘natureza’, e em consequência do que presumem ser seu QI superior”.⁵⁶

Na verdade, porém, êsses testes não medem a capacidade inata. Nas palavras de um estudioso do problema:

O teste de inteligência típico inclui questões que exigem o uso de informações. Certas perguntas exigem raciocínio aritmético, outras o conhecimento das relações espaciais. Muitas das questões põem à prova o vocabulário da criança. Os testes impressos, que a criança deve ler, inevitavelmente medem sua capacidade de leitura. É evidente que o uso de informações, o raciocínio aritmético, o conhecimento das relações espaciais, a extensão do vocabulário e a habilidade na leitura são produtos do *aprendizado*. Todo teste de inteligência, portanto, mede quanto aprendeu a criança. Mas quanto uma criança aprende depende em parte da oportunidade que teve de aprender. ... Um fato importante sobre as crianças... é que seus ambientes *não são os mesmos*. Nem tôdas tiveram as mesmas experiências, e nem tôdas tiveram as mesmas oportunidades de aprender.⁵⁷

Poderíamos citar muitas afirmações semelhantes, feitas por autoridades dos Estados Unidos, Grã-Bretanha e outros países. Na verdade, o consenso esmagador é, hoje, de que “não há dúvida sobre a ‘tendenciosidade de classe’ revelada pelos testes de inteligência, desde Binet até a atualidade, e em ambos os extremos da escala”.⁵⁸

Demonstrada, dessa forma, a tendenciosidade de classe dos testes de QI e outros semelhantes, ainda assim seus partidários os defendem por motivos pragmáticos. Admitindo a incapacidade dos testes de estabelecer qualquer coisa relacionada com as capacidades inatas, insistem em sua utilidade para a previsão da carreira acadêmica fu-

⁵⁶ Sexton, *Education and Income*, pág. 51.

⁵⁷ Irving Adler, *What We Want of Our Schools: Plain Talk on Education from Theory to Budgets*, Nova York, 1957, págs. 71-72.

⁵⁸ Mayer, *The Schools*, pág. 107.

tura do aluno. Trata-se, sem dúvida, de um argumento convincente, que merece ser tratado a sério. Na verdade, êle se aproxima muito mais da essência da questão do que as alegações dos reformadores escolares liberais que buscam elevar mesmo os índices mais baixos revelados pelos testes, através de uma pedagogia habilidosa, ou, ainda, as exigências mais radicais de outros, para a completa eliminação dos testes. Medindo, como fazem, o pano-de-fundo sócio-econômico, e não os dotes naturais, e servindo, como também servem, para prever maiores ou menores possibilidades de realização da parte do estudante, os índices mostrados pelos testes adquirem uma significação que transcende, de muito, o campo do sistema educacional. Constituem, na verdade, um testemunho eloqüente do grau de desigualdade sócio-econômica e de discriminação numa sociedade profundamente dividida em classes. Queixar-se da "injustiça" dos testes, exigir medidas paliativas dentro do sistema educacional para melhorar seu resultado, ou exigir a suspensão total dos testes, é como buscar melhorar ou destruir uma máquina fotográfica porque ela registra fotos de uma realidade desagradável. De fato, o que o QI e índices semelhantes retratam não é a realidade constituída de diferentes capacidades, dons e potencialidades humanas naturais e inatas. Ter denunciado como uma falácia essa pretensão de Binet, Terman e outros, é sem dúvida uma contribuição importante do moderno movimento "contra os testes de QI". Ir além disso, porém, e negar que o teste reflete mais ou menos adequadamente a realidade das capacidades e dons humanos, e das oportunidades *dentro* da ordem sócio-econômica predominante, equivale a substituir uma falácia por outra, a não atingir a essência do problema, e, inevitavelmente, leva a um melhorismo superficial como forma de tratar uma situação humana cujas raízes são tão profundas quanto as do próprio sistema capitalista.⁵⁹

⁵⁹ Uma negativa total da validade e utilidade dos testes de QI também pode levar a uma incompreensão de sua função potencial numa sociedade socialista racional. Nessa sociedade, onde as oportunidades sócio-econômicas de aprender se tornam pelo menos aproximadamente iguais, as investigações da capacidade inata por meio de testes do tipo de QI podem ser realizadas com proveito. Tais estimativas podem então, mas somente então, tornar-se instrumentos úteis, facilitando uma organização mais adequada do processo educacional e proporcionando a cada criança uma melhor oportunidade de seguir suas propensões e interesses naturais.

É importante compreender que tal situação não afeta apenas as crianças de baixo índice de QI das classes desprivilegiadas, mas também o jovem das próprias camadas superiores. Está relacionada com a qualidade da educação que escolas e universidades ministram a toda a juventude americana, tanto privilegiada como não. A insistência imperativa, justificada e necessária, sobre a duplamente trágica condição dos que são discriminados não deve promover, por implicação, a noção de que a educação recebida pelas classes superiores é *boa*.

Nada poderia estar mais longe da verdade. Se o objeto de um sistema educacional — parafraseando a excelente exposição de Robert Maynard Hutchins — fôr ajudar as pessoas a desenvolver suas maiores capacidades, a se tornar tão inteligentes quanto lhes fôr possível,⁶⁰ e se “a única forma de desenvolver a capacidade de uma criança até os limites máximos fôr lutar constantemente para desenvolver-lhe os poderes além dos limites de sua capacidade presente”,⁶¹ então as escolas dos Estados Unidos realizam hoje o oposto dessa tarefa. Pode-se constatar isto em todos os níveis do sistema educacional — primário, secundário, preparatório, universitário — e “a única coisa que impede nosso sistema educacional de desfazer-se no pó e cinzas das mentes que o criaram é a virtude teimosa dos professôres individualmente”.⁶² As provas disso são tão esmagadoras que a dificuldade está não em reuni-las, mas em limitar a sua exposição ao mínimo indispensável.

No que se relaciona com o nível primário, um relatório recentemente publicado informa que 35% de toda a juventude americana estão seriamente atrasados em leitura, enquanto outros 40% não lêem tão bem quanto poderiam. A situação seguinte é considerada como típica nas escolas primárias dos Estados Unidos. A cartilha para o pré-primário contém apenas 15 palavras diferentes. A segunda cartilha preparatória conta com mais 26 palavras, sendo seguida da cartilha primária com 80 palavras novas e um livro de leitura com mais 114 vocábulos. Assim, o principiante bem sucedido conhece 235 palavras diferentes e um menino de nove anos, ao fim do terceiro

⁶⁰ Robert M. Hutchins, *The Higher Learning in America*, New Haven. Ver especialmente o Prefácio na edição em brochura.

⁶¹ Adler, *What We Want of Our Schools*, pág. 91.

⁶² Eric Linklater, *Laxdale Hall*, citado por Albert Lynd, *Quackery in the Public Schools*, Nova York, 1953, pág. 10.

ano, "sabe", ou antes, reconhece, 1.342 palavras. Estas são combinadas repetidamente, para formar os textos, o que representa uma interminável e monótona repetição, afastando o interesse da criança e seu desejo de novas leituras.⁶³ Na verdade, certo vocabulário adicional é adquirido por alguns alunos em determinadas escolas, na idade de nove anos; mas o padrão predominante na instrução primária é o que descrevemos.

Para que não se imagine ser o padrão ditado pela "ordem natural das coisas", e mantido em posição de inferioridade pelas capacidades inatas das crianças em geral, é esclarecedor examinarmos as práticas comparáveis nas escolas da União Soviética. Isso é facilitado pelo estudo de Trace.⁶⁴ Repetimos: enquanto uma criança americana ao término do terceiro ano está familiarizada com menos de 1.500 palavras, o livro de leitura no terceiro ano soviético, o *Rodnaya Rech* (Língua Pátria) usa aproximadamente 8.000 palavras; e enquanto um livro de leitura americano do quarto ano compreende 532 palavras não ensinadas nos livros anteriores, o volume soviético correspondente tem um vocabulário de aproximadamente 10.000 palavras, isto é, acrescenta cerca de dois mil vocábulos aos já empregados no livro anterior.

O quadro continua o mesmo, se passarmos do vocabulário — a mais simples medida de realização na leitura — para o conteúdo daquilo que dão a ler aos alunos do curso primário. Nos Estados Unidos, "as seleções dos livros de leitura das escolas primárias, nos três primeiros anos, se relacionam principalmente com meninos e meninas modelos, que participam de episódios triviais, envolvendo pais e mães, babás, tias visitantes, avós que são fazendeiros, carteiros, policiais da esquina, merceeiros e outras pessoas reunidas numa comunidade hipotética e esterilizada". E os autores dos livros, limitados a uma linguagem de indigência intelectual, são os próprios compiladores ou "escritores infantis sem imaginação, ou desconhecidos, que sabem tudo sobre as regras de controle de vocabulário". Os livros soviéticos do mesmo tipo, por sua vez, consistem em proporções preponderantes de trechos (prosa e verso) de autores russos destacados, como

⁶³ Ver Charles C. Walcutt, organizador, *Tomorrow's Illiterates: The State of Reading Instruction Today*, Boston, 1961.

⁶⁴ *What Ivan Knows that Johnny Doesn't*, *passim*; para as informações apresentadas acima, ver particularmente as págs. 30-51.

Tolstói, Turguenev, Pushkin, Korolenko, Nekrasov, Gorki e outros. Resumindo, diz Trace: "Gostaria muito de poder dizer que há, entre os livros de leitura primários americanos, uma série com seleções que fôsem, mesmo remotamente, comparáveis, em dificuldade, em qualidade literária e em valor informativo, às seleções incluídas no *Rodnaya Rech*, mas não sei de nenhuma coleção desse tipo. O que de melhor se pode dizer dos livros de leitura básicos é que uns são inferiores a outros, mas não muito, pois são todos ruins". Assim, longe de tornar a criança tão inteligente quanto poderia ser, longe de lutar constantemente para lhe desenvolver a capacidade além dos seus limites presentes, o que nossas escolas primárias fazem é comprimir o intelecto da criança numa "idealização supersimplificada, exclusivamente de classe média, quase sempre sem relação com a vida real",⁶⁵ — ou, nas palavras brutais, mas adequadas, de Mortimer Smith, "diminuir a mente infantil".

Isso quanto às escolas primárias. Ao ascendermos, na escala, a níveis mais elevados, a situação talvez se torne um pouco mais complexa, mas de forma alguma é melhor. É certo que uma das grandes realizações do capitalismo avançado foi reduzir, de muito, o trabalho infantil, se não eliminá-lo totalmente, e ainda fazer com que praticamente tôdas as crianças de menos de 14 anos, e mais de 90% dos adolescentes no grupo etário de 14 a 17 anos, estejam matriculados nas escolas. A possibilidade de uma cobertura escolar quase completa indica, por assim dizer, as potencialidades de educação existentes, e proporciona uma demonstração concreta do que se poderia fazer numa sociedade racionalmente ordenada. Tal como está a situação, porém, essas estatísticas tendem a dar uma impressão muito enganosa. Sugerem que a realização educacional pode ser medida em termos quantitativos; que o número de alunos matriculados, o número de anos de estudo e o número de horas de instrução por semanas proporcionam índices significativos da magnitude das realizações do esforço educacional.

Não obstante, quando se trata do que é importante, da qualidade da educação, o trecho seguinte resume, provavelmente tão bem quanto qualquer outra exposição, a situação existente:

⁶⁵ *Ibid.*, págs. 21, 28 e 29.

Há uma espécie de Lei de Cresham em funcionamento na educação americana. Os níveis estão caindo em tôda a linha. Uma nota média de 85% hoje equivale à nota média de aprovação de 60% há uma geração — índice da queda geral das exigências estatais para o diploma secundário. As escolas secundárias devem, em proporções crescentes, ensinar as matérias elementares, porque as escolas primárias não o fazem. As universidades devem ministrar cursos complementares da escola secundária — por vêzes até da escola primária — porque os calouros não sabem ortografia, escrever certo ou se expressar, ou... porque muitos dêles são, matematicamente, analfabetos. A cada ano, temos prazer em saber que um número maior de crianças americanas freqüenta a escola por mais tempo e alcança níveis educacionais mais elevados. Mas, simultâneamente, os níveis mais elevados se tornam mais baixos, de forma que acabamos onde havíamos começado há cem anos — com uma educação elementar e vocacional para a maioria e um curso preparatório dos estudos superiores para uma minoria de estudantes.⁶⁶

Tal constatação é corroborada por tantos levantamentos e estudos diferentes e independentes que sua exatidão não pode ser posta em dúvida. Assim, em 1960, o Projeto Talento, um vasto programa nacional de testes envolvendo 450.000 estudantes, mostrou que 99% de todos os estudantes secundários não conseguem escrever uma composição de cinco minutos sem cometer erros de inglês. William A. Gorham, supervisor do teste, concluiu que os resultados são “um triste comentário sôbre os produtos de nossas escolas secundárias”.⁶⁷ Nem se limita essa situação ao Inglês. Nas palavras do Conselho de Educação Básica:

Como esperar que o aluno secundário domine uma língua estrangeira se ele jamais aprendeu, na escola primária, os rudimentos da estrutura de sua própria língua? Como pode compreender a história, se não tem senso da progressão cronológica dos fatos, ou saber o que está acontecendo em outros países, se não tem senso de significação geográfica, ou localização? Como poderá compreender a Matemática Superior, ou a nova Física, se a Aritmética foi ensinada principalmente pela sua utilidade social, como algo cômodo para se fazer um trôco ou preencher a declaração de renda? Acima de tudo, como pode êle compre-

⁶⁶ H. G. Rickover, *Education and Freedom*, Nova York, 1959, pág. 145.

⁶⁷ Council for Basic Education, *Bulletin*, dezembro de 1960, pág. 8.

ender e deleitar-se com bons livros, ou expressar-se com simplicidade e clareza ao escrever, se jamais aprendeu a ler adequadamente, ou a escrever⁶⁸

Ao mesmo tempo, os currículos das escolas secundárias estão cheios de cursos de fotografia, trabalhos em madeira, adaptação à vida familiar, relações sociais, relações sentimentais, datilografia, oratória, cursos de motorista e vendas a varejo, etc. Como Hutchins disse com um vigor característico, “os padrões educacionais americanos entraram em colapso... e o especialismo, o vocacionismo e a trivialidade dominaram o cenário”.⁶⁹

Discutir detalhadamente o tipo de educação proporcionado nos colégios e universidades americanos nos afastaria demasiado de nosso tema. O que Thorstein Veblen observou há cerca de 45 anos aplica-se, com renovado vigor, ao presente: “Não obstante o que possa ter sido válido para uma época anterior, quando a universidade americana crescia e florescia, é fora de dúvida que os cursos que hoje tomaram o lugar dos colégios não podem ser considerados como instituições de estudos superiores”.⁷⁰ Também o reconhece o ex-presidente de Harvard, Conant, ao declarar que “o diploma universitário perdeu há muito qualquer sentido como marca de realização intelectual ou conclusão de um curso de preparo acadêmico formal”.⁷¹ A verdade é que as universidades se transformaram, com demasiada freqüência, em simples extensões dos cursos secundários, em parte procurando reparar as mais gritantes deficiências da educação primária e secundária, e, em parte, proporcionando aos seus clientes mais quatro anos da mesma coisa. Em certas proporções isso se deve, indubitavelmente, e como o observou o redator de educação do *New York Times*, ao fato de que “até as políticas educacionais e o poder das universidades estão, em última análise, à mercê das escolas primárias e secundárias”.⁷² Mais significativo, porém, é o fato de que as forças de-

⁶⁸ *Idem, idem*, janeiro de 1960, pág. 8.

⁶⁹ Hutchins, *The Higher Learning in America*, pág. XIII.

⁷⁰ Thorstein Veblen, *The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*, Nova York, 1918.

⁷¹ James Bryant Conant, *The American High School Today: A First Report to the Interested Citizens*, Nova York, 1959, pág. 6.

⁷² Fred M. Hechinger, *The Big Red Schoolhouse*, Garden City, Nova York, 1962, pág. 17.

terminantes da qualidade do sistema educacional funcionam tão ativamente em nível superior quanto nos níveis inferiores da estrutura. Em conseqüência, para citarmos um recente e monumental estudo da instrução superior americana, "um exame mais detalhado das pessoas de educação universitária nos Estados Unidos basta para afastar qualquer noção de que nossas instituições de ensino superior estão realizando uma boa tarefa de educação liberal".⁷³

Isto não deve ser motivo de espanto. Na maioria dos cursos superiores do país, tanto bons como maus, a primeira metade do currículo — habitualmente mencionada como a divisão inferior, ou o programa de estudos gerais — é dedicada ao que, dentro de qualquer padrão razoável, deveria constituir matéria de escola secundária, ou mesmo primária. Como se pode prever, tal esforço está quase inevitavelmente fadado ao fracasso. É um trabalho de Sísifo procurar desfazer em dois anos letivos os hábitos de raciocínio, a atitude para com o trabalho intelectual e o modo de estudo adquirido no curso de 12 anos de instrução primária e secundária. Isso é o que ocorre na realidade, como se pode ver em tôda parte. No que se relaciona com o Inglês, uma grande proporção dos que se formam nos cursos secundários continuam não só ignorando o conteúdo, tendência e sentido da literatura inglesa e americana (para não falarmos da literatura mundial) como também incapazes de escrever de forma estilística e ortograficamente aceitável.⁷⁴ E a situação é particularmente notável, e fatal, numa área que certamente deve ser considerada como a espinha dorsal de tôda a educação humanista: a História. Um curso intensivo de um ano, "cobrindo" todo o espaço de tempo desde o homem pré-histórico até a mais recente eleição presidencial, é superposto ao esparso conhecimento histórico que possa ter sido adquirido nos cursos miscelâneos ministrados, sob o nome de "Estudos Sociais", nas escolas primárias e secundá-

⁷³ Nevitt Stanford, *The American College: A Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning*, Nova York, 1962, pág. 10.

⁷⁴ "Sem o menor exagero, posso dizer que, como professor de estudantes no último ano de Inglês, não há qualquer suposição que eu possa fazer sobre o conhecimento ou as habilidades já adquiridas. Não posso supor que um único livro tenha sido lido por algum aluno de minha turma; não posso supor o conhecimento da mais simples história ou mito bíblico, ou conto de fadas, ou texto de literatura infantil". William Riley Parker, Professor de Inglês, na Universidade de Indiana, citado no Council for Basic Education, *Bulletin*, dezembro de 1961, pág. 10.

rias. Considerando que êsses cursos panorâmicos de História da Civilização Ocidental, ou qualquer título semelhante que possam ter, são ministrados habitualmente por professores de reduzida qualificação, inexperientes, assistentes e instrutores inexperientes — quem, na verdade, estaria realmente bem qualificado para uma tarefa dêsse tipo? — e se baseiam em manuais inevitavelmente medíocres e compêndios volumosos compreendendo umas poucas páginas de cada um dos “grandes” autores, de Sócrates a Toynbee, bem podemos perguntar se seria possível imaginar uma forma melhor para destruir no aluno qualquer interesse pela história e qualquer capacidade de reflexão histórica? E o quadro não é melhorado lançando-se na caixa de descarga dos “estudos gerais” alguns cursos elementares que proporcionam uma ignorância ilustrada em Ciências Sociais ou Naturais. O que uma “educação” dêsse tipo transmite aos que a recebem é uma pretensão de conhecimento e compreensão que na realidade não existe, pretensão que rapidamente se transforma numa barreira efetiva ao aprendizado tornando-se, com isso, mais destruidora do que a própria ignorância.

A transição da divisão inferior para a superior, nos cursos superiores, envolve certa distância. O programa destinado a compensar a inadequação da educação pré-universitária deve ser concluído nos dois primeiros anos; a função dos dois anos seguintes é mais diversificada. Uma considerável proporção de futuros formados pelas universidades — provavelmente um terço — continua a cursar a divisão superior sem qualquer objetivo profissional específico. Vindo, em sua maioria, de famílias da classe superior e média, “demasiado velhos para brincar e demasiado jovens para trabalhar”, os rapazes dêsse grupo buscam o diploma universitário como uma marca indispensável de *status* social e como requisito preliminar para qualquer tipo de emprego burocrático no mundo comercial, enquanto para as moças a freqüência da universidade é o melhor caminho para um casamento conveniente. Sem interessar-se por qualquer campo particular de especialização, a maioria dêsses alunos tende a escolher o que, na opinião predominante na universidade, seja “uma barbada”, e a limitar seus esforços ao mínimo exigido para conseguir uma aprovação digna de um cavalheiro nos exames finais. Entremeados de várias atividades esportivas e sociais, êsse programa da divisão superior consiste em vários cursos cujo conteúdo é banido da cabeça

do estudante tão logo êle conclui os exames finais, e que pouquíssima leitura (freqüentemente, apenas os livros didáticos) pouco acrescenta ao que já foi adquirido. Isso é válido para os melhores cursos universitários do país; o que se aprende na grande maioria das faculdades é acen-tuadamente inferior. E a todos êles se aplica a observa-ção de Hutchins: "Uma das coisas mais fáceis do mundo é reunir uma lista de cursos engraçados, ministrados nos colégios e universidades dos Estados Unidos. Refletem êles a falta total de finalidade coerente, racional nessas instituições".⁷⁵

Talvez se pudesse argumentar que no caso dêsse têt-ço da população, constituído de "cavalheiros", nada disso tem maior importância — os alunos interessam-se ape-nas pelo diploma. Mas a situação torna-se realmente dra-mática quando examinamos outro têtço, aproximadamente dos universitários: os que cursam a universidade para iniciar-se nas difíceis carreiras do magistério, e/ou ad-ministração educacional, nas escolas primárias e secun-dárias. Que tipo de educação nossos educadores recebem? Uma dura resposta foi dada por Lawrence A. Kimpton, durante seu mandato de reitor da Universidade de Chica-go: "As escolas de educação que preparam professôres e criam os currículos das escolas secundárias são em ge-ral um conjunto bastante ineficiente, com freqüência di-ivorciado do corpo principal da universidade e com padrões dúbios e um conteúdo frágil".⁷⁶ Outro observador resu-me seus detalhados estudos sôbre a educação de nossos professôres dizendo que "há indícios crescentes de que as instituições de treinamento de professôres — que nas palavras do Relatório Harvard 'ensinaram tudo, exceto o indispensável, o amor ao conhecimento' — nos estão for-necendo professôres que são os cidadãos de menor cultura que temos".⁷⁷ Tal constatação é corroborada por uma série de testes e levantamentos que classificam os diferen-tes departamentos universitários de acôrdo com a inteli-gência geral dos alunos que os escolhem como especiali-zação. Todos êsses estudos mostram que a educação está em último lugar. "Uma explicação óbvia para essa clas-

⁷⁵ Hutchins, *The Higher Learning in America*, pág. XIII.

⁷⁶ Citado em Council for Basic Education, *Bulletin*, fevereiro de 1906, pág. 5.

⁷⁷ Mortimer Smith, *The Diminished Mind: A Study of Planned Mediocrity in Our Public Schools*, Chicago, 1954, pág. 87.

sificação é que ela reflete uma dificuldade variada das matérias, tal como habitualmente lecionadas em nível inicial. A ordem foi considerada, na realidade, como substancialmente correlacionada com a reputação de dificuldade que tais campos desfrutam entre os calouros”.⁷⁸ Nem poderia ser de outro modo: o currículo de um aspirante a professor ou administrador escolar está cheio de toda uma escala de cursos de vacuidade, trivialidade e tédio intelectuais que são proverbiais. A instrução nessas matérias cultiva a ignorância pretensiosa, “como o curso de verão num colégio de professôres que examina a literatura mundial desde a antiguidade até o século XX — tudo isso em 30 dias”.⁷⁹ E a preocupação de como ensinar coloca todo o interêsse no que ensinar em segundo plano. A necessidade de freqüentar êsses cursos variados, “oficinas” e seminários, a fim de obter um certificado, garante às escolas de educação um público obrigatório, e “nesse fato, críticos amistosos vêem tendências para o que seria imediatamente classificado de banditismo crasso e vulgar em atividades menos humanísticas”.⁸⁰

A natureza e qualidade da educação para educadores podem ser avaliadas tendo-se uma idéia da base em que os mais elevados diplomas em educação são conferidos. Assim, a principal escola de professôres nos Estados Unidos, o Teachers' College da Universidade de Colúmbia, concedeu doutorados de Educação a candidatos que apresentaram dissertações sôbre os seguintes assuntos:

Seleção Cooperativa de Mobiliário Escolar para Servir desde o Jardim de Infância até o Programa do Terceiro Ano, nas Escolas Públicas de Garden City.

Guia para Promover o “Camping” Escolar, com Referência Especial a Bronxville.

Sugestão Metodológica para Formular Uma Imagem Conjunta Ideal da Enfermaria Profissional.

Uma História das Competições de Remo nos Colégios e Universidades dos Estados Unidos da América.

⁷⁸ Carl Bereiter e Mervin B. Freedman, “Fields of Study and the People in Them”, em Nevitt Sanford, *The American College*, pág. 564.

⁷⁹ Mortimer Smith, *The Diminished Mind*, pág. 93.

⁸⁰ Edgar W. Knight, “The Obligation of Professional Education to the Schools”, *School and Society*, 6 de outubro de 1951 (citado por Smith, *The Diminished Mind*, págs. 91-92, onde também encontramos a informação de que o autor foi, até a sua morte, em 1953, professor de História Educacional na Universidade da Carolina do Norte.)

Na Universidade Estadual de Michigan, as dissertações apresentadas em atendimento às exigências para o mais alto diploma em educação incluem os seguintes assuntos:

Avaliação de Treze Tipos de Capacetes de Futebol à Base de Certas Medidas de Impacto.

Investigação dos Vários Métodos Usados na Avaliação dos Capacetes de Futebol.

Estudo das Diferenças de Personalidade Entre um Grupo de Mulheres que Participaram das Aulas de Costura num Programa de Educação de Adultos e um Grupo de Suas Amigas e Vizinhas Que Não Participaram de Qualquer Atividade de Educação de Adultos.

A Universidade de Dakota do Norte conferiu seu mais alto grau em Educação a uma tese intitulada *Aspectos Principais Selecionados do Primeiro Ano de Ensino de Datilografia*. E a finalidade suprema de um estudo de doutorado na Universidade de Indiana foi “determinar que influência o uso do riso e do sorriso pelo professor e alunos pode ter sobre a eficiência do ensino”.⁸¹

É possível objetar-se que tais casos constituem exceções deploráveis. Infelizmente, tal alegação não tem base. Em primeiro lugar, a relação totalmente insensata dos cursos oferecidos, e das dissertações aceitas, pelas Escolas de Educação, poderia ser facilmente multiplicada. Ainda mais importante, porém, é o fato de que, com freqüência, precisamente o que Ricardo chamou de “caso extremo”, ou o que em linguagem comum é chamado de “exagêro”, é que lança maior luz sobre um fenômeno em investigação. O caso extremo, o exagêro, chama atenção para as condições subjacentes que poderiam, de outro modo, passar despercebidas. É o que acontece aqui: elas nos permitem ver a escola de educação como realmente é, “o cortiço intelectual da universidade e um alvo legítimo para as anedotas dos professôres”.⁸²

⁸¹ Council for Basic Education, *Bulletin*, janeiro, março e novembro de 1960; maio e dezembro de 1961. O impacto cultural dos Estados Unidos sobre o “mundo livre” é sugerido pela observação seguinte: “Vimos um despacho da UKI, não-destituído de importância e vindo do Japão, país que... recebeu um volume bastante generoso de orientação americana. Ao que tudo indica, os japoneses aprenderam bem a sua lição, pois a notícia dizia que o Professor-Assistente Tosie Otsuka, da Universidade Shimane, recebeu seu grau de doutor com uma tese sobre o tema *A Lavagem de Pratos*”. *Ibid.*, março de 1961.

⁸² *Ibid.*, fevereiro de 1960, pág. 5.

Não é necessário dizer muito sôbre a instrução recebida na divisão superior dos cursos universitários pelos quase 15% dos alunos que escolhem o setor de "negócios e comércio". Proporcionando ensino sôbre contabilidade, comercialização, publicidade, datilografia e assuntos semelhantes, trata-se, rigorosamente, de um curso vocacional, que não tem ligação com a educação humanista e que, na opinião de muitos, não cabe no currículo de um colégio de profissões liberais. É, na realidade, mantido principalmente pelas instituições estaduais e municipais, enquanto as instituições privadas de maior reputação se orgulham em não condescenderem com programas desse tipo.⁸³ Esses departamentos de ensino comercial das faculdades podem, ou não, servir de degraus para o emprêgo no comércio — há dúvidas consideráveis quanto a isso, mesmo entre os homens de negócios — mas nenhum esforço de imaginação poderá sustentar que a informação e os conhecimentos por êles transmitidos ampliam os horizontes ou estimulam a capacidade intelectual dos seus alunos.

O sexto restante, aproximadamente, dos alunos universitários passa seus anos de calouros e de veteranos ocupados com matérias pré-profissionais de vários tipos. Para muitos, o treinamento termina com o grau de doutor em Engenharia, Ciências Aplicadas, Agronomia, etc. Outros continuam estudos graduados nas escolas profissionais (Direito, Medicina, etc.) ou nas escolas superiores de artes e ciências onde, em sua maioria, preparam-se para serem professores e pesquisadores em colégios e universidades, ou para assumirem cargos de pesquisadores ou administradores nas repartições governamentais, nas fundações privadas, e nos laboratórios industriais. Qualquer que seja a meta de seus estudos nos anos iniciais e finais, a instrução recebida por essa parcela do corpo discente é considerada pelos peritos nos vários campos como indo de bom a excelente, segundo a instituição em questão. Todos concordam, em geral, que é êsse o melhor aspecto da educação americana.

⁸³ Revelando algo menos do que uma razoável coerência, êsses mesmos estabelecimentos educacionais da elite mantêm escolas superiores de comércio. Apesar do fato de seus currículos, nos últimos anos, terem sido modernizados pela inclusão de cursos de Teoria Econômica, Estatística, "Ciência Administrativa", etc., sua razão de ser dentro da estrutura de uma universidade dificilmente será mais duvidosa do que a existência de cursos comerciais de níveis inferiores nos estabelecimentos de ensino superior.

E, apesar disso, só podemos ter reservas quanto à qualidade da educação recebida mesmo por êsse grupo privilegiado. Há uma tendência crescente para a especialização precoce, que se apossa cada vez mais do tempo e da energia do estudante. Pilhérias sôbre especialistas que sabem cada vez mais sôbre assuntos cada vez mais limitados são freqüentes, e as queixas sôbre o crescente abismo que separa as ciências das humanidades são demasiadamente bem fundadas. Como é inevitável dentro da estrutura geral do capitalismo monopolista, até os melhores produtos do sistema educacional tendem a ser “bárbaros da ciência” e “imbecis com QI elevado”. Isso não é dizer que o sistema educacional americano não produza pessoas ponderadas e realmente educadas. Seu número porém é desalentadoramente pequeno, e elas alcançam o nível de excelência intelectual não devido ao sistema educacional, mas a despeito dêle, não em conseqüência do clima cultural e intelectual predominante, mas de uma acerba luta contra êle. O fato de obterem êxito testemunha que, mesmo nas mais adversas condições, a luta da humanidade pelo conhecimento não pode ser totalmente sufocada. Sua existência nas presentes condições nos mostra o que um bom sistema educacional poderia realizar numa sociedade boa.

Em suma, a situação da educação é desanimadora para o país como um todo. Dos que completam os 12 anos de instrução pública, poucos saem mais do que semi-alfabetizados e semi-educados — para não falarmos da grande proporção dos que abandonam as escolas sem concluir o curso secundário. A situação não difere significativamente no caso dos alunos mais afortunados, capazes de chegar até os estudos superiores. Na melhor das hipóteses, uma pequena minoria de estudantes universitários recebe o que se pode considerar como educação humanista realmente racional e rigorosa, havendo “muitos indícios de que as faculdades raramente conseguem promover modificações importantes nas atitudes ou valores e que o principal efeito dos quatro anos de universidade é tornar os alunos mais parecidos uns com os outros”.⁸⁴ E Hutchins indaga, com base em rica experiência e amplo estudo: “Por que os que saem formados das grandes universidades são indistinguíveis, até na gramática, da massa da população

⁸⁴ P. E. Jacob, *Changing Values in College*, Nova York, 1957, citado por Nevitt Sanford, *The American College*, pág. 13.

que jamais gozou de suas vantagens? Sua gramática talvez seja explicável pelas deficiências das escolas americanas, cujas marcas indeléveis são evidenciadas pelos nossos concidadãos até o dia de sua morte. Mas o que dizer do interesse intelectual, da disposição e capacidade de raciocinar, da independência de pensamento e caráter...?"⁸⁵

Nenhum dos traços essenciais de uma pessoa educada são adquiridos pela esmagadora maioria mesmo da reduzida elite de formados pelas universidades que conseguem alcançar os píncaros da ascensão universitária e acabam sendo doutorados (e finalmente com graus de professor) em setores acadêmicos conceituados. Na verdade, há grandes possibilidades de que as tensões e cansaço do trabalho intenso, associados às realizações nas áreas exatas da Matemática, Ciência e Tecnologia, privem até os produtos acadêmicamente mais distinguidos de nossa educação universitária de oportunidades de desenvolver as qualidades fundamentais que Hutchins acertadamente associa com a educação. Em todo o nosso sistema educacional, de alto a baixo, há pouco lugar para a formação e cultivo do *intelecto*, para o aparecimento e florescimento do indivíduo capaz de uma abordagem inteligente, crítica, do mundo circundante, que foi ensinado e aprendeu a pensar no presente como história. E a grande maioria, os que recebem apenas uma educação secundária superficial ou conseguem obter um diploma universitário qualquer, ingressam na vida prática incapazes de pensar com clareza, sabendo cada vez menos sobre um número cada vez maior de assuntos, e destituídos de todo o respeito pelo intelecto e pelo conhecimento e sabedoria acumulados da humanidade.

A onda de preocupação com o sistema educacional, desencadeada pelo lançamento, pela União Soviética, do seu Sputnik no outono de 1957, é em si um aspecto da situação social que a situação educacional reflete com fidelidade. Com umas poucas exceções notáveis, os que ingressaram na parada de críticos da educação americana são os menos preocupados com sua "degradação intelectual e moral" — para usarmos uma expressão de Hutchins.⁸⁶ Sua preocupação não é com a destruição maciça e cruel das

⁸⁵ *Freedom, Education and the Fund: Essays and Addresses, 1946-1956*, Nova York, 1956, pág. 76.

⁸⁶ *Ibid.*, pág. 16.

capacidades e potencialidades humanas que o sistema educacional reflete e ajuda a perpetuar ao mesmo tempo. Há apenas 25 anos, quando a situação educacional não era muito melhor do que hoje, “o Governo e o mundo econômico eram grandemente indiferentes para com a educação. Não a financiavam, porque não viam razão para isso. Seu único interesse... era impedir que os professores despertassem nos alunos qualquer desejo de transformação social”.⁸⁷ O que hoje complementa o interesse na preservação do *status quo* é a crescente consciência de exigências urgentes dos monstros militares e econômicos que dominam a sociedade americana. Tais exigências não são de uma educação mais racional e humanista do povo — na verdade, militam contra ela. O que se exige é um fornecimento adequado de pessoal técnico devidamente qualificado e um número satisfatório de cientistas de primeira classe. Para conseguir as duas coisas não é necessário educar as massas; um treinamento adequado da minoria mais promissora, de elevado QI, é tudo o que se precisa organizar.⁸⁸

Dessa forma, a ênfase do atual impulso de elevar os padrões educacionais nas escolas e universidades se centraliza primordialmente na chamada criança “dotada”. Embora “êsse programa esteja prestando serviços quase exclusivamente aos grupos de renda superior”,⁸⁹ nossos estadistas educacionais não hesitam em recomendá-lo como o caminho mais promissor de uma “reforma” educacional. Assim, os destacados autores do relatório do Fundo dos Irmãos Rockefeller sobre a educação falam de “nosso” compromisso com a “dignidade do indivíduo”, com seu “desenvolvimento intelectual, moral e espiritual”, com a “igualdade de oportunidade para todos” — para terminar lamentando que “nossa sociedade tenha dado pouca

⁸⁷ Hutchins, *The Higher Learning in America*, pág. X.

⁸⁸ A exploração dos frutos da atual “revolução científico-industrial”, tanto na indústria como na estrutura militar, não parece depender da melhoria da alfabetização e dos conhecimentos da totalidade da força de trabalho, mas antes da disponibilidade de um número relativamente menor de cientistas e engenheiros altamente preparados, e de uma pequena camada de mecânicos e capatazes qualificados. As exigências de habilitação do trabalhador comum podem, na realidade, estar declinando, à medida que sua tarefa se torna cada vez mais rotinizada e reduzida às operações mais simples. Ver a esclarecedora análise do problema em James R. Bright, *Automation and Management*, Boston, 1958, págs. 176 e ss.

⁸⁹ Sexton, *Education and Income*, pág. 60.

atenção ao indivíduo de talento ou potencialidades excepcionais". Essa deficiência deve ser reparada agora pela "busca da excelência", e, para os que julgam que tal "busca" venha a erguer uma barreira insuperável à educação do homem comum, o relatório acrescenta: "*Nossa concepção de excelência deve abarcar muitos tipos de realização em vários níveis...* Há excelência na atividade intelectual abstrata, na arte, na música, nas atividades administrativas, no artesanato, nas relações humanas, no trabalho técnico".⁹⁰ Poderia haver uma fórmula melhor para fazer com que o cavador de buracos continue a "buscar a excelência" ao cavar buracos, ao mesmo tempo que confere privilégios novos aos poucos que já são privilegiados?

Depõe a favor do Presidente Conant, que realizou um inquérito amplo sobre o estado do sistema educacional, ter admitido francamente que seu interesse está nos 15 a 20% de todos os estudantes secundários aos quais classifica de "academicamente talentosos". Tendo estabelecido que "a percentagem de jovens que se estão preparando para ser médicos, advogados, engenheiros, cientistas, eruditos e professores de matérias acadêmicas é aproximadamente a mesma nos Estados Unidos e na Europa... ou cerca de 6% de um grupo etário",⁹¹ ele dedica toda a sua atenção e solicitude a esta elite. Os "academicamente talentosos", na sua opinião, deveriam ter uma oportunidade: devemos exigir mais deles, seu programa de matérias acadêmicas deveria ser intensificado e ampliado, eles deveriam aprender mais línguas estrangeiras e deveriam ser induzidos a se empenhar mais a fundo na escola".⁹²

⁹⁰ Rockefeller Brothers Fund, Inc., *The Pursuit of Excellence: Education and the Future of America*, Garden City, Nova York, 1958, Capítulos 1 e 2. A última frase encontra-se na pág. 16.

⁹¹ Conant, *The American High School Today*, pág. 3.

⁹² Não estamos sugerindo que uma escolha rigorosa e até programas para as chamadas crianças bem dotadas não possam ser indicados em certas circunstâncias. Assim, uma sociedade pobre, que esteja saindo do estado de atraso, pode ser incapaz de proporcionar uma educação em massa de alta qualidade. Mas, sem dúvida, se a União Soviética pode manter economicamente "a educação em massa em nível de excelência muito próximo ao da escola secundária superior européia, e escolarmente muito acima do nível da escola secundária preparatória americana" (Rickover, *Education and Freedom*, pág. 177), os Estados Unidos poderiam manter, em termos materiais, um sistema educacional ainda mais ambicioso sem recorrer ao racionamento educacional.

Os restantes 80 a 85% são tratados por Conant de modo bastante diferente. Sua receita para a plebe é uma “seqüência sensata de cursos que levem ao desenvolvimento de conhecimentos comerciáveis”. Tais cursos devem ser planejados com a ajuda de “comitês consultivos compostos de representantes da administração e da força de trabalho”, e embora os estudantes matriculados também devam receber aulas sobre línguas, estudos sociais, etc., não se deveria dar destaque indevido, em seus currículos, às matérias acadêmicas. Na realidade, no que se relaciona com êsses alunos, o sistema educacional existente é considerado, no todo, como satisfatório. A preocupação de Conant em relação a êsses rapazes e môças, cujos anos de escola secundária são passados em cursos de estenografia, datilografia, uso de máquinas de escritório, economia doméstica, comércio em geral, varejo e assistência automobilística, não é motivada pelo fato de não estarem êles recebendo nenhuma educação, realmente, mas que uma grande proporção de tais jovens — negros, em sua maioria — não encontra emprêgo depois de se afastar da escola secundária, ou depois de concluído o seu curso.

No momento em que escrevo, em junho de 1961, a taxa nacional de desemprego é de um pouco mais de 7% para todos os grupos etários, mas o desemprego entre os jovens de menos de 21 anos é de cerca de 17%, ou mais de duas vezes a taxa nacional para todos os trabalhadores. Êsses jovens são a minha principal preocupação, especialmente quando se agrupam, em grandes números, nos limites dos grandes cortiços urbanos. O que podem palavras como “liberdade” e “igualdade de oportunidade” significar para êsses jovens? Com que zelo e dedicação podemos esperar que êles resistam à incessante pressão do comunismo?⁹³

Não é o fato de que “êsses jovens”, bem como os mais afortunados que conseguem emprêgo, continuam analfabetos e ignorantes que constitui a “principal preocupação” de Conant — mas que possam levar ao enfraquecimento da resistência ao comunismo, sua possível transformação em “dinamite social”.

Repetimos que cabe a Conant o crédito de ter apresentado claramente, e sem enfeites, o verdadeiro interesse que tem a classe dominante na situação da educação. Seu realismo brutal lança, sem dúvida, muito mais luz sobre as condições predominantes do que tôda a verbosidade sobre a “dignidade do indivíduo” e a “elevação espiritual

⁹³ Conant, *Slums and Suburbs*, pág. 34.

dos homens livres". E, ainda assim, constitui um testemunho esmagador da bancarrota cultural de nossa sociedade o fato de que o ex-presidente de uma das maiores universidades americanas considere, sem qualquer cerimônia, 80 a 85% do país como "ineducáveis" — declarando com igual facilidade que "um sentimento de desagradável cansaço se apossa de mim" quando se sugere que precisamos dizer o que devemos entender por educação. Conant, de sua parte, está "pronto a definir a educação como o que se faz nas escolas e faculdades".⁹⁴ Se isto não representa um total e irrestrito repúdio a toda a tradição humanista da humanidade, então o que será?

⁹⁴ Citado em Council for Basic Education, *Bulletin*, janeiro de 1960, pág. 3.

O SISTEMA IRRACIONAL

É da essência do capitalismo que tanto os bens como o trabalho sejam geralmente comprados e vendidos no mercado. Nessa sociedade, as relações entre as pessoas são dominadas pelo princípio da troca de equivalentes, do *quid pro quo*, não só em assuntos econômicos, mas também em todos os outros aspectos da vida.

O princípio da troca equivalente, porém, não é, nem jamais foi, praticado universalmente na sociedade capitalista. Como Marx mostrou de forma tão convincente nos últimos capítulos do primeiro volume de *O Capital*, a acumulação primitiva de capital se faz através da violência e do saque, e os mesmos métodos continuam sendo diariamente usados em tôdas as colônias e semicolônias dependentes do capitalismo. Não obstante, a influência ideológica do *quid pro quo* tornou-se absoluta. Em suas relações entre si, e naquilo que ensinam aos que são dominados por eles, os capitalistas defendem integralmente o princípio do *quid pro quo* como guia de ação e como padrão de moral.

Essa atitude refletia um importante passo à frente no desenvolvimento das forças produtivas e na evolução da consciência humana. Sòmente à base da troca equivalente era possível conseguir a utilização mais racional dos recursos humanos e materiais que foi a realização central do capitalismo.¹ Ao mesmo tempo, jamais devemos esquecer que a racionalidade do *quid pro quo* é especificamente uma racionalidade capitalista, que a certa fase do desenvolvimento se torna incompatível com as forças produtivas e relações de produção subjacentes. Ignorar isso e tratar o *quid pro quo* como uma máxima universal de

¹ Max Weber foi a ponto de louvar a introdução da contabilidade de partidas dobradas, uma consequência clássica do princípio do *quid pro quo*, como um verdadeiro marco na história social.

conduta racional é, em si, um aspecto da ideologia burguesa, tal como a afirmação, aparentemente radical, de que sob o socialismo a troca de equivalentes pode ser imediatamente eliminada revela uma visão utópica da natureza dos problemas econômicos enfrentados por uma sociedade socialista.²

Mas, mesmo durante o período de vida do próprio capitalismo, o *quid pro quo* se decompõe como princípio racional de organização econômica e social. A empresa gigante retira da esfera do mercado grandes parcelas da atividade econômica, sujeitando-as à administração cientificamente planejada. Essa modificação representa um aumento contínuo na racionalidade das partes do sistema, mas não é acompanhada de qualquer racionalização do todo. Pelo contrário, tendo as mercadorias os seus preços fixados não segundo os custos de produção, mas de modo a proporcionar o máximo lucro possível, o princípio do *quid pro quo* se transforma no oposto de um elemento promotor da organização econômica racional, tornando-se, ao invés disso, uma fórmula para manter a escassez em meio da abundância potencial. Os recursos humanos materiais permanecem ociosos porque não há no mercado nenhum *quid pro quo* para ser trocado pelo *quo* da produção potencial. E isso ocorre mesmo que o custo real dessa produção seja zero. No mais adiantado país capitalista, uma grande parte da população vive em tremenda pobreza, enquanto nos países subdesenvolvidos centenas de milhões de pes-

² Marx ressaltou, em sua *Crítica ao Programa de Gota*, que o princípio da troca equivalente deve sobreviver numa sociedade socialista por um período considerável, como guia para a distribuição e utilização eficientes dos recursos humanos e materiais. Pela mesma razão, porém, a evolução do socialismo para o comunismo exige uma luta incessante *contra* o princípio, tendo em vista a sua substituição final pelo ideal: "De cada qual segundo sua capacidade, a cada qual segundo suas necessidades". Numa sociedade comunista plenamente desenvolvida, na qual a produção social seja organizada como numa enorme empresa econômica, e na qual a escassez seria superada em grande parte, a troca equivalente já não serviria como o princípio organizador da atividade econômica, não mais do que no presente a transferência de uma cadeira, do quarto de dormir para a sala de estar, não torna necessário que se debite ao segundo e se credite ao primeiro o valor do móvel. Isso evidentemente não significa que a sociedade comunista do futuro possa dispensar o cálculo racional; indica, porém, que a natureza da racionalidade do cálculo econômico sofre uma modificação profunda, que por sua vez é apenas uma manifestação de uma transformação completa das necessidades humanas e das relações entre os homens na sociedade.

soas sofrem de moléstias e fome porque não há mecanismo para realizar uma troca do que poderiam produzir pelo que necessitam tão desesperadamente. A insistência na inviolabilidade da troca equivalente quando o que deve ser trocado nada custa, a rigorosa "economização" dos recursos quando uma grande proporção dêles é desperdiçada — constituem, claramente, a negativa mesma da racionalidade que o conceito do valor e o princípio do *quid pro quo* expressavam originalmente.

A obsolescência dessas categorias centrais do pensamento burguês é apenas um sintoma da natureza profundamente contraditória do capitalismo monopolista, do conflito cada vez mais agudo entre a racionalização em ritmo rápido dos processos reais de produção e a inalterada *elementaridade* do sistema como um todo.³ Esse conflito afeta todos os aspectos da sociedade. Embora a racionalidade tenha conquistado várias áreas novas da consciência, a incapacidade que teve o pensamento burguês de compreender o desenvolvimento da sociedade como um todo continuou essencialmente inalterada, fiel espelho da continuada elementaridade e irracionalidade da própria ordem capitalista.

A realidade social é, portanto, concebida em termos superados, confusos e fetichistas. Incapazes de justificar uma ordem social irracional e inumana, e incapazes de responder às perguntas cada vez mais prementes que ela suscita, a ideologia burguesa se apega a conceitos anacrônicos e moribundos. Sua bancarrota se manifesta não tanto na criação de novos fetiches e meias verdades quanto na defesa teimosa de velhos fetiches e meias verdades que agora se transformaram em mentiras gritantes. E quanto mais êsses antigos fetiches e essas meias verdades perdem o conteúdo de exatidão que outrora possuíam, tanto mais insistentemente são repetidos, como os *slogans* publicitários, na consciência popular.

Pretender que a economia dos Estados Unidos é um sistema de "livre iniciativa" é um exemplo disso. Em época alguma foi a iniciativa realmente livre, no sentido de que qualquer pessoa desejosa de iniciar um negócio próprio tenha possibilidades disso. Ainda assim, o con-

³ Em todo êste capítulo, usamos as palavras elementar e elementaridade para caracterizar uma sociedade como que governada por forças naturais, como o vento e a maré, às quais os homens podem procurar ajustar-se, mas sobre as quais não têm contróle.

ceito transmitia um importante aspecto da verdade, assinalando a diferença entre a liberdade relativa do capitalismo competitivo, de um lado, e as restrições impostas pelo sistema de guildas e o Estado mercantilista, de outro. Tendo perdido há muito essa limitada pretensão a ser verdadeira, e referindo-se — como hoje se refere — à liberdade das emprêsas gigantes de exercer, sem serem molestadas, seus vastos poderes de monopólio, a “livre iniciativa” transformou-se numa palavra mágica destituída de qualquer validade descritiva ou explicativa.

De natureza semelhante é a repetição incansável de que o regime político nos Estados Unidos de hoje é uma democracia. Nos Estados Unidos, como em todos os outros países capitalistas, as massas sem bens jamais estiveram em situação de determinar as condições de suas vidas, ou a política do Governo do país. Não obstante, enquanto a democracia significou a derrubada do despotismo monárquico e a subida ao poder de uma burguesia relativamente numerosa, a expressão focalizou a atenção sôbre uma modificação na vida da sociedade. Mas o que resta desta verdade numa sociedade na qual uma pequena oligarquia, baseada num enorme poderio econômico e no total controle do aparato político e cultural da sociedade, toma tôdas as decisões políticas importantes? Evidentemente, a pretensão de que tal sociedade é democrática serve para ocultar, e não para revelar, a verdade.

Ou vejamos, então, a religião, que ainda tem grande importância na ideologia dominante. Que a percepção religiosa do mundo é, e sempre foi, uma falsa consciência, é tese que não precisamos desenvolver, o mesmo ocorrendo com a tese de que o cristianismo e outras crenças organizadas serviram para racionalizar e justificar a conquista, exploração e desumanidade. E, não obstante, não há dúvida de que no passado a consciência religiosa compartilhou da verdade, estimulando o desenvolvimento do conhecimento e das artes da civilização. Foi a Igreja Católica Romana que agiu como guardiã da língua, erudição e pensamento histórico nos mais sombrios séculos da Idade Média européia; e a ciência moderna adquiriu forma numa luta de séculos entre a fé e a razão. Como é diferente o papel da religião hoje! Quanto mais claramente ela sucumbiu ao racionalismo e quanto mais evidentemente deixou de exercer influência sôbre o pensamento e os atos das pessoas, tanto mais barulhento tornou-se o esforço propagandístico, para impor tal ingrediente da ideologia

dominante. O *slogan* "Cristo Salva", em numerosos cartazes de beira de estrada, as atividades publicitárias em massa das igrejas dos bairros, as exortações cartelizadas para ingressar numa das instituições eclesiásticas que existem em tôda parte, as mensagens espirituais despejadas em milhões de lares pelos jornais e pelas ondas aéreas — tudo isso pouco tem a ver com a fé e a moral do povo, e ainda menos com sua percepção da realidade. O que se está pondo à venda no mercado religioso são receitas para adquirir a "capacidade de pensamento positivo", ou alcançar a "paz de espírito" — em pé de igualdade com as bebidas e as pílulas tranqüilizantes, cruzeiros oceânicos e recantos de veraneio.

A ideologia burguesa já não constitui uma perspectiva mundial, uma *Weltanschauung*, que procura pôr ordem no caos existente e descobrir um sentido na vida. Transformou-se numa espécie de caixa de ferramentas e truques para alcançar a meta central da política burguesa. E essa meta — que em sua juventude a burguesia definiu em termos de progresso material e liberdade individual — é cada vez mais explicitamente limitada a uma coisa apenas: a preservação do *status quo*, ou antes, o "mundo livre", com todos os seus males, absurdos e irracionalidades evidentes.

É impossível, naturalmente, apresentar uma defesa racional dêsse *status quo*, e na verdade a tentativa quase já não é feita, hoje em dia. Ao invés de tomar a forma de uma demonstração da racionalidade e oportunidade do capitalismo monopolista, a sua defesa se centraliza, cada vez mais, no repúdio ao socialismo, que é a única alternativa real ao capitalismo monopolista, e à denúncia da revolução, que é o único meio possível de chegar ao socialismo. Todo aquêles que luta por uma sociedade melhor, mais humana, mais racional, é acusado de ser anticientífico, utópico e subversivo; da mesma forma, a ordem social existente é apresentada não só como a única possível, mas como a única concebível.

A contradição entre a crescente racionalidade dos métodos de produção da sociedade e as organizações que os encerram, de um lado, e a inalterada elementaridade e irracionalidade no funcionamento e percepção do todo, de outro lado, cria aquêles deserto ideológico que é a característica do capitalismo monopolista. Mas devemos insistir em que isto não é, como pretendem fazer-nos crer al-

guns apologistas do *status quo*, "o fim da ideologia". É, antes, o deslocamento da ideologia do capitalismo nascente pela ideologia da crise geral e do declínio da ordem capitalista mundial. Não é por acaso ou acidente que seu principal pilar é o anticomunismo, nem se deve isso a uma conjugação transitória das forças políticas, tal como também não é por acaso que o principal conteúdo das diretrizes econômicas e políticas do capitalismo moderno sejam os armamentos e a Guerra Fria. Essas políticas só podem ser contra; não lhes resta nada para ser *a favor*.

2

Adam Smith viu na divisão do trabalho a chave para a riqueza das nações, e êle estava, sem dúvida, certo. Muitos, antes e depois dêle, viram um aspecto mais sombrio, e também estavam certos. Nas palavras de Marx, "a divisão do trabalho influi não só na economia, mas em tôdas as outras esferas da sociedade, e lança em tôda parte a base daquele crescente sistema de especializar e separar os homens, do desenvolvimento, no homem, de uma única faculdade, a expensas de tôdas as outras, que levou A. Ferguson, o mestre de Adam Smith, a exclamar: — *Fazemos uma nação de hilotas, e não temos cidadãos livres*".⁴

Os grandes críticos sociais do século XIX, de Owen e Fourier até Marx e Engels, foram todos movidos por um sentimento de ultraje, frente ao efeito profundamente desumanizador da divisão capitalista do trabalho. E por mais que diferissem as suas visões da sociedade boa, todos tinham uma coisa em comum: era necessário criar condições para estimular o desenvolvimento de seres humanos completos, "cidadãos livres", na posse de tôdas as suas faculdades e capazes de compreender sua potencialidade total. Alguns pensavam em têrmos românticos, num retôrno a uma Idade de Ouro supostamente perdida. Outros, dos quais Marx e Engels eram, de longe, os mais influentes, viam a solução no desenvolvimento máximo, através do progresso científico e tecnológico, da produtividade do trabalho humano. Como disse Marx num trecho bem conhecido da *Crítica do Programa de Gota*, sòmente

quando a subordinação escravizante do indivíduo à divisão do trabalho, e com ela a antítese entre o trabalho físico e o mental, tiver

⁴ O *Capital*, vol. I, Capítulo 14, parágrafo 4.

desaparecido; quando o trabalho já não fôr apenas um meio de vida, mas se tiver transformado na principal necessidade da vida; quando as forças produtivas também tiverem crescido com o desenvolvimento geral do indivíduo, e tôdas as fontes da riqueza cooperativa correrem com abundância — sòmente então será possível transcender completamente a limitada perspectiva do direito burguês e sòmente então a sociedade será capaz de inscrever em sua bandeira: de cada um segundo a sua capacidade, a cada um segundo suas necessidades!

Marx julgou que êsse alto grau de produtividade do trabalho só poderia ser alcançado num “estágio superior da sociedade comunista”. Podemos ver, agora, que tal suposição foi ilusória, que, do ponto-de-vista da elevação da produtividade do trabalho, o capitalismo tinha um potencial muito maior do que Marx ou mesmo qualquer dos cientistas sociais burgueses da época imaginaram. A empresa gigante revelou-se um instrumento de eficiência sem precedente na promoção da ciência e tecnologia, e em sua colocação a serviço da produção de mercadorias. Nos Estados Unidos de hoje, já existem os meios de superar a pobreza, de proporcionar a todos as coisas necessárias à vida e ao confôrto, de dar a todos uma educação realmente completa e tempo livre para que se desenvolvam plenamente as possibilidades de cada um — numa palavra, para fugir ao embrutecedor sistema de especialização e isolamento, do qual Marx falou.

Na verdade, nada disso aconteceu. Os homens continuam especializando-se e isolando-se, aprisionados nas estreitas celas preparadas para êles pela divisão do trabalho, sufocadas as suas faculdades e reduzidas as suas mentes. E uma ameaça à sua segurança e paz de espírito, que já era grande na época de Marx, cresceu em proporção direta com a crescente incidência e acelerada velocidade da transformação tecnológica sob o capitalismo monopolista.

A indústria moderna jamais considera ou trata a forma existente de um processo de produção como final. A base técnica da indústria é, portanto, revolucionária, enquanto todos os modos anteriores de produção foram essencialmente conservadores. Por meio das máquinas, processos químicos e outros métodos, leva a transformações contínuas não só na base técnica de produção, mas também na função do trabalhador e nas combinações sociais do processo de trabalho. Ao mesmo tempo, portanto, revoluciona a divisão do trabalho dentro da sociedade e transfere incessantemente massas de capital e trabalhadores de um ramo

de produção para outro. A indústria em grande escala, pela sua própria natureza, impõe modificações no trabalho, variabilidade de funções e mobilidade universal do trabalho. Por outro lado, em sua forma capitalista, reproduz a velha divisão do trabalho com suas particularidades ossificadas. Vimos como essa contradição insuperável rouba à situação do trabalhador tôda a paz, permanência e segurança; como ameaça constantemente, porque toma os instrumentos do trabalho, arrancar das suas mãos os meios de subsistência, e, suprimindo a parte da tarefa subdividida que lhe coube, torná-lo supérfluo. Vimos, também, como esta contradição se desenvolve através de sacrifícios incessantes da classe trabalhadora, pela dissipação mais indiferente da fôrça de trabalho, e pelas devastações causadas pela anarquia social.⁵

Para atualizar tal descrição, basta acrescentar que a escala da indústria se tornou incomparavelmente maior durante o último século, que com o advento da automação e da cibernética suas bases técnicas tornaram-se muito mais revolucionárias, e que a supressão de determinadas tarefas subdivididas jamais se processou em tantas áreas da indústria e com tal velocidade. Se não fôsse a expansão dos empregos no chamado setor dos serviços da economia (inclusive o governamental), a sorte do operário que tem de vender sua capacidade de trabalhar para ganhar a vida seria, na realidade, desesperada.

Embora o crescimento do setor de serviços tenha compensado parcialmente os efeitos perniciosos que a tecnologia moderna teve sobre os empregos, acrescentou, juntamente com fatos correlatos, uma nova dimensão à desumanização do processo de trabalho sob o capitalismo. Não há necessidade de repetirmos aqui o que já foi muito ressaltado nos capítulos anteriores, ou seja, que uma grande e crescente parte do produto da sociedade capitalista monopolista é, julgando-se pelas necessidades realmente humanas, inútil, ruínosa ou positivamente destrutiva. A ilustração mais clara disso são as dezenas de bilhões de dólares de mercadorias e serviços consumidos anualmente por uma máquina militar cujo único objetivo é impedir que os povos do mundo solucionem seus problemas da única forma pela qual podem ser solucionados, ou seja, através do socialismo revolucionário. Mas não são apenas os que manejam e abastecem a máquina militar que estão empenhados numa empresa anti-humana. O mesmo se

⁵ *O Capital*, Volume I, Capítulo 13, parágrafo 9.

pode dizer, em graus variados, de muitos milhões de outros trabalhadores que produzem e criam a procura de bens e serviços de que ninguém precisa. E tão interdependentes são os vários setores e ramos da economia que quase todos estão envolvidos, de uma forma ou de outra, nessas atividades anti-humanas: o agricultor que fornece alimentos para os soldados que lutam contra o povo do Vietnã, os fabricantes de ferramentas e moldes que produzem a complicada maquinaria necessária a um novo modelo de automóvel, os fabricantes de papel e tinta e aparelhos de TV cujos produtos são usados para controlar e envenenar a mente das pessoas, e assim por diante.

Escreve Paul Goodman: "Há um *pleno emprego aproximado* (com exceções altamente significativas), mas passaram a ser menores os empregos necessários e indubitavelmente úteis, que exigem energia e se valem de algumas das melhores capacidades do trabalhador, e que possam ser ocupados sem prejuízo da honra e da dignidade pessoais".⁶ Goodman está certo, sem dúvida, ao acentuar que este "simples fato objetivo" é importante na explicação dos problemas dos jovens nessa sociedade. Mas é mais do que isto: é importante para explicar a alienação do trabalho, o cinismo, a corrupção que impregna toda a estrutura do capitalismo monopolista e que ninguém, com um senso de história, poderá deixar de reconhecer como características de uma sociedade em plena decadência.

3

Interrogado se gostava de seu trabalho, um dos personagens de John Updike respondeu: "Ora, não seria trabalho, se eu gostasse dele". Apenas uma reduzida minoria de trabalhadores especialmente afortunados, ou privilegiados, discordaria disso. Não há nada de inerentemente interessante em relação com a maioria das tarefas estreitamente subdivididas que os operários são obrigados a executar; e estando a finalidade do trabalho, na melhor das hipóteses, obscurecida, e na pior delas sendo humanamente degradante, o trabalhador não pode encontrar satisfação naquilo que os seus esforços realizam. No que se relaciona com o trabalho, a sua única justificativa é o pagamento.

⁶ *Growing Up Absurd*, Nova York, 1960, pág. 17.

O pagamento é a chave das satisfações que porventura são permitidas aos trabalhadores em nossa sociedade: o auto-respeito, o *status*, o reconhecimento pelos companheiros, dependem principalmente da posse de objetos materiais. A casa do operário, o modelo de seu automóvel, as roupas de sua mulher — tudo isso assume uma grande significação como índice de êxito ou fracasso. E não obstante, dentro da estrutura social existente, êsses objetos de consumo perdem, cada vez mais, sua capacidade de satisfazer. Fôrças semelhantes às que destroem a identificação do trabalhador com seu trabalho levam à erosão de sua auto-identificação como consumidor. Sendo as mercadorias procuradas pelas suas qualidades de índices de *status*, o impulso de substituir os modelos mais antigos e baratos por outros mais novos e mais caros deixa de ter relação com a utilidade das mercadorias, tornando-se um meio de subir na escala social.

Dessa forma, o consumo se torna uma espécie de extensão e continuação do processo de ganhar a vida. Assim como o trabalhador está sempre sob pressão de avançar, a expensas de seus colegas de oficina ou escritório, também o consumidor procura as mesmas metas, a expensas de seus vizinhos, depois do trabalho. Nem o trabalhador nem o consumidor jamais se sentem realmente satisfeitos: estão sempre à procura de um nôvo emprêgo, sempre desejando mudar-se para um bairro melhor. O trabalho e o consumo partilham, assim, da mesma ambigüidade: embora atendendo às necessidades básicas da sobrevivência, perdem cada vez mais seu conteúdo e sentido interiores.

Não é melhor a situação quando examinamos outro aspecto da vida não-profissional do trabalhador — o uso que faz dos momentos de ócio. O lazer é tradicionalmente considerado como sendo destinado ao objetivo da “recreação”, ou seja, à renovação e refocalização das energias mentais e psíquicas, desviando-a do interêsse obrigatório do trabalho para atividades realmente interessantes. Agora, porém, a função do lazer sofreu uma modificação. Como observou Erich Fromm, o lazer torna-se sinônimo de tempo gasto na passividade, na ociosidade. Já não significa fazer a pessoa o que *deseja*, em distinção ao que *deve* fazer no trabalho; em proporções cada vez maiores, significa simplesmente não fazer nada. E a razão para não fazer nada é, em parte, haver muito pouca coisa que seja humanamente interessante para fazer; mas talvez seja, ainda mais, porque o vazio e a inutilidade da vida

numa sociedade capitalista sufocam o desejo de qualquer coisa.

Essa propensão a não fazer nada teve um papel decisivo na determinação dos tipos de entretenimento proporcionados para preencher as horas de lazer — durante as noites, nos fins de semana e feriados, durante as férias. O princípio básico é que qualquer coisa apresentada — leituras, cinema, programas de rádio e TV — não deve fazer exigências indevidas aos recursos intelectuais e emocionais do público: a finalidade é proporcionar “distração”, “relaxamento”, “bons momentos” — em suma, uma diversão absorvida passivamente. Até a forma e organização do material são afetadas. O espetáculo é contínuo, podemos entrar no cinema a qualquer momento; o livro pode ser lido do começo para o fim, ou do fim para o começo; perder alguns capítulos de um seriado não importa; é possível mudar a TV de canal em canal, sem perda de coerência ou amplitude.

Outras formas de “matar o tempo” — que expressão reveladora! — também não fazem maiores exigências. Ser um fã do esporte não envolve participação em qualquer atividade nem a aquisição de alguma habilidade. Há jogos para tôdas as estações, não sendo nem mesmo necessário comparecer pessoalmente, já que as emprêsas gigantes consideram uma forma lucrativa de publicidade o patrocínio de transmissões, pelo rádio e TV, de jogos. Complicados registros estatísticos são preparados e publicados regularmente em livros e revistas especializadas, permitindo a fãs que jamais disputaram uma partida na vida discutir os vários times e jogadores com tôda a segurança de especialistas no assunto. Interessar-se pelos diferentes esportes, segundo as estações do ano que lhes são apropriadas, é algo que as pessoas têm em comum. Como os bons e maus aspectos, em grande parte imaginários, das diferentes marcas e modelos de automóveis, a força e as fraquezas dos times e jogadores tornam-se motivo de conversas que a trivialidade inerente do assunto transforma em mero “bate-papo”.⁷

⁷ Essa comunidade de interesses cria laços de pseudo-solidariedade não só dentro das classes sociais, mas também através das linhas de classe, e, dessa forma, realiza uma importante função ideológica. Como torcedores do time de *baseball* ou hóquei de Detroit, o presidente da General Motors e o faxineiro de uma fábrica da GM unem-se como iguais.

Talvez nada seja mais sintomático do papel desempenhado pelo lazer na vida cotidiana do que essa degeneração da conversação em simples bate-papo. Como a amizade, a conversação pressupõe a existência de finalidades, interesses e atividades comuns. A amizade implica uma dedicação emocional; a conversação exige um esforço intelectual. Quando essas condições preliminares não existem — quando as pessoas existem em conjunto, mas não estão relacionadas entre si de qualquer forma fundamental — tanto a amizade como a conversação se atrofiam. Quando as pessoas nada têm a dizer, o “bate-papo” torna-se a ordem da dia. Quando a palavra “amigo” se apaga e chega a designar alguém que encontramos por acaso, aplica-se então a numerosos conhecidos, e a ninguém em particular. As reuniões sociais são motivadas menos por um desejo de encontrar outras pessoas do que pelo medo de estar só. A falta de relacionamento entre tais pessoas, nessas reuniões, é dissolvida, com frequência e caracteristicamente, no álcool.

A satisfação derivada desse tipo de convívio é passageira, e a “ressaca” é inevitável. Embora sufocado em sua solidão, o indivíduo não consegue superá-la, como observou David Riesman, tornando-se uma partícula na multidão. A miséria da solidão e o horror da companhia de terceiros produzem uma atitude de ambivalência entre o envolvimento e o alheamento. Ao deixar uma festa com a sensação de que bem poderia ter ficado em casa, o indivíduo vai a outra reunião, pensando que já poderia bem ter ido para lá. Assim, é levado a um redemoinho ininterrupto de atividades sociais — de diferentes níveis e escalas, é claro, dependendo da classe, *status* e renda — ou concluindo, como disse Arthur Miller, que se o indivíduo tem de ficar só será melhor ficar completamente só, transformar-se em recluso, passando horas intermináveis a “trabalhar em casa”, a cortar a grama, a ocupar-se em qualquer coisa no quintal. Resmungando e falando sozinho, liga o rádio, ouve um pouco de notícias ou um anúncio cantado, liga a TV e vê o fim de um filme de mocinho, deixa ambos de lado e dá uma olhadela, distraído, no jornal, cheio de notícias de crimes e escândalos — em suma, passa incessantemente de uma forma de nada fazer para outra de não fazer nada, ansiando e temendo, durante todo o tempo, o início da semana de trabalho, quando começará a ansiar e temer o próximo fim de semana.

Nessas condições, a sensação provocada pelo lazer está intimamente relacionada com a sensação experimentada no trabalho — um aborrecimento desgastante e debilitante. Devemos acrescentar, apenas, que o aborrecimento vivido nas horas e dias de tempo livre pode ser ainda mais opressivo que o suportado durante a semana de trabalho. No caso do trabalho, êle é natural, constituindo um aspecto da sombria necessidade de ganhar o pão com o suor do rosto. Tôda a história humana ensinou as pessoas a aceitar como certo que o sofrimento físico e a tensão psíquica são o preço da sobrevivência. E enquanto a escassez dominar a condição humana, êste cálculo, por cruel que indubitavelmente seja, à luz da ociosidade e do luxo desfrutados pelos poucos privilegiados, parecia coerente e convincente aos que nada têm. Para êles, tôda redução no dia de trabalho, tôda redução na semana de trabalho, eram passos preciosos na direção da liberdade.

Hoje, devemos perguntar o que resta daquela convicção, daquele progresso no sentido da liberdade, quando a tortura do trabalho compra um período maior de ausência de trabalho, que por sua vez é despojado de tôda a alegria, que se transforma numa extensão do próprio trabalho, no vazio, tédio e torpor do moderno lazer? Que racionalidade resta em suportar-se a autonegação, a repressão, a compulsão do trabalho, quando o que se segue, ao término do dia útil, e da semana útil, é o estéril deserto do tédio que constitui o tempo livre na nossa sociedade?

4

Com a crescente especialização e racionalização dos processos da economia capitalista, o cálculo impregnou todos os aspectos da vida. O indivíduo é comprimido, desde o início mesmo, num dos moldes pré-fabricados — dependendo da classe social e camada a que pertence êle, ou antes a sua família — e o resultado normal é um produto humano padronizado, racionalizado, sistemáticamente controlado por meio de levantamentos estatísticos realizados por numerosos departamentos especializados, desde a escola maternal. As reações dêsse “produto” tornam-se cada vez mais automáticas e previsíveis. Espera-se que as recepcionistas e aeromoças, os vendedores e os atendentes nos postos de gasolina sorriam — a despeito de seu estado

de espírito, de sua situação física, de sua atitude para com a pessoa atendida. Uma permanente atitude de simpatia é necessária, no trato com trabalhadores e empregados, fornecedores e clientes — igualmente a despeito do conteúdo e sentido dessas relações em si. Da mesma forma, uma pessoa, uma paisagem, uma composição musical, são julgadas belas não pelas suas características específicas, mas pelo seu êxito no mercado, sua relação com a última moda, o custo, a novidade, a sua capacidade de proporcionar “diversão” e “relaxamento”.

Na ausência de uma identificação espontânea com as pessoas e as coisas, o fingimento, a estranha homenagem prestada a crenças e ideais obsoletos, tornou-se generalizado. Como o cão de Pavlov, reagindo ao som de uma campainha, apressamo-nos a fingir atenção em determinadas ocasiões; manifestamos um falso interêsse por um livro ou uma conversação; revelamos falsa preocupação com acontecimentos políticos, internos ou externos; expressamos uma falsa alegria em datas fixas, como o Natal, os nascimentos, os aniversários.

Esse mecanismo para disfarçar a falta de relacionamento e de interêsse emocional parece funcionar, proporcionar um fluxo mais ou menos suave de coexistência humana. Garante uma delicadeza superficial nas relações entre as pessoas; impõe a manutenção de certas normas de comportamento; mantém igrejas, organizações filantrópicas e clubes em funcionamento; e proporciona a base para grande parte da atividade cultural da sociedade. Suas limitações, porém, tornam-se cada vez mais evidentes, e tendem, em proporções cada vez maiores, a reduzir-lhe a eficiência.

À medida que o fingimento penetra em todos os recantos da sociedade, mais difícil se torna aceitá-la pelo seu valor aparente. Quando as pessoas chegam a reconhecer que o que enfrentam é fingimento, o conteúdo daquilo que se finge passa a ser irrelevante e o que é experimentado se torna simplesmente o ato de fingimento em si. À medida que aquêle a quem se dirige o sorriso tem consciência da artificialidade, insinceridade, obrigação mesmo, do sorriso, êste deixa de significar cordialidade, benevolência e calor humanos. É respondido com outro sorriso igualmente artificial, insincero, obrigatório, cancelando-se as duas expressões faciais e deixando em seu lugar a indiferença mútua que deveriam disfarçar.

Aproximadamente da mesma forma, quando se torna claro a um artista que a recepção dada à sua obra pouca relação tem com o seu talento e visão, e ao invés disso simplesmente reflete a necessidade compulsiva das pessoas em fingir a atitude que possa estar em moda, sua criatividade mesma se transforma num fingimento. Procura provocar a preferência fingida do público, resultando disso que um fingimento anula o outro: o artista nada tem a comunicar ao seu público, enquanto este não traz inspiração para o artista. Esse rompimento do laço entre a arte e a sociedade priva a primeira da possibilidade de valer-se de seu próprio meio de dizer a verdade e rouba à sociedade um de seus poucos meios pelos quais, em toda a história, pôde apreender a verdade.⁸

Mas onde o mecanismo do fingimento tende a desmontar-se totalmente e deixar de cumprir a função de possibilitar a manutenção de contatos humanos básicos é no terreno das relações entre os sexos. Nesse caso, o fingimento é ainda menos capaz de servir como substitutivo da espontaneidade, pois esta, e a capacidade de dedicação emocional, não são simples componentes da relação — constituem a sua essência mesma. Nesse caso o fingimento, mesmo sem ser percebido como tal, não pode ocultar o recalque de impulsos libidinosos e a incapacidade de experimentar a satisfação sensual. Todos os esforços para manter as aparências de afeição, de participação, de bênção familiar, não conseguem, inevitavelmente, ocultar o que Marx considerou como a alienação do homem em função de si mesmo, e o que Freud chamou mais tarde de “mutilação afetiva” do indivíduo.

O fenômeno não é, evidentemente, de origem recente. A repressão marcou sempre a explicação do homem pelo homem. Sufocando a luta pela liberdade, dominando a aversão à labuta e a abnegação, destruindo o sentimento de compaixão e solidariedade para com o próximo, o recalque comprimiu o homem em moldes que o tornam possível de explorar e ser explorado. Como disse Freud, “é impossível ignorar as proporções em que a civilização é cons-

⁸ Quando o fingimento é abandonado ostensivamente e se procura transmitir uma imagem fiel da realidade, até a linguagem da arte é esquecida. A realidade é pintada com toda a nudez, sem mediação da imaginação artística que, como todas as formas de espontaneidade, torna-se cada vez mais inalcançável. Isso se pode perceber claramente, por exemplo, nos escritos de Henry Miller, nas peças de Tennessee Williams e Edward Albee, e em grande parte da pintura e música modernas.

tituída de renúncia à satisfação dos instintos, o grau em que a existência da civilização pressupõe a não-satisfação (supressão, recalque, ou qualquer outra coisa?) de poderosas necessidades dos instintos".⁹

Durante muitos séculos, as fôrças do recalque extraíram grande parte de seu poder formidável de duas fontes que permaneceram relativamente invariáveis. Uma foi a crescente escassez que era — nas condições do tempo, acertadamente — considerada como uma realidade inevitável da natureza. A incidência do ônus impôsto por essa escassez ficava, é claro, sujeita ao debate e à crítica: as injustiças a ela associadas davam origem ao protesto popular quase permanente; podiam ser e de fato eram apresentados argumentos convincentes para mostrar que numa ordem social diferente os piores efeitos da escassez poderiam ser amenizados. Mas a existência da escassez não podia ser negada, e êsse reconhecimento necessariamente implicava a consciência da inevitabilidade do trabalho durante tôda a vida e de padrões mínimos de sobrevivência para a grande maioria da humanidade.

A outra fonte de combustível para o motor de recalque está intimamente relacionada com a primeira: a crença indubitável do povo nos princípios básicos subjacentes aos tabus e proibições, as regras e regulamentos que governam o comportamento dos homens na sociedade. Êsses princípios, elaborados pelo aparato cultural e religioso da sociedade, transmitidos de uma geração para a seguinte, interiorizados e parecendo um aspecto imutável da "natureza humana", coagulados numa consciência, um superego, sempre vigilante e punindo rigorosamente os violadores de seus preceitos com amargos sentimentos de culpa. A sociedade adquiriu, assim, o que se poderia chamar de uma fôrça policial psíquica que mantém, eficientemente, a "lei e a ordem" espiritual.

O que distingue nossa época de tôdas as épocas anteriores é o fato de que hoje, nos países capitalistas adiantados, o mecanismo de recalque realizou sua missão histórica. A disciplina de trabalho e a abnegação por ela imposta possibilitaram a acumulação maciça de capital e com ela a construção de um aparato industrial de grande capacidade de produção. O aperfeiçoamento da automação e da cibernética nas duas últimas décadas indica o fim da longa,

⁹ Sigmund Freud, *Civilization and Its Discontents*, Londres, 1955, pág. 63.

longa era na qual a inevitabilidade da escassez constituiu a realidade central da existência humana. Não pode haver dúvida de que a aceitação contínua de tal inevitabilidade, em condições como as predominantes nos Estados Unidos de hoje, é, por excelência, uma falsa consciência. Serve, atualmente, apenas para manter e apoiar uma ordem social opressiva, e sua influência sobre a mente das pessoas reflete apenas o predomínio anacrônico de uma ideologia superada.

Os mesmos processos históricos que tornaram objetivamente possível eliminar a escassez contribuíram muito para enfraquecer a força policial psíquica da sociedade. O avanço e a difusão da racionalidade resultantes do progresso espetacular da ciência e tecnologia — e que por sua vez provocava êsse progresso — solaparam fatalmente a fé em muitos dos princípios morais básicos que orientam a conduta do homem. Tornados obsoletos pelas modificações profundas da realidade econômica e minados pela crítica racional em tôdas as suas formas, êsses princípios já não podem agüentar o pêso da estrutura repressiva que, tradicionalmente, tinham de manter.

Essa erosão progressiva das bases econômicas e ideológicas do recalque levou, nos países capitalistas adiantados, a conseqüências complexas e contraditórias, bem como importantes. De um lado, as manifestações mais imediatas e evidentes do recalque se reduziram e desapareceram de forma acentuada; as relações sexuais dentro e fora do casamento são mais livres; a disponibilidade e uso generalizado de métodos anticoncepcionais baratos muito contribuíram para libertar as mulheres da escravidão doméstica; e a educação dos filhos é, sob certos aspectos, mais sensata e sensível.

Por outro lado, o enfraquecimento do mecanimo de recalque levou a conseqüências negativas não menos acentuadas. O velho código moral, impôsto em grande parte pela consciência do indivíduo, está num declínio evidente e acelerado. Mas o capitalismo monopolista mostrou-se completamente incapaz de criar uma nova moral para guiar a conduta dos homens numa era de abundância potencial. Em conseqüência, o ônus da proteção da sociedade contra o comportamento destruidor coube, em proporções crescentes, às pressões exteriores ao indivíduo — recompensas e punições econômicas, e, acima de tudo, à polícia e aos tribunais. Que essas pressões externas foram incapazes de substituir o código moral efetivo se torna

evidente de mil formas, grandes e pequenas. Os índices de criminalidade, por exemplo, elevaram-se muito mais rapidamente do que os índices demográficos.¹⁰ Mas o que talvez seja ainda mais sintomático (e aterrorizador) é a proporção sempre crescente em que a violência satura a própria atmosfera do mais adiantado país capitalista. Os moradores das cidades, informa o *New York Times* (20 de maio de 1963), “receiam transitar pelos seus parques, mesmo durante o dia”. E os departamentos de polícia em Nova York e em outros lugares publicam folhetos especiais, aconselhando os cidadãos, entre outras coisas, a só passar pelas ruas iluminadas, fechar com duas voltas da chave tôdas as portas à noite, jamais abrir a porta sem que o visitante se identifique. “Até em Filadélfia, cidade do amor fraternal”, diz o ex-Prefeito daquela cidade, Richardson Dilworth, “eu não pensaria em sair à noite a não ser de táxi, e com as portas trancadas”.¹¹

Ê esse o destino inevitável de uma sociedade sem fé e sem moral — e sem a capacidade de proporcionar aos seus membros formas de usar suas energias para fins humanamente interessantes e dignos.

5

Uma das grandes revelações de Freud foi a de que a civilização não se baseia apenas no recalque dos impulsos libidinosos, mas também, e de forma não menos importante, na sua canalização, em volume significativo, para finalidades criadoras — processo a que deu o nome de sublimação. Quando a necessidade de repressão e o mecanismo de repressão se rompem, parece claro que a civilização só pode florescer se os canais de sublimação forem constantemente ampliados e aprofundados, somente se as pessoas puderem encontrar escoadouros sempre novos para as suas energias latentes, e que também constituam fontes autênticas de satisfação. Mas, no capitalismo monopolista, é exatamente o contrário que ocorre:

¹⁰ O *New York Times* de 11 de outubro de 1962 cita J. Edgar Hoover, diretor do Bureau Federal de Investigação (FIB), ao afirmar que os crimes mais do que duplicaram a partir de 1946 e aumentaram cinco vezes mais rapidamente do que a população, entre 1957 e 1962.

¹¹ *New York Times*, 17 de março de 1965.

a totalidade do processo vital de sublimação está em perigo de colapso. Como interpretar de outro modo a perda de significação do trabalho, a insipidez estultificante do lazer, a degeneração do que recebe o nome de cultura, o fechamento da atividade política como luta sôbre o caminho a ser percorrido pela sociedade?

Nessas circunstâncias, é fácil compreender por que a sexualidade voltou ao primeiro plano como meio cada vez mais predominante de satisfação dos impulsos libidinosos. Na ideologia oficial, o ressurgimento da sexualidade toma a forma de insistência em que a felicidade se encontra entre as quatro paredes de cada um, nos braços da espôsa e na companhia da família. Esse ressurgimento não é menos evidente na cultura nacional e no apêlo incessante das campanhas de vendas à sexualidade como a mola de todo o prazer — a ser obtido pela compra de um automóvel ou um de sabão, pela realização de uma viagem, a compra de uma roupa nova ou uma jóia.

Mas essa “reprimativização” não funciona. Há uma assimetria essencial no progresso em causa: os tabus e as sublimações eram essenciais à contenção e reorientação das energias libidinosas, mas o enfraquecimento dos tabus e a obstrução dos canais de sublimação não levam automaticamente à reorientação dos impulsos libidinosos no sentido de suas finalidades biológicas originais. Pelo contrário, o efeito é simplesmente levar mais longe a destruição da capacidade psíquica de satisfação direta das necessidades libidinosas. As aparentes possibilidades sugeridas com tamanha liberalidade pela renovada ênfase na sexualidade continuam essencialmente inatingíveis: o homem anestesiado sofre uma espécie de castração psíquica, uma incapacidade de experimentar a catarse psíquica através da atividade sexual. Embora grande parte do que era proibido antes seja permitido hoje, o que é permitido hoje deixou de ser o mesmo que costumava ser proibido. Cedendo aos ataques do racionalismo, as proibições e injunções antigas caíram em desuso, mas não antes de terem esvaziado de seu conteúdo emocional as atividades que deviam impedir e assim privá-las de seu sentido e capacidade de satisfação. A semelhança com o que vem acontecendo no terreno econômico é notável: a racionalização do modo de funcionamento das unidades econômicas e humanas dessa sociedade capitalista processa-se em harmonia com o desaparecimento de qualquer finalidade significativa. A “atrofia da vida sexual” de

que falou Freud não é a atrofia da atividade sexual: é a atrofia do conteúdo e significado psíquicos dessa atividade.

Como ocorre freqüentemente, as aparências são enganosas: assim como os impulsos de Don Juan e Messalina são hoje considerados não como indício de uma exuberante *joie de vivre*, mas de um fracasso constante em conseguir a satisfação sexual e uma conseqüente busca incansável de companheiros que lhes pudessem ajudar a atingir o que para eles era inalcançável, assim a obsessão de nossa sociedade com a sexualidade deve ser considerada não como reflexo de um aumento geral da satisfação sexual, mas como um indício claro de um mau funcionamento sexual. Êste pode tomar a forma de uma deficiência da capacidade técnica para a atividade sexual. É importante, porém, compreender que não toma necessariamente essa forma e pode expressar-se, igualmente bem, na ausência, ou redução significativa, da capacidade de experimentar uma descarga psíquica através da atividade sexual. Como Freud mostrou, originalmente, e Wilhelm Reich desenvolveu e ressaltou posteriormente, êsses dois aspectos estão longe de ser idênticos: a potência técnica pode coexistir, e freqüentemente coexiste, com a impotência psíquica, orgástica, que por sua vez dá origem a tôdas as formas de perturbações neuróticas.

A conseqüência mais importante do mau funcionamento sexual é a desordem que provoca no "mundo interior" que deve conciliar o homem com a aridez e opressividade do mundo exterior. Ao invés de ajudá-lo a superar sua incapacidade de relacionamento humano, de amor e solidariedade, a sexualidade é transformada numa fonte de tensão e frustração para o homem e a mulher. Encontramos, mais uma vez, o paradoxo da racionalidade parcial avançando juntamente com a irracionalidade total. O conhecimento solapa os velhos tabus e inibições, reduz a ignorância e o medo, torna possível um aumento no volume da atividade sexual. Ao mesmo tempo, aumenta a distância entre a satisfação das exigências sexuais e o prazer obtido com a atividade sexual, e o sofrimento provocado pela inadequação psíquica se torna mais debilitante e mais difícil de suportar. "O aumento do conhecimento da vida sexual afetou as mulheres para pior, e não para melhor", escreve o Dr. Dingwall, estudioso britânico da sociedade americana. "Pois quanto mais ela sabia, tanto mais ela

suspeitava de que estava sendo enganada".¹² E prossegue para chegar à conclusão inevitável de que "a falta de satisfação sexual plena está na essência do descontentamento manifestado por tantas mulheres americanas", e que isto tem "suas repercussões em todos os setores da vida".¹³

O setor da vida mais imediatamente afetado é, naturalmente, o das relações conjugais. Psiquicamente prejudicadas pelo seu mau funcionamento sexual, as duas partes do casamento tendem a mergulhar num estado de miséria emocional que as impede, imediatamente, de dar-se mutuamente o que precisam, e de compreender as causas de seus problemas. Marido e mulher se sentem "enganados" e tendem a culpar-se um ao outro. O que Freud chamou de "superestimação primitiva do objeto sexual" cede ao seu menoscabo agressivo. O que foi admirado antes transforma-se numa fonte de irritação e aborrecimento, resultando disso brigas e recriminações sobre assuntos totalmente sem relação com o verdadeiro problema. A hostilidade evidenciada nessas ocasiões provoca sentimentos de culpa e remorso; tais sentimentos levam às reconciliações, que por sua vez reiniciam novamente todo o círculo vicioso.

O fato de poder o homem obter certo relaxamento somático da tensão através das relações sexuais, embora tal possibilidade seja muito mais limitada para a mulher, tende a reforçar nesta a sensação de estar sendo explorada e malbaratada. Isto, por sua vez, tende a dar origem a uma exigência constante de que o marido pelo menos corresponda às suas obrigações em outras áreas da vida matrimonial. Ele, por sua vez, sofrendo de uma irritante incerteza de ser a sua inadequação excepcional, na verdade, a responsável pela infelicidade de sua mulher, sucumbe à pressão. Redobra seus esforços para sustentar bem toda a família, procura ser o mais útil possível em casa, contrai dívidas para satisfazer os caprichos da mulher. Coloca-a num pedestal e faz tudo o que puder para acalmá-la, dando-lhe uma assistência permanente — apenas para descobrir, no final das contas, que todos os seus esforços são inúteis, que nada do que possa dar satisfaz os desejos da mulher, e que ao invés de lhe conquistar a afeição simplesmente perde o seu respeito.

¹² Eric John Dingwall, *The American Woman: A Historical Study*, Londres, 1956, pág. 220.

¹³ *Ibid.*, pág. 222.

Há muitas formas pelas quais as pessoas procuram fugir dessa sorte, as diferenças dependendo de fatores tais como a situação econômica e social, a formação religiosa e étnica, e traços peculiares da personalidade. A noção, grandemente ilusória, de que uma mudança de companheiro constituirá um remédio eficiente leva, em certas camadas da sociedade, a uma proliferação de relações extraconjugais e em frequência cada vez maior, a desintegrações de famílias através do divórcio, separação, ou abandono. O número sempre crescente de divórcio levou a Associação Americana de Assistência à Família a declarar que "a desintegração da família é o problema social n.º 1 da América".¹⁴

Quando, por motivos econômicos ou religiosos, evita-se o divórcio e marido e mulher permanecem juntos, a atmosfera na família é, freqüentemente, a de frieza ou indisfarçada hostilidade. Pessoas que dispõem de pouca ou nenhuma liberdade de movimento por motivos econômicos, dominadas pela inevitável necessidade de ganhar a vida e manter os filhos, resignam-se ao seu destino. Como sua incapacidade de viver só tem correspondência na impossibilidade objetiva de modificar a própria vida, sofrem sua infelicidade até o amargo fim e acabam seus dias sem jamais descobrir e desenvolver suas habilidades e sua potencialidade criadora. Para muitos, o álcool é o único consôlo; para outros, o suicídio representa uma fuga desesperada.

Aquêles economicamente mais afortunados esperam encontrar alívio nas modificações das circunstâncias externas. Levados por outra noção ilusória, a de que a catarse emocional que lhes foge pode ser, de alguma forma, capturada num ambiente diferente, mudam-se para casas novas, cercam-se de objetos caros, realizam freqüentes visitas ao exterior. Procurando continuamente alguma forma nova de superar sua fome emocional, são os protótipos do consumidor americano, proverbialmente inquieto, sem-

¹⁴ Citado de *Family Service Highlights*, publicação da Associação, no *New York Times*, 12 de novembro de 1961. Aproximadamente à mesma época, o Professor Judson T. Landis, da Universidade da Califórnia, expressava a opinião de que a deterioração da vida familiar na Califórnia, sob muitos aspectos um Estado modelo, havia alcançado "proporções atemorizadoras", em que "50 casamentos (55 em São Francisco), em cada 100 fracassam". *San Francisco Chronicle*, 2 de novembro de 1961.

pre sensível a novas modas e manias, a novos produtos e modelos — e a novos tranqüilizantes e analgésicos.¹⁵

Uma atitude diferente é evidenciada pelos membros das classes profissionais, os trabalhadores nas indústrias de entretenimento e comunicação em massa, professores e alunos de faculdades e universidades. Devido à sua formação educacional e à natureza de suas ocupações, tais pessoas são especialmente sensíveis à contradição entre o relaxamento de recalque e os crescentes obstáculos que a sociedade monopolista capitalista impõe à satisfação dos impulsos emocionais. Sua reação à crise toma frequentemente a forma de um esforço fanático para encontrar uma solução no plano individual, através do que talvez se possa chamar de uma dose de “re-sublimação”. Empreendida deliberadamente, essa tentativa tem tôdas as marcas de uma terapia ocupacional. Praticar a pintura ou a decoração de interiores; transformar-se num conhecedor de objetos de arte raros; colecionar discos fonográficos (limitados, freqüentemente, a um determinado país ou período histórico) — são essas as expressões características dêsse impulso “cultural”. Sua artificialidade é, habitualmente, bem clara. Os livros quase sempre permanecem sem ser abertos, para enfeitar prateleiras bem desenhadas; o uso constante do fonógrafo tènicamente soberbo sugere não tanto o amor à música, mas o mêdo do silêncio; o exame dos catálogos dos antiquários e dos negociantes de artes ou a escolha de um nôvo desenho para redecorar a sala de estar proporcionam apenas uma fuga temporária à necessidade de estar só com os próprios pensamentos e sentimentos. As fontes de prazer e satisfação imaginadas são tão estêreis quanto as outras, às quais deveriam substituir.

Onde o impacto da busca de satisfações substitutivas é experimentado com maior fôrça, e onde também é mais importante, é no terreno das relações entre pais e filhos. A convicção de que as dificuldades entre marido e mulher serão minoradas pela sua responsabilidade e afeição conjunta pelos filhos é universal. Não obstante, na prática, o nascimento dos filhos, longe de resolver todos os proble-

¹⁵ É, essencialmente, a mesma busca inútil de um fogo-fátuo — apenas na direção oposta — que leva os chamados *beatniks* a tentar a plenitude emocional pela renúncia ao modo de vida “quadrado”, com suas comodidades e amenidades, e a sua substituição por um modo de vida caracterizado pela excentricidade, promiscuidade e droga.

mas, habitualmente os complica e torna mais delicados. Embora ter filho seja uma questão de realização e orgulho, as responsabilidades e obrigações que eles impõem limitam a liberdade dos pais e aumentam as tensões já formidáveis sob as quais vivem. E, se ocorre um rompimento do casamento, a presença de filhos torna a separação emocionalmente mais traumática e economicamente mais difícil.

Esses fatos desagradáveis desaparecem do modelo comumente apresentado como sendo o da vida de família nos Estados Unidos de hoje. Ali, as crianças são colocadas num pedestal ainda mais alto do que o ocupado pela mulher. Recebem, constantemente, demasiada atenção e favores, e uma grande e crescente proporção da renda familiar é dedicada à satisfação de seus desejos. Não obstante, êsse endeusamento da criança, ressaltado como é pela ideologia dominante e explorada pelas perenes campanhas de vendas, longe de demonstrar que o país é um paraíso das crianças, demonstra antes a natureza problemática da posição da criança na sociedade, e das relações entre pais e filhos. Emocionalmente famintos e privados de dar-se mutuamente o que necessitam, divididos entre o amor natural, e socialmente aprovado, pelos filhos, e o desejo por vêzes irresistível de considerá-los pelo menos parcialmente responsáveis pela impossibilidade de romper a miséria limitadora de suas próprias vidas, os pais não estão em situação de satisfazer as necessidades emocionais dos filhos ou de chegar a relações saudáveis com êles.

Essa ambivalência aumenta a tensão que domina a atmosfera dentro da família, tensão que pode expressar-se em conflitos tempestuosos ou numa hostilidade silenciosa ou numa falsa "comunidade". A criança, sempre sensível ao meio, é inevitavelmente afetada nas profundezas de seu ser. A falta de relacionamento dos pais modela-lhe a própria personalidade; a "mutilação afetiva" de uma geração transforma-se numa característica "herdada" na geração seguinte, cuja vida aleija e destrói.

Numa pequena minoria de casos — mas que infelizmente está aumentando — a frustração dos pais toma a forma de agressividade incontrolada, rompendo tôdas as inibições e resultando numa inimaginável brutalidade para com os filhos.¹⁶ Mais freqüentemente, expressa-se na li-

¹⁶ "Dezenas de casos atualmente perante as autoridades encarregadas da delinqüência juvenil em todo o norte da Califórnia indicam

beralidade que constitui, habitualmente, apenas um leve disfarce para a falta de interesse e preocupação pelo desenvolvimento dos filhos. Estimulados a passar horas em frente dos aparelhos de TV, ou a fazer o que lhes agrada, a principal exigência feita pelos pais aos filhos é de deixá-los em paz. Sempre no caminho, sempre entregues aos cuidados de alguma outra pessoa, as crianças sentem-se indesejadas, uma simples fonte de preocupação e despesa.

Na maioria dos casos, porém, a incapacidade que têm os pais de experimentar uma afeição espontânea pelos filhos, chocando-se com as normas ideológicas e as exigências da consciência, cria penosas sensações de culpa que os pais procuram minorar dando aos filhos os símbolos do amor e da afeição. Que essa solicitude é falsa, que não emana de um calor e empatia genuínos pela criança se pode sentir em todos os níveis especialmente pela própria criança, o mais eficiente de todos os detectores de mentiras.

A experiência diária da criança, portanto, é estar cercada de aparências. Registrando tudo o que ocorre nesse meio, refletindo-o desde os seus primeiros dias, a criança é muito influenciada pela atitude que os pais mantêm entre si, tanto quanto pela atitude que têm para com ela. Mesmo quando recebe tôdas as manifestações exteriores de amor, ela não deixa de ser profundamente afetada pela falta de relacionamento dos adultos entre si: nas circunstâncias mais favoráveis, o mundo da criança não pode ser insulado da temperatura congelante do mundo dos adultos. A vida sem finalidade dos pais, suas tensões, frustrações e aborrecimentos não podem deixar de marcar as características e desenvolvimento da criança. Assim, os pais modelam os filhos à sua própria semelhança; tal como perderam a fé na sociedade, deixaram de acreditar em sua ideologia, tornaram-se hostis ao seu trabalho e uns aos outros, também os filhos perdem a fé nos pais e percebem a hipocrisia de seus preceitos e admoestações. Encontram-se todos juntos numa selva onde não há amor em confiança, nenhum objetivo e nenhum ideal pelo qual valha a pena lutar.

os abusos que os pais estão cometendo em relação aos filhos. Sômente em São Francisco, os casos de crueldade para com crianças triplicaram nos dois últimos anos, e a partir de 1.º de janeiro o padrão da violência dos pais parece estar-se acelerando num ritmo cada vez maior". *San Francisco Chronicle*, 5 de abril de 1961.

6

Esse estado de coisas não pode ser modificado pelo simples desejo, ou por um passe de mágica. Declarações de que os Estados Unidos necessitam de um “renascimento espiritual”, ou um esclarecimento das “metas nacionais” são tão sintomáticos da condição patológica a que deveriam opor-se como de uma profunda incapacidade de compreender a sua natureza e origem. Quando um autor sensível e observador como Paul Goodman afirma, sinceramente, que “nossa sociedade não pode manter as duas atitudes: aceitar um sistema conformista e ignóbil e ter homens habilitados e de espírito para fazer funcionar o sistema”, mas apenas para concluir que “se dez mil pessoas em tôdas as camadas da vida se colocarem de pé e falarem e insistirem, teremos nosso país de volta”, percebemos então a medida do fracasso, mesmo entre nossos melhores críticos sociais, em enfrentar o caráter real e as verdadeiras dimensões da crise de nosso tempo.¹⁷

Com efeito, por trás do vazio, da degradação e do sofrimento que envenenam a existência humana nessa sociedade estão a irracionalidade profunda e a bancarrota moral do capitalismo monopolista. Nenhum protesto indigno, nenhuma reforma dentro da estrutura do capitalismo monopolista podem deter a decadência do todo. Essa decadência torna cada vez mais problemática a racionalidade até do progresso mais espetacular no conhecimento científico e nas habilidades técnicas e orgânicas. Os aperfeiçoamentos nos meios de comunicação em massa simplesmente apressam a degeneração da cultura popular. A maior perfeição na manufatura de armas de destruição não torna racional a sua fabricação. A irracionalidade do fim nega todos os aperfeiçoamentos dos meios. A própria racionalidade se torna irracional. Chegamos a um ponto em que somente a verdadeira racionalidade está em ação para derrubar o que se tornou um sistema irreparavelmente irracional.

Ocorrerá tal ação em volume e intensidade suficientes para realizar essa finalidade? O futuro dos Estados Unidos e do capitalismo monopolista evidentemente depende da resposta. E também, embora mais indiretamente, o futuro da própria humanidade, durante um longo tempo a vir.

¹⁷ *Growing Up Absurd*, Nova York, 1960, pág. 14 e pág. XVI.

A resposta da ortodoxia marxista tradicional — de que o proletariado industrial deve finalmente erguer-se na revolução contra seus opressores capitalistas — já não é convincente. Os trabalhadores industriais são uma minoria decrescente na classe operária americana, e seu núcleo organizado nas indústrias básicas foi, em grande parte, integrado no sistema vigente, como consumidores e como membros ideologicamente condicionados dessa sociedade. Não são, como ocorria na época de Marx, as vítimas especiais do sistema, embora sofram com a sua elementaridade e irracionalidade, juntamente com tôdas as outras classes e camadas — mais do que algumas e menos do que outras.

O sistema tem, é claro, suas vítimas especiais. São os desempregados e os inempregáveis, os trabalhadores agrícolas migratórios, os moradores dos guetos das grandes cidades, os que abandonam as escolas, os velhos que vivem de magras pensões — numa palavra, os párias, os que pela sua limitada capacidade aquisitiva são incapazes de desfrutar os prazeres do consumo. Mas êsses grupos, apesar de seu número impressionante,¹⁸ são demasiado heterogêneos, demasiado esparsos e fragmentados para constituírem uma fôrça coerente na sociedade. E a oligarquia sabe como, através de doações e esmolas, mantê-los divididos e impedir que se tornem um *lumpen*-proletariado de famintos desesperados.¹⁹

Se limitarmos nossa atenção à dinâmica interna do capitalismo monopolista adiantado, será difícil evitar a conclusão de que a perspectiva de uma ação revolucionária efetiva para derrubar o sistema é pequena. Visto dêsse ângulo, o curso de evolução mais provável parece ser uma continuação do atual processo de decadência, com a contradição entre as compulsões do sistema e as necessidades primordiais da natureza humana, que se tornará cada vez mais insuportável. O resultado lógico seria a difusão de severos desequilíbrios psíquicos, que prejudicam e acabarão levando ao colapso final da capacidade do sistema de funcionar até segundo os seus próprios termos.²⁰

¹⁸ Ver a análise das dimensões da pobreza nos Estados Unidos de hoje às págs. 285-288.

¹⁹ Tal é, certamente, o objetivo da chamada guerra à pobreza promovida pela Administração Johnson.

²⁰ O fato de que talvez estejamos entrando numa fase como essa é sugerido pelos resultados atingidos pelo chamado *Midtown Manhattan*

Mas como ressaltamos no capítulo 7, o capitalismo monopolista adiantado não existe isoladamente e qualquer especulação quanto ao seu futuro que leve em conta apenas suas leis e tendências internas certamente será enganosa. Os Estados Unidos dominam e exploram, em diferentes medidas, todos os outros países e territórios do chamado “mundo livre” e encontram graus igualmente variados de resistência. A mais alta forma dessa resistência é a guerra revolucionária que visa à retirada do sistema capitalista mundial e ao início de reconstrução social e econômica em bases socialistas. Tal guerra jamais esteve ausente, desde a Segunda Guerra Mundial, e os povos revolucionários conseguiram uma série de vitórias históricas no Vietnã, China, Coréia, Cuba e Argélia. Tais vitórias, tomadas em conjunto com a crescente incapacidade óbvia dos países subdesenvolvidos de resolver seus problemas dentro da estrutura do sistema capitalista mundial, lançaram as sementes da revolução pelos continentes da Ásia, África e América Latina. Algumas dessas sementes florescerão rapidamente, outras mais devagar, e outras talvez só brotem depois de um demorado período de germinação. O que parece claro, de qualquer modo, é que foram lançadas, e não poderão ser extirpadas, de forma alguma. Já não é simples retórica falar da revolução mundial: a expressão descreve o que já é uma realidade e se tornará, sem dúvida, a característica cada vez mais dominante da época histórica em que vivemos.

As implicações que tal fato tem para o futuro do capitalismo monopolista estão apenas começando a evidenciar-se. A classe dominante dos Estados Unidos compreende, instintivamente e pela experiência, que todo progresso da revolução mundial é uma derrota — econômica, po-

Study, de longe a mais completa pesquisa realizada até agora sobre a saúde mental de uma amostra grande de população. Baseado em oito anos de pesquisa em uma área relativamente abastada e totalmente branca na cidade de Nova York e referindo-se exclusivamente a adultos entre as idades de 20 e 59 anos este estudo revelou que apenas 18,5% da amostra podiam ser considerados como bons, isto é, livres de sintomas significativos. Os níveis *suave* e *moderado* da formação dos sintomas representaram 36,3% e 21,8% da amostra, respectivamente. Os níveis *acentuado*, *grave* e *de incapacidade* foram de 13,2%, 7,5% e 2,7%, respectivamente. Assim, mais de quatro quintos da amostra foram considerados como sofrendo de alguma forma identificável de perturbação mental, e quase um quarto estava do “lado desequilibrado da escala de continuidade da saúde mental”. Leo Srole e outros, *Mental Health in the Metropolis: The Midtown Manhattan Study*, Nova York, Toronto e Londres, 1962, pág. 342.

lítica e moral — para ela mesma. Está disposta a resistir a qualquer avanço por todos os meios ao seu alcance e conta com sua enorme superioridade na tecnologia da guerra para a vitória. Mas a verdade é que nesta luta não pode haver vitórias reais para os contra-revolucionários. Subjacentes aos movimentos revolucionários há problemas econômicos, sociais e demográficos bastante reais; e é da natureza mesma da contra-revolução impedir que esses problemas sejam atacados racionalmente, e muito menos resolvidos. A contra-revolução pode vencer, e na verdade já venceu, muitas batalhas, mas a guerra continua e se estende, inexoravelmente, a novos povos e novas regiões. E, à medida que ela se estende, aumenta o envolvimento dos Estados Unidos.

Ninguém pode prever tôdas as conseqüências que terá para os Estados Unidos essa crescente participação na causa da contra-revolução mundial, mas igualmente não é possível duvidar de que ela afetará profundamente o curso interno e externo dos acontecimentos. A longo prazo, seu principal impacto se fará, provavelmente, sobre a juventude do país. A necessidade de pessoal militar certamente se intensificará; poderá, dentro em pouco, ser normal para os jovens americanos passar vários anos de sua vida, se tiverem sorte de sobreviver, lutando nas selvas e montanhas da Ásia, África e América Latina. A tensão psíquica e o sofrimento físico experimentados por eles e suas famílias acrescentarão uma nova tensão à agonia infligida por uma ordem social anti-humana. Será o efeito disso simplesmente o de apressar o processo de decadência já tão adiantado? Despertará o choque, talvez, um número cada vez maior de pessoas para as necessidades urgentes de transformação básica? Ou, como acreditam algumas pessoas, a inutilidade cada vez mais evidente de sua causa levará a classe dominante americana à irracionalidade suprema de desencadear um holocausto nuclear?

O fato de ninguém saber as respostas a essas perguntas é um indício encorajador para o futuro. Significa que tôda as opções não estão esgotadas, que as medidas que visem a modificar o curso dos acontecimentos têm possibilidades de êxito. Há mesmo indícios, especialmente no movimento de liberdade dos negros no Sul, nos levantes dos guetos urbanos, e no crescente protesto da comunidade acadêmica contra a guerra no Vietnã, de que parcelas significativas do povo americano estão prontas, ou estarão dentro em pouco, a participar numa luta ativa contra

o que para elas se tornou uma ordem social intolerável. Se assim fôr, quem pode fixar limites ao número de pessoas, que virão a participar de tal luta no futuro?

Mesmo que assim não seja, mesmo que os atuais movimentos de protesto fracassem, não haveria razão para afastarmos permanentemente a possibilidade de um verdadeiro movimento revolucionário nos Estados Unidos. À medida que a revolução mundial se difunde e à medida que os países socialistas mostram, pelo exemplo, a possibilidade de usar o contrôlo das forças da natureza para criar uma sociedade racional que atende às necessidades humanas dos seres humanos, mais e mais americanos passarão a duvidar da necessidade daquilo que hoje têm como certo. E quando isso acontecer em escala maciça, os bastiões mais poderosos do presente sistema irracional desmoronarão e o problema de criar de novo se imporá então como uma necessidade premente. Isto não acontecerá em cinco ou dez anos, talvez não em cinqüenta ou cem: são poucos os grandes dramas históricos que se desenrolam em tão pouco tempo. Mas menos ainda é o número dos dramas que, uma vez iniciados e avançados, modificam sua natureza ou sua direção, até que tôdas as suas potencialidades se tenham revelado. O drama de nossa época é a revolução mundial; ela jamais poderá chegar a um fim enquanto não tiver compreendido a totalidade do mundo.

Enquanto isso, o que nós, nos Estados Unidos, necessitamos é de perspectiva histórica, de coragem para enfrentar os fatos, e de fé na humanidade e seu futuro. Tendo isto, reconheceremos nossa obrigação moral de nos dedicarmos à luta contra um sistema maligno e irracional, que não só mutila, oprime e desonra os que nêle vivem, mas também ameaça de morte e destruição centenas de milhões de outras pessoas em todo o mundo.

APÊNDICE

ESTIMATIVA DO EXCEDENTE ECONÔMICO

JOSEPH D. PHILLIPS

O problema de calcular o volume do excedente econômico produzido pela economia americana é complicado pela falta de dados estatísticos que possam ser usados diretamente para tal finalidade. Tornou-se necessário recorrer, principalmente, a cifras levantadas para a renda nacional pelo Departamento do Comércio dos Estados Unidos. Muitas delas são apenas aproximações imperfeitas — por exemplo, as estimativas da renda das firmas individuais ou limitadas. Mais sérias são as diferenças entre as categorias empregadas na renda nacional e as implícitas no conceito de excedente econômico. Tais diferenças exigiram vários ajustes nos dados existentes.

O método empregado nesses cálculos do excedente econômico teve de passar dos elementos mais comumente identificados do excedente para os incluídos com menos freqüência, embora não tenha sido exequível seguir tal processo integralmente. Assim, o primeiro passo foi incorporar ao excedente econômico os elementos da renda da propriedade encerrados nos levantamentos da renda nacional. Vários desses elementos tiveram de sofrer ajustes para se aproximarem dos conceitos empregados aqui; as explicações serão dadas mais adiante.

O volume dos vários tipos do que podemos chamar de despesas desnecessárias realizadas no processo econômico foi calculado em seguida. Do ponto-de-vista das firmas, muitas dessas despesas parecem necessárias, mas, do ponto-de-vista da economia, constituem formas de desperdício. Foram, portanto, incorporadas ao excedente econômico.

A terceira categoria principal de excedente para a qual fizemos estimativas foi a parte absorvida pelo Governo. Todas as despesas governamentais foram incluídas no excedente econômico. Assim, o critério adotado

não foi o da necessidade, ou utilidade, da despesa governamental.

Os totais dessas três principais categorias de excedente econômico — renda de propriedade, desperdício no processo econômico e despesa governamental — foram então somados para obtermos os nossos totais gerais. Devemos notar, porém, que êsses totais ainda não incluem todos os elementos do excedente. Alguns não puderam ser calculados anualmente, à falta de dados adequados. Um desses elementos é a permeação do processo produtivo pelas campanhas de venda, mas alguns dados para anos recentes mostram a sua ordem de grandeza. Outro elemento que poderia ser razoavelmente incorporado ao excedente, mas foi omitido, aqui, é a produção que se deixa de fazer devido à existência do desemprego.¹

1. RENDA DA PROPRIEDADE

Os lucros das grandes emprêsas foram computados depois de deduzidos os impostos de renda e deixada uma margem para o ajuste da avaliação de estoques. (Ver Quadro 1.²) O ajuste relativo às margens de depreciação excessivas foi feito depois de ter sido a renda do lucro das firmas individuais e limitadas somada aos lucros das grandes emprêsas para obter-se os lucros totais.

A. Renda das Firmas Individuais e Limitadas

O problema geral, no caso, é tratar a renda das firmas individuais e limitadas como lucro ou como renda do trabalho, ou como uma mistura de ambas. Pelo menos um estudo tratou-a totalmente como renda do trabalho.³ Tal procedimento parece injustificado para nossa finalidade.

¹ A Conferência do Progresso Econômico calculou a perda de produção para os anos de 1953-1960, provocada por essa fonte, em 262 bilhões de dólares de 1959. *Jobs and Growth*, Washington, 1961.

² Todos os quadros estão no final do Apêndice.

³ Jesse V. Burkhead, "Changes in the Functional Distribution of Income", *Journal of the American Statistical Association*, junho de 1953, págs. 192-219.

Os dados obtidos das receitas tributárias do censo mostram que um número considerável de firmas individuais e limitadas emprega vários trabalhadores e obtém lucros consideráveis. Por outro lado, seria impróprio considerar toda a renda dessas empresas como renda de lucro, já que para chegar-se ao total de renda dessas firmas nenhum desconto é feito dos salários dos proprietários, que em muitos casos são os únicos trabalhadores de suas empresas.

Uma das soluções sugeridas para esse problema é calcular o elemento de renda de trabalho nesta categoria de renda multiplicando os ganhos médios dos empregados pelo número de proprietários ativos das empresas individuais e limitadas, tomando-se separadamente ambos os dados para cada principal divisão industrial. A diferença entre esta estimativa da renda de trabalho dos proprietários e a renda total das empresas individuais e limitadas é então classificada como renda da propriedade.⁴

Outra abordagem do problema foi sugerida por Denison, argumentando que

a melhor forma de abordar tal questão [a proporção da renda das firmas individuais e limitadas que representa um pagamento do fator de trabalho] talvez seja supor que o pagamento total do trabalho, inclusive o trabalho de empregados, proprietários e parentes, compreende a mesma proporção (cerca de três quartos) da renda total criada pelas firmas individuais e limitadas que nas grandes empresas onde o problema é mínimo.

Essa suposição... daria em 1952 uma renda média aos proprietários de firmas individuais e limitadas não-agrícolas de cerca de dois terços da que foi paga, em média, aos empregados na economia mercantil como um todo. Significaria, ainda, que no conjunto pouco mais de metade da renda dos proprietários não-agrícolas representa um rendimento do trabalho. Se essas proporções parecerem baixas, será bom lembrar que a maioria dos proprietários não-agrícolas está em firmas cuja renda total líquida por proprietário está muito abaixo dos rendimentos médios dos empregados, e que a maior parte da renda total

⁴ Edward C. Budd, "Treatment of Distributive Shares", em *A Critique of the United States Income and Product Accounts: Studies in Income and Wealth*, Vol. 22, págs. 356-357. As estimativas de Budd para a renda de propriedade das empresas individuais e limitadas, em 1952, elevou-se a 26,7% da renda total de tais empresas.

do proprietário é proporcionada pelas firmas maiores, onde a renda da propriedade pode predominar.⁵

Esta solução foi adotada aqui. A percentagem da renda oriunda das grandes empresas e destinada aos empregados, cada ano, foi considerada como a medida do componente de trabalho na renda originada das firmas individuais e limitadas. Do restante, foi subtraído o juro líquido originado nessas empresas, para obter-se as nossas estimativas dos lucros das firmas individuais e limitadas. (Ver Quadro 2.) E esses lucros foram somados aos das grandes empresas para obter-se os totais dos lucros comerciais antes do ajuste para as margens de depreciação excessivas.

B. Margens de Depreciação Excessivas

Um dos ajustes necessários nos dados sobre os lucros na renda nacional nasce das margens de depreciação excessivas. Os autores de *U. S. Income and Output* reconhecem tal possibilidade:

Os lucros são evidentemente difíceis de medir com precisão. As dificuldades ligadas ao estabelecimento de uma margem adequada para depreciação devem ser mencionadas especificamente. As taxas de lucro [lucro como percentagem da renda originada das grandes empresas] relacionadas aqui são baseadas em cálculos que empregam conceitos de depreciação usados na receita tributária das empresas. Não são necessariamente os mais adequados à análise econômica. Refletem, por exemplo, modificações nas leis tributárias, como as determinações especiais de amortização baixadas em 1950 e a legalização de fórmulas alternativas que permitiram a depreciação acelerada, segundo o Código de Receita de 1954. As taxas de lucro ajustadas para eliminar os efeitos dessas modificações poderiam ser maiores um ou dois pontos percentuais para 1957 [de cerca de 20% a cerca de 21 ou 22%], e mostrariam um movimento um pouco diferente nos últimos anos. A tendência global ao declínio, desde 1951, porém, permaneceria e nenhuma modificação na sua interpretação seria necessária.⁶

Contudo, continuam argumentando que para certos propósitos as margens de depreciação foram inadequadas:

⁵ Edward F. Denison, "Income Types and the Size Distribution", *American Economic Review*, maio de 1954, pág. 256.

⁶ United States Department of Commerce, *U. S. Income and Output*, Washington, 1958, pág. 15.

O fato de que a depreciação tributária se baseia nos preços de custo originais introduz um elemento adicional que demanda consideração, especialmente em problemas relacionados com comparações a longo prazo. Para muitos objetivos de análise econômica, seria preferível valorizar a depreciação em termos do custo corrente de reposição. De modo geral, essa modificação de método elevaria a depreciação e reduziria os lucros relativamente mais no período de pós-guerra do que durante a década de 1920.⁷

Este último ponto baseia-se no argumento de que o custo de reposição de equipamentos e estrutura em períodos de inflação é maior do que as margens reais de depreciação que se relacionam com o custo original desses bens. Eisner desafiou tal argumento:

1) O aumento nos preços pode não ser suficiente para eliminar o excesso da taxa de depreciação sobre as exigências de reposição provocadas pelo crescimento no volume real de investimento.

2) As proporções do aumento nos preços necessárias para cancelar os efeitos do crescimento no volume real do investimento é uma função da taxa de crescimento do investimento (em termos monetários, que é produto do crescimento real e da modificação nos preços), da duração dos bens, e do período de amortização. Exemplos ilustrativos revelam que somente quando os preços aumentam um pouco mais rapidamente do que o investimento real as exigências de reposição se aproximam da magnitude da taxa de depreciação.

Podemos concluir que o fenômeno do crescimento coloca em terreno inseguro os que argumentam que as margens de depreciação são insuficientes para atender às exigências de reposição. Na medida em que estas possam oferecer um critério para as proporções da margem de depreciação, a hipótese contrária parece ser a verdadeira. Talvez as margens não sejam demasiado altas e os lucros líquidos, bem como a renda líquida e o investimento líquido, sejam subestimados pelas práticas contábeis convencionais! E talvez nossa análise tradicional da distribuição da "renda" esqueça, conseqüentemente, um componente substancial do produto social, que existe nas empresas sob a forma de margens de depreciação generosas.⁸

Eisner também assinala que "é perfeitamente possível, apesar dos preços inflacionados, substituir bens velhos

⁷ *Ibid.*, pág. 16.

⁸ Robert Eisner, "Depreciation Allowances, Replacement Requirements and Growth", *American Economic Review*, dezembro de 1952, pág. 831.

por outros novos, cujo custo por unidade de capacidade produtiva, ou de produção, é inferior ao dos bens mais baratos, mas menos eficientes, que são substituídos". Além disso, nota êle que a relevância básica das exigências de reposição para a análise das margens de depreciação pode ser posta em dúvida. "Muitos contadores insistirão em que a contabilidade da depreciação é apenas um recurso para distribuir o custo original, sendo totalmente desligada das exigências de reposição".⁹

Eisner argumenta ainda, em outro trabalho, que as modificações feitas no Código de Receita Interna de 1954, que prevê explicitamente: a) o método do "saldo decrescente" de escriturar a depreciação, a uma taxa até duas vezes superior à do método simples anterior e b) o método da "soma dos algarismos dos anos" não pode deixar de ter um efeito tremendo sobre os pagamentos de tributos das grandes empresas através de seu efeito sobre o cômputo de seus lucros. Essas fórmulas alternativas permitiram uma depreciação acelerada.¹⁰ Calculou êle, aproximadamente, que em 1960 o Tesouro estaria perdendo cerca de 3 bilhões de dólares por ano em consequência das modificações feitas na lei em 1954, supondo-se que as alterações nas incidências tributárias não tivessem efeito sobre o volume do produto nacional bruto. Esse dado implica uma estimativa de cerca de 6 bilhões de dólares em depreciação excessiva para 1960. Significa também que, em consequência apenas das modificações de 1954, os lucros das grandes empresas em 1960 seriam maiores em cerca de 6 bilhões de dólares do que os lucros declarados.

A veracidade e modéstia de suas previsões, afirmou Eisner em 1959, foram confirmadas pelas estimativas e relatórios das margens de depreciação das grandes empresas realmente fixadas pelos Departamentos do Tesouro e do Comércio, e pela equipe da Comissão Econômica Conjunta. Os relatórios do Departamento do Tesouro indicaram que os descontos para depreciação total e a amortização acelerada das grandes empresas se elevaram de 12 bilhões de dólares em 1953 para 17,6 bilhões em 1956. As estimativas do Departamento do Comércio mostraram uma depreciação e uma amortização que se elevaram de 11,8 bilhões de dólares em 1953 para 19,7 bilhões em 1957,

⁹ *Ibid.*, pág. 820.

¹⁰ Robert Eisner, "Depreciation Under the New Tax Law", *Harvard Business Review*, janeiro-fevereiro de 1955, págs. 66-74.

e a equipe da Comissão Econômica Conjunta calculou um novo aumento para 21,3 bilhões em 1958. Somando os descontos de depreciação das firmas individuais e limitadas a tal importância, a elevação nas deduções de depreciação entre 1953 e 1958 passou a representar, pelo que se calculou, uma perda anual para o Tesouro, em 1958, de mais de 5 bilhões de dólares em receitas tributárias. Isto "inclui os efeitos diretos da taxa de crescimento dos acréscimos de capital bruto, à parte os resultados das modificações nos métodos de depreciação", mas a parte da perda "que pode ser atribuída especificamente à modificação nos métodos de depreciação é indubitavelmente superior aos 2,5 bilhões de dólares" que Eisner previu para 1958, à base de um suposto crescimento de 4% na taxa dos acréscimos de capital bruto.¹¹ Assim, em 1958, a margem de depreciação excessiva já se havia aproximado dos 6 bilhões de dólares e aumentaria rapidamente a partir de então.

Tais estimativas indicam o volume das depreciações excessivas de apenas uma fonte, as modificações feitas em 1954 no Código de Receita Interna. Há motivo para concluir-se que existe uma tradicional tendência das empresas americanas a exagerarem as despesas com depreciação. Tendo em vista a estimativa de Fabricant, de que a durabilidade média do equipamento de capital nos Estados Unidos é de cerca de 30 anos, o que foi confirmado pelas estimativas orais que Domar obteve do Departamento do Comércio, parece que antes mesmo das modificações de 1954 o Código de Receita Interna permitia uma depreciação numa taxa mais rápida do que a prática justificava, com relação à reposição.¹² Para muitos tipos de equipamento o Código permitia depreciação à base de períodos de durabilidade de menos de 30 anos.

Uma tentativa para calcular a "depreciação real nos E.U.A." foi feita pelo economista soviético M. Golanskii:

¹¹ Robert Eisner, "Effects of Depreciation Allowances for Taxes Purposes", *Tax Revision Compendium*, House Committee on Ways and Means, Washington, 1959, Vol. 2, pág. 784.

¹² Solomon Fabricant, *Capital Consumption and Adjustment*, Nova York, 1938, pág. 34; Evsey D. Domar, *Essay in the Theory of Economic Growth*, Nova York, 1957, pág. 158, nota. Domar assinala ser possível que o tempo de durabilidade média esteja caindo no curso do tempo devido à crescente importância do equipamento em comparação com as estruturas entre os bens depreciáveis das firmas.

As estatísticas americanas superestimam, de muito, o custo da reposição para o desgaste do capital fixo. Além da depreciação, este item [margens do consumo de capital] incluiu o custo de reposição de perdas acidentais do capital e investimentos fixos, que são tratados como despesas correntes. Nem é possível usar os dados oficiais sobre depreciação. A depreciação representa a soma de dinheiro necessária para renovar o valor do desgaste do capital fixo. Significa o capital fixo que realmente participa do processo material da produção. Mas as estatísticas americanas, ignorando a distinção entre as esferas produtivas e improdutivas, incluem na depreciação do capital fixo o desgaste de residências e outras construções e propriedades que não participam da produção.

Além disso, o fundo de reposição do capital fixo é grandemente exagerado pela superestimação das taxas de depreciação.

Evidentemente, os dados encerrando tais deformações amplas não podem servir como indicação correta da depreciação de bens fixos... [seu uso] leva à subestimação da renda nacional em muitos bilhões de dólares.

A falta de estatísticas adequadas torna impossível eliminarmos do total oficial de depreciação os elementos indicados de mais-valia. Uma estimativa aproximada do verdadeiro valor da depreciação do capital fixo na esfera da produção material, porém, pode ser feita à base dos dados sobre depreciação nas indústrias de transformação dos Estados Unidos. A parcela da depreciação no valor do produto final da indústria de transformação é por nós tomada experimentalmente como sendo igual à parcela de depreciação no produto final de todas as esferas da produção material. A menor percentagem (4%) da depreciação no valor do produto final da indústria de transformação dos Estados Unidos foi registrada em 1947. Essa percentagem, que reflete com mais exatidão o desgaste real do capital fixo, é por nós tomada como indicativa da parcela de depreciação no valor do produto material final nos Estados Unidos para todo o período em estudo.¹³

Golanskii chega às estimativas de depreciação (em milhões de dólares) que são comparadas com os totais do Departamento do Comércio para os mesmos anos, como nos mostra o quadro da página seguinte.

Não é possível aplicar o método de cálculo de Golanskii aos outros anos, já que algumas das formas pelas quais calcula o produto material final, particularmente as relacionadas com impostos indiretos, não são plenamente explicadas. Expressamos, porém, suas estimativas de de-

¹³ "Methods Employed to Recalculate the National Income of the U. S. A.", *Problems of Economics*, março de 1960, traduzido de *Mirovaia Ekonomika i Meghdunarodnye Otnosheniia*, N.º 11, 1959.

Ano	Golanskii	Departamento do Comércio ¹⁴
1929	2.838 dól.	7.698 dól.
1947	6.532 dól.	12.150 dól.
1950	7.831 dól.	18.042 dól.
1955	10.425 dól.	28.110 dól.

preciação como percentagens do investimento privado bruto no equipamento durável de produção e na construção não-residencial, para os anos correspondentes. As percentagens oscilam entre 25% e 26,8%. Correspondem, assim, bastante de perto às estimativas de Domar, de 28% para o D/I soviético (a razão entre a depreciação e o investimento bruto).¹⁵ Se tomarmos 26% do investimento privado bruto em equipamento durável de produção e em construção não-residencial de 1929 a 1963 como base de nossa estimativa da depreciação, teremos um total de 204.350 milhões de dólares em depreciação para este período de 35 anos.

Outra estimativa foi conseguida, expressando-se o total dos cálculos de depreciação de Golanskii para 1929, 1947, 1950 e 1955 como uma percentagem do total correspondente das estimativas revistas do Departamento do Comércio, para tais anos, depois de descontentar-se a depreciação de residências ocupadas pelo proprietário e a depreciação institucional. Isto equivaleu a 48,2%, o que resultou numa estimativa de 257.655 milhões de dólares em depreciação para o período de 1929-1963, quando aplicada ao total de depreciação do Departamento do Comércio, ajustado, como dissemos acima, para o mesmo período.

A maior dessas duas estimativas foi adotada como o total da depreciação das empresas para o período de 1929-

¹⁴ *National Income*, edição de 1954, págs. 162-163; *Survey of Current Business*, julho de 1957, págs. 8-9. Foram essas as fontes usadas por Golanskii, que usamos, portanto, como dados comparativos, embora as estimativas de depreciação tenham sido, posteriormente, revistas.

¹⁵ *Essays in the Theory of Economic Growth*, pág. 160. Domar cita as estimativas do investimento soviético de Norman Kaplan (*Soviet Capital Formation and Industrialization: A Rand Corporation Study*, Santa Mônica, Califórnia, 1952) para mostrar que o D/I soviético em preços correntes foi em média entre 12% e 25% durante o período de 1930-1950, mas considera a variação como não sendo muito expressiva, devido à acentuada inflação. Domar desenvolve, por isso, sua própria estimativa do D/I soviético à base da estimativa de Kaplan sobre a taxa de crescimento real do investimento soviético e sua própria estimativa da durabilidade média dos bens de investimento soviéticos.

1963. Esse total foi distribuído pelos anos de acôrdo com um índice que refletiu a distribuição, por anos, da série de depreciações do Departamento do Comércio, ajustadas para eliminar a depreciação de residências ocupadas pelos proprietários e a depreciação institucional e reduzir a influência das modificações no Código de Receita Interna sôbre os dados para 1954 e anos subseqüentes.¹⁶

As estimativas de depreciação conseguidas dêsse modo foram, então, subtraídas da receita agregada líquida das firmas comerciais, para obter nossas estimativas dos lucros empresariais antes de descontados os impostos. (Ver Quadro 1.)

C. Aluguéis, Juros e Outros Rendimentos da Propriedade

Outra categoria relacionada nos levantamentos da renda nacional, habitualmente classificada como renda de propriedade, é a renda de aluguéis das pessoas. Nos últimos anos, como na década de 1930, mais de metade dêsse tipo de renda, tal como aparece nos levantamentos da renda nacional, consistiu em renda líquida atribuída às moradias ocupadas pelos proprietários. Não parece apropriado incluir êsse elemento no excedente econômico, e êle foi, portanto, subtraído da renda de aluguéis das pessoas para obter-se a renda de aluguéis ajustada, que foi incorporada às estimativas do excedente econômico.

O juro constitui outro elemento da renda da propriedade. Em nossos cálculos, o juro líquido, e não a renda pessoal do juro, foi incluído no excedente econômico. A renda pessoal de juro, tal como aparece nos levantamentos da renda nacional, combina o juro líquido (que exclui os pagamentos de juros pelo Govêrno) e os pagamentos de juros pelo Govêrno. Como todos os gastos governamentais são mais tarde incorporados às nossas estimativas do excedente econômico, o juro líquido pago pelo Govêrno é ex-

¹⁶ Esse último ajuste foi feito subtraindo-se da série do Departamento do Comércio a estimativa de Eisner da depreciação excessiva tornada possível, em cada um dêsses anos, pelo uso da "soma dos algarismos do ano", em lugar do método de depreciação "direto". Os volumes subtraídos apareceram em Joint Committee on the Economic Report, *Federal Tax Policy for Economic Growth and Stability*, Washington, 1955, Coluna 6, Quadro 4, pág. 520. Eisner indicou mais tarde que essas estimativas haviam sido modestas. *Tax Revision Compendium*, pág. 794.

cluído do nosso componente de juro, para evitar a dupla contagem.

O outro elemento da renda que deve ser considerado aqui é a remuneração dos altos funcionários das grandes empresas. Uma parte significativa desta renda representa uma parcela dos lucros, embora não seja explicitamente tratada como tal. Em nossas estimativas, metade da remuneração total dos altos funcionários das grandes empresas em cada ano foi incluída no excedente econômico desse ano. Essas estimativas estão no Quadro 3.

2. DESPERDÍCIO NO PROCESSO ECONÔMICO

É essencial deixarmos certa margem para os elementos do excedente econômico que tomam a forma de desperdício no processo econômico, e o Quadro 5 inclui estimativas para alguns deles. Em geral, a maior parte desse desperdício está associada ao processo de venda da produção, que inclui muitas despesas como publicidade, pesquisa de mercado, verbas de representação, manutenção de números excessivos de escoadouros de venda e os salários e gratificações dos vendedores. Intimamente relacionadas com esse aspecto estão as despesas com atividades como relações públicas e pressões, aluguel e manutenção de escritórios suntuosos, e litígios comerciais.

Conseguimos estimativas dos custos de distribuição a partir de 1929. Para tanto, aplicamos a estimativa de Barger do valor acrescido pela distribuição (percentagem do valor a varejo de todas as mercadorias assim negociadas) em 1929 às vendas a varejo para os anos de 1929 a 1934, e a sua estimativa de 1939 aos anos de 1935 a 1945, e sua estimativa para 1948 às vendas para os anos de 1946 a 1963.¹⁷ Como os lucros, tanto das grandes empresas como das pequenas, e o juro líquido do comércio já foram incorporados às nossas estimativas do excedente, uma parcela proporcional destes foi subtraída de nossas estimativas do valor acrescido pela distribuição. A parte dos custos de distribuição restantes, considerada como excedente, foi

¹⁷ Harold Barger, *Distribution's Place in the American Economy Since 1869*, págs. 57-60. Suas percentagens não incluem fretes entre o produtor e seu distribuidor inicial, mas os custos de transporte entre o distribuidor inicial, os distribuidores subsequentes e os consumidores. O dado para 1929 foi de 36,6%; para 1939 foi de 37,3% e para 1948, 37,4%.

obtida arbitrariamente pelo acréscimo ao excedente de 35% dos custos residuais para cada ano. A publicidade comercial das empresas, excluídas as chamadas grandes, também foi incluída no excedente econômico.

Além da parte do excedente econômico consumida na distribuição, uma parcela considerável é consumida nos custos associados com financiamento, seguro, imóveis e serviços jurídicos às indústrias.¹⁸ Os lucros, rendas e juro líquido surgidos nessas indústrias já foram incluídos em nossas medidas do excedente econômico. O maior dos elementos restantes é a concessão de prêmios a empregados, que foi também considerado parte do excedente econômico. Não fizemos qualquer tentativa de incorporar a parte da renda das empresas individuais e limitadas, que tratamos como um pagamento do trabalho aos seus proprietários.

3. ABSORÇÃO DO EXCEDENTE PELO GOVERNO

As estimativas de absorção do excedente pelo Governo baseiam-se na despesa governamental total. Dessas foram subtraídas as doações aos Governos estaduais e municipais (porque de outro modo seriam registradas duas vezes — como despesas federais e como despesas estaduais e municipais). Essas estimativas constam do Quadro 4.

As estimativas finais estão no Quadro 5. Tais cálculos do excedente total, quando expressos como percentagens do produto nacional bruto, foram mais elevados nos últimos anos do que nos períodos anteriores ou imediatamente posteriores à Segunda Guerra Mundial.

4. PENETRAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO PELA CAMPANHA DE VENDAS

Somente estimativas muito imperfeitas do volume do excedente econômico consumido pela penetração da cam-

¹⁸ Até na economia mais racionalmente dirigida haveria, é claro, certos custos oriundos da necessidade de acordos financeiros entre empresas e dos serviços de advogados que prestam assistência jurídica às pessoas ou ajudam a solucionar controvérsias entre unidades econômicas. Esses custos, porém, ainda assim seriam cobertos pelo excedente econômico.

panha de vendas no processo produtivo podem ser feitas. Tratamos, no caso, de custos como as despesas de modificação de modelos de carros e outros bens de consumo duráveis, que não representam nenhuma modificação fundamental na qualidade ou utilidade, sendo os custos destinados a proporcionar uma variação e diferenciação de produto supérfluas, e de outras despesas semelhantes. Que tais fenômenos constituem uma característica significativa da economia americana é fato reconhecido por muitos dirigentes de empresas. Um levantamento realizado pela *Harvard Business Review* entre os seus assinantes revelou que das 3.100 respostas a um questionário indagando se a "obsolescência planejada" era considerada um problema, cerca de dois terços foram afirmativas.¹⁹

Depoimentos perante a Comissão Kefauver, durante sua investigação dos acordos de preço na indústria automobilística, indicaram que uma "parte significativa das despesas gerais da indústria de automóveis vem da ênfase na aparência, e não da competição de preços". Theodore O. Yntema, Vice-Presidente da Ford Motor Company, calculou que as despesas normais da sua companhia com as modificações de modelos em todas as linhas de veículos custariam 350 milhões de dólares por ano, embora em 1957 tais custos se tivessem elevado a 440 milhões de dólares. Esses números, cobrindo desenho, engenharia, compra de ferramentas comerciais especiais, não incluem qualquer margem para despesas de instalações ou custos de reelaboração para a modificação do modelo. Frederick Donner, da General Motors, declarou que as modificações nos desenhos de carros e caminhões em sua firma custaram "aproximadamente 500 milhões de dólares por ano". O representante da Chrysler afirmou que gastavam em média mais de 200 milhões de dólares por ano para levar novos modelos ao mercado. Os três principais fabricantes de automóveis estavam, assim, gastando em conjunto cerca de 1 bilhão de dólares por ano para lançar seus novos modelos.

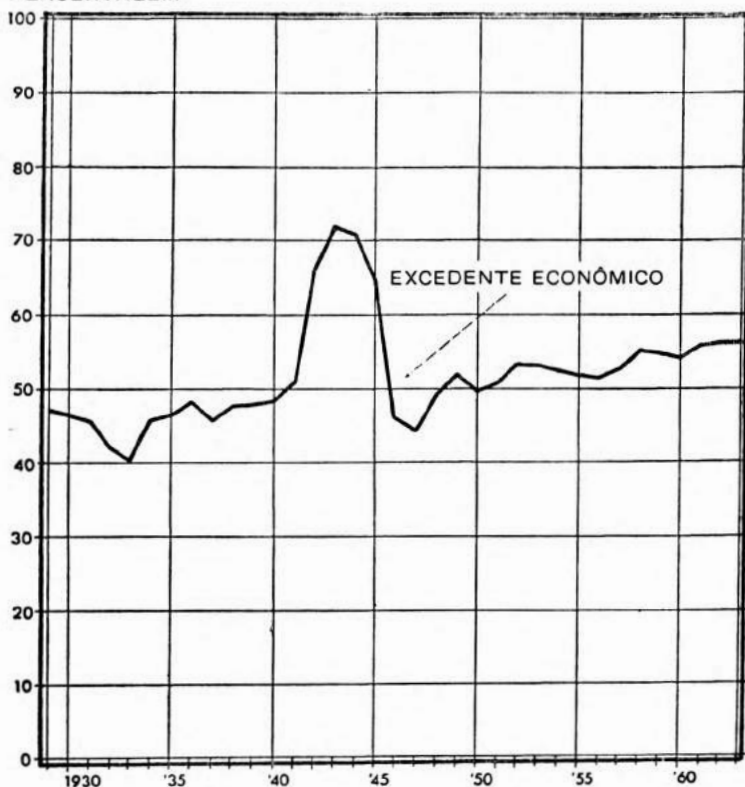
As proporções nas quais se elevaram os custos da aparência dos carros são indicadas por um gráfico apresentado pela Ford Motor Company, mostrando a modificação na sua amortização de ferramentas, engenharia, e custos de

¹⁹ John B. Stewart, "Problems in Review: Planned Obsolescence", *Harvard Business Review*, setembro-outubro de 1959, pág. 14.

Gráfico 5

Excedente como Percentagem do Produto Nacional Bruto

PERCENTAGEM



aparência, de 1948 a 1957. Tais custos, depois de se manterem estáveis de 1948 a 1951, duplicaram entre 1951 e 1953, e em 1957 foram 6,5 vezes o nível de 1948. A relação entre os custos de modificação de modelos e as vendas foi de cerca de 2,5 vezes maior em 1957 do que em 1948.

Outra indicação do aumento nos custos de aparência está nos custos de amortização de ferramentas comerciais especiais. Incluem elas as ferramentas e moldes encomendados para a produção de determinadas linhas, e são amortizados como custos de produção de modelo para o qual foram adquiridos. O total desse item do custo para os três principais fabricantes de carros elevou-se de cerca de 182 milhões em 1950 para 762 milhões de dólares em 1957. Parte desse aumento foi provocada pela inflação, mas a

principal parte foi resultado de uma complexidade maior e modificações mais freqüentes dos modelos. A dependência entre esses custos e as modificações de aparência foi indicada por Yntema, quando declarou que 72% dos custos de ferramentas especiais da linha Ford de 1955, que usou como exemplo, eram para componentes da carroceria e da frente do carro, mas suscetíveis de envelhecimento estilístico. As ferramentas para confecção de chassis representaram 12% dos custos, e as ferramentas para motor representaram os restantes 16%. E dessas ferramentas de 1955 somente 3,5%, pelo custo, estavam ainda em uso nos modelos de 1958.²⁰

As informações sôbre a penetração das campanhas de vendas no processo produtivo de outras indústrias são mais difíceis de conseguir. A ênfase nas modificações estilísticas para convencer os compradores de que seus modelos antigos são obsoletos é característica da maioria das outras indústrias de bens de consumo duráveis, refletindo-se nas freqüentes, por vêzes anuais, modificações de modelos. Tais modificações, porém, são em geral menos caras em sua concepção e realização e produção do que na indústria automobilística. Como o custo de modificação de modelos nesta última equivale a mais de 1 bilhão de dólares por ano, uma estimativa imperfeita de 500 milhões de dólares por ano, para os custos de modificações de modelo em tôdas as outras indústrias de bens de consumo duráveis, que em conjunto representam cêrca de uma vez e meia as despesas dos consumidores, em comparação com os automóveis, parece razoável.

Essas estimativas não incluem qualquer margem para os custos do trabalho, material e outros, existentes no acréscimo dos cromados, enfeites e frioleiras semelhantes em cada unidade, depois de feita a modificação no modelo. Nem incluem qualquer margem para os custos provocados pela excessiva variação e diferenciação do produto. Tais custos poderiam ser de duas ou três vêzes o custo da modificação do modelo. Não é improvável que os vários custos associados à penetração das campanhas de vendas no processo de produção representem 10 a 20% daquilo que os consumidores gastam em bens duráveis.

²⁰ Todos os dados acima são de *Administered Prices: Automobiles*, Relatório da Subcomissão sôbre Antitruste e Monopólio da Comissão do Judiciário, Senado dos Estados Unidos (1958). Para uma análise dos custos que têm para a economia como um todo as modificações de modelos de carros, ver o capítulo 5, págs. 139-142.

Nas indústrias de bens de consumo não-duráveis, os custos de produção adicionais ligados às modificações no estilo são geralmente muito menores em relação aos outros custos de produção, ou às vendas, do que nos bens de consumo duráveis. As generalizadas variação e diferenciação do produto encontradas também nessas indústrias são manifestações do "efeito de interpretação" no processo de produção. Parece razoável supor que êsses fatores representam nada menos de 5% dos gastos dos consumidores nos produtos dessas indústrias.

Assim, o total dos custos oriundos da penetração das campanhas de vendas no processo de produção devem equivaler aproximadamente a 10% das despesas do consumidor com mercadorias.

Quadro 1

Elementos de Lucro no Excedente Econômico
(Milhões de dólares)

	Lucros das grandes empresas, descontados os impostos	Renda de lucros das demais empresas	Total de lucros das empresas sem correção (1) + (2)	Estimativas oficiais de depreciação, todos os ramos	Receitas líquidas globais (3) + (4)	Estimativas de depreciação corrigidas	Lucros totais das empresas corrigidas (5) - (6)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1929	8.731	5.449	14.180	6.627	20.807	3.556	17.251
1930	5.740	3.512	9.252	6.660	15.912	3.578	12.334
1931	1.136	1.148	2.284	6.493	8.777	3.482	5.295
1932	-2.355	-822	-3.177	5.995	-2.818	3.217	-399
1933	-2.513	-797	-3.310	5.612	-2.302	3.011	-709
1934	347	911	1.258	5.531	6.789	2.967	3.822
1935	1.967	2.129	4.096	5.593	9.689	3.004	6.685
1936	3.593	2.957	6.550	5.616	12.166	3.018	9.148
1937	4.702	3.591	8.293	5.811	14.104	3.121	10.983
1938	3.234	2.635	5.869	5.836	11.705	3.136	8.569
1939	4.248	3.181	7.429	6.004	13.433	3.225	10.208
1940	6.286	4.553	10.839	6.170	17.009	3.313	13.696
1941	6.901	7.036	13.937	6.872	20.809	3.688	17.121
1942	8.263	10.010	18.273	7.878	26.151	4.226	21.925
1943	9.707	11.608	21.315	8.485	29.800	4.557	25.243
1944	10.084	11.726	21.810	9.334	31.144	5.014	26.130
1945	7.724	10.909	18.633	9.695	28.328	5.205	23.123
1946	8.177	11.183	19.260	7.468	26.728	4.012	22.716
1947	12.343	12.696	25.039	9.314	34.353	4.999	29.354
1948	18.365	15.767	34.132	11.186	45.318	6.007	39.311
1949	17.851	13.699	31.550	13.016	44.566	6.987	37.579
1950	17.798	16.017	33.815	14.210	48.025	7.627	40.398
1951	18.507	17.682	36.189	16.208	52.397	8.702	43.695
1952	18.213	16.058	34.271	18.077	52.348	9.703	42.645
1953	17.092	14.793	31.885	20.020	51.905	10.749	41.156
1954	16.523	13.600	30.123	21.888	52.011	11.426	40.585
1955	21.299	16.251	37.550	24.290	61.840	12.022	49.818
1956	20.763	15.512	36.275	26.447	62.722	12.589	50.133
1957	20.747	14.948	35.695	28.972	64.667	13.296	51.371
1958	18.509	14.291	32.800	30.422	63.222	13.539	49.683
1959	24.004	16.882	40.686	32.131	72.817	13.922	58.895
1960	22.201	15.452	37.653	33.577	71.230	14.164	57.066
1961	21.868	15.506	37.374	34.740	72.114	14.356	57.758
1962	25.261	16.334	41.595	38.366	79.961	15.872	64.089
1963	26.277	16.652	42.929	40.009	82.938	16.380	66.558

Quadro 2
 Estimativa do Componente de Lucro nas Firms Individuais e de
 Responsabilidade Limitada
 (Milhões de dólares)

	Renda gerada nas empresas individuais e limitadas (1)	Porcentagem da renda das grandes empresas destinadas a empregados (2)	Renda do trabalho nas empresas individuais e limitadas (1) × (2) (3)	Outras rendas das empresas individuais e limitadas (1) - (3) (4)	Juros líquidos nas empresas individuais e limitadas (5)	Lucros das empresas individuais e limitadas (4) - (5) (6)
1929	23.941	74,6	17.860	6.081	632	5.449
1930	20.052	78,7	15.781	4.271	759	3.512
1931	15.912	87,9	13.987	1.925	777	1.148
1932	10.838	101,0	10.946	—108	714	—822
1933	10.564	101,6	10.733	—169	628	—797
1934	12.515	88,3	11.051	1.464	553	911
1935	16.330	83,8	13.685	2.645	516	2.129
1936	17.155	80,0	13.724	3.431	474	2.957
1937	20.175	79,9	16.120	4.055	464	3.591
1938	18.359	83,0	15.238	3.121	486	2.635
1939	19.285	80,9	15.602	3.683	502	3.181
1940	21.230	76,2	16.177	5.053	500	4.553
1941	27.632	72,7	20.088	7.544	508	7.036
1942	37.005	71,7	26.533	10.472	462	10.010
1943	43.045	72,2	31.078	11.967	359	11.608
1944	45.938	73,8	33.902	12.036	310	11.726
1945	48.629	77,0	31.444	11.185	276	10.909
1946	56.963	79,9	45.513	11.450	267	11.183
1947	57.978	77,5	44.933	13.045	349	12.696
1948	64.253	74,8	48.061	16.192	425	15.767
1949	58.863	75,9	44.677	14.186	487	13.699
1950	62.684	73,6	46.135	16.549	532	16.017
1951	70.238	73,9	51.906	18.332	650	17.682
1952	71.933	76,7	55.173	16.760	702	16.058
1953	71.859	78,4	56.337	15.522	729	14.793
1954	71.353	79,9	57.011	14.342	742	13.600
1955	74.722	77,2	57.685	17.037	786	16.251
1956	79.020	79,2	62.584	16.436	924	15.512
1957	81.091	80,2	65.035	16.056	1.108	14.948
1958	82.992	81,4	67.555	15.437	1.146	14.291
1959	86.360	79,0	68.224	18.136	1.254	16.882
1960	88.013	80,9	71.203	16.810	1.358	15.452
1961	81.228	81,3	74.168	17.060	1.554	15.506
1962	95.725	81,0	77.537	18.188	1.854	16.334
1963	99.106	81,0	80.276	18.830	2.178	16.652

Quadro 3

Outras Formas de Renda da Propriedade
(Milhões de dólares)

	Lucros totais das empresas, corrigidas	Renda de aluguéis das pessoas	Juro líquido	Componente de lucro nos prêmios a funcionários das grandes empresas	Total da renda da propriedade
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1929	17.251	2.703	6.445	1.668	28.067
1930	12.334	2.352	5.985	1.570	22.241
1931	5.295	1.721	5.839	1.349	14.204
1932	—399	1.190	5.434	1.066	7.291
1933	—709	876	5.042	977	6.096
1934	3.822	801	4.869	1.086	10.578
1935	6.685	766	4.751	1.172	13.374
1936	9.148	792	4.741	1.356	16.037
1937	10.983	924	4.708	1.404	18.019
1938	8.569	1.200	4.636	1.295	15.700
1939	10.208	1.309	4.604	1.348	17.460
1940	13.696	1.410	4.490	1.475	21.071
1941	17.121	1.773	4.544	1.736	25.174
1942	21.925	2.490	4.291	1.845	30.551
1943	25.243	2.722	3.658	1.872	33.495
1944	26.130	2.734	3.342	1.880	34.086
1945	23.123	2.750	3.185	2.059	31.117
1946	22.716	3.580	3.113	2.571	31.980
1947	29.354	4.055	3.792	3.013	40.214
1948	39.311	4.535	4.179	3.366	51.391
1949	37.579	4.974	4.773	3.371	50.697
1950	40.398	5.250	5.469	3.803	54.920
1951	43.695	5.435	6.272	4.061	59.463
1952	42.645	5.724	7.084	4.169	59.622
1953	41.156	5.610	8.196	4.338	59.300
1954	40.585	5.583	9.145	4.503	59.796
1955	49.818	5.279	10.381	5.178	70.656
1956	50.133	5.249	11.716	5.500 ^a	72.598
1957	51.371	5.511	13.427	5.900 ^a	76.209
1958	49.683	5.221	14.827	6.200 ^a	75.931
1959	58.895	5.181	16.384	6.700 ^a	87.160
1960	57.066	5.329	18.050	7.000 ^a	87.445
1961	57.758	5.239	20.100	7.300 ^a	90.397
1962	64.089	5.232	22.084	7.800 ^a	99.205
1963	66.558	5.368	24.392	8.300 ^a	104.618

Quadro 4

Absorção do Excedente pelo Governo
(Milhões de dólares)

	Gastos do Governo federal	Gastos dos Governos estaduais e municipais	Total dos gastos dos Governos (1) + (2)	Auxílios federais aos estados e municípios	Excedente absorvido pelo Governo (3) - (4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1929	2.645	7.699	10.344	117	10.227
1930	2.766	8.381	11.147	125	11.022
1931	4.183	8.448	12.631	313	12.318
1932	3.188	7.553	10.741	134	10.607
1933	3.986	7.192	11.178	502	10.676
1934	6.394	8.069	14.463	1.633	12.830
1935	6.527	8.519	15.046	1.706	13.340
1936	8.501	8.105	16.606	724	15.882
1937	7.225	8.366	15.591	764	14.827
1938	8.451	8.916	17.367	778	16.589
1939	8.955	9.555	18.510	988	17.522
1940	10.089	9.235	19.324	857	18.467
1941	20.539	9.021	29.560	807	28.753
1942	56.141	8.779	64.920	888	64.032
1943	85.972	8.369	94.341	942	93.399
1944	95.585	8.434	104.019	947	103.072
1945	84.826	8.987	93.813	870	92.943
1946	37.104	11.098	48.202	1.108	47.094
1947	31.135	14.414	45.549	1.738	43.811
1948	35.414	17.567	52.981	1.986	50.995
1949	41.599	20.156	61.755	2.228	59.527
1950	41.027	22.428	63.455	2.339	61.116
1951	58.045	23.790	81.835	2.478	79.357
1952	71.613	25.447	97.060	2.635	94.425
1953	77.715	27.136	104.851	2.811	102.040
1954	69.570	30.053	99.623	2.882	96.741
1955	68.915	32.713	101.628	3.050	98.578
1956	71.844	35.715	107.559	3.257	104.302
1957	79.721	39.638	119.359	4.086	115.273
1958	87.921	44.108	132.029	5.445	126.584
1959	91.417	46.957	138.374	6.727	131.647
1960	93.064	49.984	143.048	6.301	136.747
1961	102.602	54.413	157.015	7.241	149.774
1962	110.424	57.341	167.765	8.000	159.765
1963	115.176	61.966	177.142	9.134	168.008

Quadro 5
Excedente Econômico Total e seus Principais Componentes
(Milhões de dólares)

	Excedente para prêmios a em- pregados							
	Total da renda da propriedade	Desperdício na distribuição	Publicidade comercial, excluídas as grandes empresas	Crédito, seguros, e imóveis	Serviços jurídicos	Excedente absorvido pelo Governo	Excedente total	Excedente em relação ao PNB (%)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1929	28.067	5.714	1.799	2.989	124	10.227	48.920	46,9
1930	22.241	5.050	1.277	2.808	131	11.022	42.529	46,7
1931	14.204	4.477	1.118	2.527	123	12.318	34.776	45,6
1932	7.291	3.572	797	2.145	126	10.607	24.538	41,9
1933	6.096	3.177	638	1.939	118	10.676	22.644	40,4
1934	10.578	3.473	797	2.031	116	12.830	29.825	45,9
1935	13.374	3.988	828	2.111	121	13.340	33.762	46,6
1936	16.037	4.488	932	2.313	126	15.882	39.778	48,1
1937	18.019	4.982	1.015	2.524	135	14.827	41.502	45,7
1938	15.700	4.636	933	2.460	138	16.589	40.456	47,5
1939	17.460	4.946	970	2.522	142	17.522	43.562	47,8
1940	21.071	5.288	1.023	2.599	144	18.467	48.592	48,3
1941	25.174	5.991	1.095	2.752	151	28.753	63.916	50,8
1942	30.551	6.028	1.056	2.864	150	64.032	104.681	65,8
1943	33.495	6.547	1.223	3.013	149	93.399	137.826	71,6
1944	34.086	7.423	1.335	3.166	159	103.072	149.241	70,6
1945	31.117	8.507	1.351	3.436	169	92.943	137.523	64,4
1946	31.980	11.012	1.616	4.307	184	47.094	96.193	45,7
1947	40.214	13.097	2.037	4.722	209	43.811	104.090	44,4
1948	51.391	14.458	2.295	5.295	228	50.995	124.662	48,1
1949	50.697	15.059	2.486	5.554	242	59.527	133.565	51,7
1950	54.920	16.050	2.739	6.159	265	61.116	141.249	49,6
1951	59.463	17.928	3.064	6.747	294	79.357	166.863	50,7
1952	59.622	19.049	3.454	7.344	325	94.425	184.219	53,1
1953	59.300	20.088	3.787	7.991	358	102.040	193.564	53,0
1954	59.796	20.280	4.026	8.720	386	96.741	189.949	52,3
1955	70.656	21.635	4.530	9.535	421	98.578	205.355	51,7
1956	72.598	22.391	4.918	10.393	459	104.302	215.061	51,3
1957	76.209	23.946	5.432	11.134	496	115.273	232.490	52,5
1958	75.931	24.191	5.597	11.905	542	126.584	244.750	55,1
1959	87.160	25.608	6.191	13.006	601	131.647	264.213	54,7
1960	87.445	26.636	6.578	13.948	670	136.747	272.024	54,1
1961	90.397	26.469	6.779	14.972	730	149.774	289.121	55,7
1962	99.205	28.380	7.200 ^a	15.835	809	159.765	311.194	56,0
1963	104.618	29.749	7.700 ^a	16.780	870	168.008	327.725	56,1

^a Estimada.



Este livro
foi composto
e impresso na
GRÁFICA
URUPÊS

Rua Pires do Rio, 338
Fone 92-3807
São Paulo - Brasil
1966

LIVROS DE ECONOMIA

- BARAN, *A Economia Política do Desenvolvimento*
BIRNIE, *História Econômica da Europa*
BROOMAN, *Macroeconomia*
DOBB, *A Evolução do Capitalismo*
DOBB, *O Crescimento Econômico*
EATON, *Manual de Economia Política*
HEILBRONER, *Elementos de Macroeconomia*
HEILBRONER, *Introdução à História das Idéias Econômicas*
HEIMANN, *História das Doutrinas Econômicas*
HUBERMAN, *História da Riqueza do Homem*
LANDAUER, *Sistemas Econômicos Contemporâneos*
MAYNARD, *Desenvolvimento, Inflação e Preços*
MOORE, *Três Táticas Marxistas*
MYINT, *A Economia do Desenvolvimento*
MYRDAL, *Aspectos Políticos da Teoria Econômica*
MYRDAL, *O Estado do Futuro*
NOVE, *A Economia Soviética*
RICHARDSON, *Introdução à Teoria Econômica*
ROSTOW, *Etapas do Desenvolvimento Econômico*
ROBINSON, *Filosofia Econômica*
SIEVERS, *Revolução, Evolução e Ordem Econômica*
SINGH, *Da Economia Política*
STONE, *Sistemas de Contabilidade Social*
STONIER e HAGUE, *Teoria Econômica*
SWEETZ, *Ensaio sobre o Capitalismo e o Socialismo*
SWEETZ, *Teoria do Desenvolvimento Capitalista*
SWEETZ, *Teóricos e Teorias da Economia*
WALINSKY, *Planejamento e Execução do Desenvolvimento Econômico*

ZAHAR EDITORES

a cultura a serviço do progresso social

RIO DE JANEIRO



A cultura a serviço do progresso social

Distribuidores exclusivos:

LIVRARIAS EDITORAS REUNIDAS

LIVRARIA LER

Rio de Janeiro: Rua México, 31-A

São Paulo: Praça da República, 71